



Институт
Коучинга

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ КОУЧИНГА»

Программа «Интегральные технологии развития людей и организаций»

«Допустить к защите»

Председатель аттестационной комиссии

(Ф.И.О. председателя)

(подпись председателя)

« ____ » _____ 2021 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

ТЕМА: «Обретение уверенности через разрешение внутренних
конфликтов»

ВЫПОЛНИЛ:

студент II ступени, группы ВГ-17

Луценко А.И.

(Ф.И.О)

(подпись автора)

РУКОВОДИТЕЛЬ:

(Ф.И.О)

(подпись руководителя)

Санкт-Петербург 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	5
2. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	10
НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И БАЗОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ	10
ПРОРАБОТКА ВНУТРЕННИХ КОНФЛИКТОВ	16
3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	34
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ФОТООТЧЕТЫ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

ВВЕДЕНИЕ

*«Живи так, словно живешь уже во второй раз и при первой попытке испортил все, что только можно испортить»
Виктор Франкл*

Живи так, будто бы все ошибки уже совершены и уже ничего не страшно. Именно такой смысл для меня имеет эта фраза Виктора Франкла, ведь именно страх лежит в основе неуверенности, страх испортить что-то или принять не верное решение.

Наверно, каждый из нас когда-то чувствовал свою неуверенность и это мешало смело действовать и получать желаемое. Я часто сталкиваюсь с ситуациями, когда сложно сделать выбор, ведь я не уверена «как будет правильно», «к чему это приведет» и от этого становится очень страшно. Внутри «что-то» сжимается, иногда это что-то не дает сделать выбор/проявить себя, и порой кажется, что лучше ничего не делать, остаться там, где есть, так будет спокойнее. Неуверенность в себе, в своих силах и возможностях, ожидание внешней оценки сдерживает и не позволяет проявляться себя так как хочется.

Цель моей дипломной работы исследовать внутреннее состояние человека, которое влияет на его чувство уверенности в себе. Порой это «что-то» имеет настолько сильное на нас влияние, что определяет наши поступки, управляет нами. При этом одна из моих ценностей это иметь внутреннюю опору на себя, делать выбор осознанно, принимать решения, опираясь на себя, что позволяет быть устойчивее при любых изменениях и уверенно проявлять себя во внешнем мире. Быть уверенным человеком для меня означает:

- Не бояться ошибиться;
- Воспринимать сомнения как возможные риски, а не как основную причину не делать что-то;
- Выдерживать страх внешней оценки;
- Иметь устойчивую самооценку (самоценность);
- Ощущать в себе силы, свою правоту и знать свои права,
- Проявлять инициативу.

Моя гипотеза заключается в том, что внутри нас есть та часть, которая чего-то боится, которая не может принять решение, которая сомневается. И эта часть захватывает нас, переносит на нас свои страхи, ограничения, мы не можем от нее отделиться, и в результате чувство неуверенности поглощает нас. Кроме того, предполагаю, что есть дополнительные части, такие как внутренний критик, которые усиливают чувство неуверенности. Соответственно, если пройти все ниже перечисленные шаги, то чувство неуверенности снижается и становится возможно действовать:

- 1) раскрыть историю, которая лежит в основе неуверенности,
- 2) выявить внутренний конфликт,
- 3) выявить те части, которые участвуют во внутреннем конфликте, осознать их и проработать;
- 4) определить какие дополнительные поддерживающие практики может делать клиент для того, чтобы стать более уверенным.

В результате работы с внутренними частями человек отделяет себя от этих частей, прорабатывает свои страхи, сомнения и ограничения с нескольких сторон, увидит возможности и осознанно сможет сделать выбор. Теперь он может ими управлять, а не они им. Таким образом, формируется внутренняя опора, которая будет придавать чувство уверенности и поможет выйти на новый уровень ощущения себя и своих возможностей, даст возможность добиваться желаемого несмотря на страхи и сомнения.

Посмотреть из кого и чего состоит этот внутренний конфликт, проработать каждый аспект отдельно: страхи, сомнения, ограничения, внутреннего критика, часть, которая желает принять решение, часть, которая сомневается, причина почему необходимо это сделать, можно ли ее удовлетворить каким-то другим способом?

Задачи данной дипломной работы следующие:

- 1) исследовать теоретическую часть темы уверенности в себе и внутренних конфликтов;
- 2) исследовать какие внутренние конфликты могут лежать в основе неуверенности, выявить если ли среди них что-то общее, а так же определить какой базовый конфликт по Хорни может лежать в его основе;
- 3) выявить какие основные страхи лежат в основе неуверенности;
- 4) проверить на практике свою гипотезу о влиянии работы с сублимностями на чувство неуверенности;
- 5) систематизировать и наглядно описать полученный результат;
- 6) определить дополнительные коучинговые инструменты для работы с неуверенностью.

1. Теоретическая часть

«Общественное мнение всегда более деспотично по отношению к тем, чей страх перед ним очевиден, нежели по отношению к тем, кто равнодушен к нему.»

Бертран Расселл, В борьбе за счастье, 1930

Идея темы данного диплома пришла ко мне через неделю обсуждения интересных мне тем и мучительного выбора окончательной формулировки. Я понимала, что нужно что-то конкретное, а мне были интересны обширные темы, касающиеся внутреннего состояния человека. Я слышала, что куратор хочет сузить и конкретизировать тему, а я не была уверена, что хочу этого. Внутри меня буквально разрывали мысли, чувства, эмоции, я мучилась в выборе, мне казалось, что от этого решения зависит очень много. В тот период со мной происходило то, что происходит с многими людьми: я не могла сделать выбор, я мучилась от невозможности сделать это, я слышала разные голоса в голове, понимала, что разные части меня отстаивают свои интересы, чувствовала, что меня буквально разрывает на части. Этот внутренний конфликт довел меня до физического истощения, когда я была без сил и не могла делать ничего другого. Подсознательно я чувствовала, что необходимо помочь договориться этим частям, выбрать то, что будет для меня наиболее важно, вернуть себя себе, сделать выбор, принять решение, стать более решительной и уверенной в своих действиях.

Для меня уверенность в себе – это уверенность в своих поступках и решениях, однако изучая разную литературу поняла, что это очень широкое понятие. Поэтому перед тем, как пойти в исследование внутренних конфликтов и того, какие есть подходы в работе с ними, предлагаю рассмотреть, что же такое уверенность в себе.

В мировой сети можно найти множество различных определений уверенности в себе. В некоторых из них выделяются страхи и сомнения, в других акцент делается на оценку своих навыков, в третьих говорится о том, что это сумма нескольких слагаемых. Например, в википедии «уверенность» определяется следующим образом:

Уверенность — состояние ума, в котором ум выражает согласие суждению без боязни ошибиться; состояние бытия без сомнения, свобода от сомнения.

А в большом психологическом словаре предлагают сравнить задачи и свои возможности:

Уверенность в себе – переживание человеком своих возможностей, как адекватных тем задачам, которые перед ним стоят в жизни, так и тем, которые он ставит перед собой сам, в каком-либо виде деятельности имеет место в тех случаях, когда самооценка человека в этом виде деятельности соответствует его реальным возможностям.

Соответственно можно сказать, что уверенность в себе рассматривается как позитивная оценка человеком его навыков и способностей и он считает, что их достаточно для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Однако, для каждого человека понятие «уверенности» может включать в себя много разных аспектов. И в целом уверенный в себе человек, может испытывать трудности в каких-то других моментах и чувствовать себя неуверенным. Например, к уверенности в себе так же можно отнести:

- Уверенность в правильности своих суждений;
- Решительность;
- Степень доверия себе, своим возможностям;
- Способность разрешать себе иметь и проявлять запросы и требования;
- Отсутствие страхов;
- Ориентация на себя, а не на мнение окружающих;
- Разрешение себе делать то, что хочется, вести себя так как хочется;
- Аутентичное проявление себя;
- Прогнозирование определения дальнейшего хода событий;

- Прочее.

Владимир Ромек, Кандидат психологических наук, доцент кафедры прикладной психологии Южно-Российского гуманитарного института, проводил исследование феномена уверенности в себе и в своем учебном пособии **«Психологические особенности уверенных в себе людей»** пишет, что общепринятого определения уверенности в себе на сегодняшний день не существует. Он пишет, что одним из самых часто используемых определений уверенности в себе является определение Рюдигера и Риты Ульрих, включающее основные поведенческие, эмоциональные и когнитивные характеристики уверенного в себе человека. Под уверенностью в себе они понимают способность человека предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления. Так же он добавляет, что на степень уверенности в себе влияют не столько объективный жизненный успех, статус, деньги и т.д., сколько субъективная позитивная оценка результатов собственных действий и оценки, которые следуют со стороны значимых людей. Позитивные оценки наличия, "качества" и эффективности собственных навыков и способностей определяют социальную смелость в постановке новых целей и определении задач, а также инициативу, с которой человек берется за их выполнение. На степень уверенности в себе также может влиять страх критики, страх быть отвергнутым, страх оказаться в центре внимания, страх показаться неполноценным, страх новых ситуаций, страх предъявлять претензии или не суметь отказать в требовании, страх не суметь сказать "нет". В той или иной степени эти страхи, конечно, присутствуют в психике любого человека. Проблема неуверенности в себе в том, что страхи становятся доминирующим чувством, блокирующим их социальную активность.

Социальный аспект, на мой взгляд, имеет большое влияние на чувство уверенности в себе. В своей работе я столкнулась, что многие мои клиенты ждут позитивной оценки со стороны, от общества, от значимых людей. Этот феномен рассматривается в социальной психологии, например, описанной Д. Майерс в книге «Социальная психология», в которой описывается взаимодействие индивида и общества, которое влияет и определяет уровни уверенности в себе человека. Майерс пишет, что социальное окружение влияет на самоощущение. Наши мысли и чувства, связанные с собственным «Я», влияют на интерпретацию происходящих вокруг нас событий, на то, как мы их вспоминаем, и на наши реакции на окружающих. Окружающие же, в свою очередь, помогают нам формировать восприятие самих себя. Окружающие нас люди помогают нам выработать некий стандарт, с помощью которого мы определяем себя как богатых или бедных, умных или глупых, высоких или низкорослых, уверенных в себе или нет. Сравнивая себя с окружающими, мы решаем, чем отличаемся от них. В зависимости от оценки полученной от окружающих формируется наша «Я-концепция». «Я-концепция» включает не только «Я-схемы», характеризующие нас в данный момент времени, но и наши возможные «Я», то есть то, какими мы можем или хотим стать, а также те «Я», которыми мы боимся стать.

Стивен Кови в его **«7 навыков высокоэффективных людей»** пишет, что самые высокие наши достижения невозможны без взаимоотношений с окружающими, и значит, человеку присуща взаимозависимость. Он пишет, что человек может быть взаимозависим в физическом плане, интеллектуальном плане и эмоциональном. И что у эмоционально зависимых людей, уверенность в себе зависит от мнения других людей, что о нем думаю окружающие. В своей книге он описывает как влияет мнение окружающих людей на уверенность в себе, особенно, если это мнение родителей. Так на своем примере он описывает случай, когда они с женой сменили свою парадигму с «подбадривать и вселять уверенность в сына» на «утверждать индивидуальность, радоваться его достижениям», сын был зависим от их мнения и при первой парадигме он чувствовал себя слабым и ограниченным, а при второй парадигме он сначала испытывал трудности, но затем со временем обрел уверенность в себе. Так же в своей книге он пишет, что каждая ежедневная личная победа вносит вклад на личный счет внутренней безопасности и уверенности в себе. А его навыки 1, 2 и 3 посвящены способности владеть собой, продвигают личность от зависимости к независимости. Эти навыки – помогают укрепить свою уверенность в себе.

В моем примере, приеденном в начале работы, я описываю, что чувствовала, как внутри меня разрывает на части, слышала разные свои части, которые влияли на меня и я не могла принять решение. Это состояние я назвала внутренний конфликт, в котором есть две противоборствующие стороны с различными интересами. По моему мнению проработка внутреннего конфликта может принести желаемое облегчение индивидууму и обретение уверенности в себе. Роберто Ассоджиоли в своей работе «**Психосинтез: теория и практика**» пишет, что у человека есть различные влечения и определенные психические функции человека, они взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом, но это не означает, что они подобно физиологическим функциям здорового тела, интегрированы в гармонично функционирующий организм. И один из таких видов взаимосвязи может быть конфликт. Конфликт - это тоже взаимосвязь, где две конфликтующие стороны сильно взаимодействуют друг с другом. Ассоджиоли говорит, что каждый человек интуитивно чувствует себя «единым целым» и тем не менее, находя в себе «внутренний раскол», он приходит в замешательство и не может понять ни себя, ни других. Неудивительно, что в подобном состоянии часто испытывается неудовлетворенность и что человек не уверен и неустойчив в своих настроениях, мыслях и действиях. Неудивительно, что человек, не понимая себя, не управляет собой. Не понимает, как осуществить гармоничную внутреннюю интеграцию, постичь истинное «Я» и вступить в правильные отношения с другими людьми. Таким образом, «органическое единство» - это цель человека, а не текущее его состояние. Цель восстановить состояния до расщепления и развитие целостной и гармоничной личности, в том числе сознательной и бессознательной ее частей.

Психосинтез – динамическая, драматическая концепция нашей психологической жизни, представляющей как непрерывное взаимодействие и борьба множества разных, в том числе и противоборствующих сил с объединяющим центром, который постоянно пытается управлять ими, согласовывать между собой и использовать. Психосинтез служит методом развития и самопознания для тех, кто не желает оставаться рабом внутренних фантазмов и внешних влияний, кто не жалеет больше принимать пассивное участие в игре собственных психических сил и решил стать хозяином своей жизни. В книге о психосинтезе пишут, что через данный подход можно разрешить внутренний конфликт, выделить противоборствующие части, осознать, что происходит, каковы их истинные мотивы и интегрировать их в себя, таким образом получить облегчение состояния, перестать тратить на это энергию и стать более решительным.

В описанной ситуации я чувствовала внутри стремление к целостности и именно поэтому выбрала этот инструмент для работы с клиентами, он помогает выделить и интегрировать в себя конфликтующие части.

Ассаджиоли упоминает, что многие школы психоанализа и психологии рассматривают по-разному внутренних конфликтов, в том числе упоминает и Карен Хорни. Карен Хорни в своей книге «**Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невроза**», пишет, что наши убеждения и интересы входят в противоречие с другими интересами и желаниями и человеку приходится выбирать одно из двух желаний, противоречащих друг другу. Например, это могут быть желания высказать свое мнение и соответствовать мнению окружающих. И человеку необходимо делать выбор: подчиниться требованиям или идти собственным путем, быть как все или вести уединенный образ жизни, вызывать уважение или презрение, убеждения и ценности и т.д. подобных конфликтов может быть множество, человек постоянно сталкивается с необходимостью делать выбор.

Подобные противоречия встречаются на каждом шагу, и внутренние конфликты сопровождают человека на протяжении всей жизни. Последствия таких конфликтов являются возникновение необоснованных страхов, впустую расходование энергии, утрата личностной целостности, когда ощущает себя беспомощным, потому что запутался. Последствиями может быть утрата уверенности в себе, постоянный самоконтроль, формулирование жестких внутренних убеждений, обесценивание. Когда конфликты касаются жизненно важных вопросов, признать их и разрешить становится гораздо сложнее.

Хорни выделяет нормальные конфликты здорового человека и невротические конфликты. Основное отличие, в том, что столкновение конфликтующих частей здорового человека имеет намного меньшее значение, чем для людей, страдающих неврозом. Здоровый человек выбирает

один способ действовать из двух, каждый из которых выполним для него. Конфликт невротический всегда протекает неосознанно, в области бессознательного. Невротический конфликт не осознается, выбор непонятен, поэтому и сложно выйти из него. Человека внутри разрывают противоположенные силы и он не способен принять решение, для него ситуация не разрешима и это влияет на его уверенность в себе. Хорни предполагает, что только воздействие на эти противоположенные силы в этом конфликте может помочь разрешить ситуацию и облегчить состояние человека. То есть в основном конфликты выбора для здоровых людей быстро разрешимы и не влияют на их уверенность в себе, конфликты с невротическим ядром могут влиять на уверенность человека в себе.

Хорни выделяет 3 типа базовых невротических конфликтов, основываясь на том, как ребенок адаптируется к агрессивной внешней среде в поиске безопасности: стремление общаться с людьми, вражда с окружающими и отказ от общения с людьми. В данной стратегии поведения выражаются те способы и средства выстраивания отношений с окружающими, которые наиболее приемлемы для него. В различных переводах книги «Наши внутренние конфликты: конструктивная теория невротизма» можно встретить разные названия базовых динамик, например следующие: «стремление общаться с людьми» так же называют «движение к людям» или «уступчивый тип личности», «вражда с окружающими» называют «движение от людей» или «враждебный тип личности», а «отказ от общения с людьми» еще называют как «движение против людей» или «обособленный тип личности». В данной работе я буду использовать предложенную терминологию из книги 2019 года публикации: стремление общаться с людьми, вражда с окружающими и отказ от общения с людьми.

Предлагаю кратко рассмотреть в чем суть данных базовых конфликтов. Человек, стремящийся общаться с другими людьми, признает собственную беспомощность и, вопреки своему отчуждению и страхам, пытается завоевать любовь других людей, опереться на них. Только таким образом он может чувствовать себя безопасным с ними. Присоединяясь к людям, подчиняясь им, он получает чувство принадлежности и поддержки, которое позволяет ему чувствовать себя менее слабым и менее изолированным. Человек, враждующий с окружающими, движется против людей, он принимает и считает само собой разумеющимся состояние вражды с окружающими его людьми и побуждается сознательно или бессознательно к борьбе с ними. Он решительно не доверяет чувствам и намерениям других в отношении самого себя. Он хочет быть более сильным и нанести им поражение, частично для своей собственной защиты, частично из-за мести. Когда Человек отказывается от общения с людьми и движется от людей, он не хочет ни принадлежать, ни бороться; его единственное желание - держаться в стороне. Он чувствует, что у него не очень много общего с окружающими его людьми, что они совсем его не понимают. Он строит мир из самого себя - в соответствии со своими куклами, книгами и мечтами, своим характером. Хорни отмечает, что у человека присутствуют все три стратегии поведения, при этом выделяется основная базовая, которая доминирует у человека и с которой ему максимально комфортно жить.

Базовый конфликт, который берет начало с отношения человека к другим, с течением времени распространяется на всю личность в целом. Человеческие отношения имеют настолько решающий характер, что они не могут не влиять на качества, которые человек приобретает, на цели, которые он себе ставит, на ценности, в которые верит. В свою очередь, качества, цели и ценности сами воздействуют на наши отношения с другими людьми, и, таким образом, все они находятся в тесном переплетении друг с другом.

Хорни пишет, что данные конфликты являются основой, которая влияет на личность в целом и в которой зарождаются другие невроты (конфликты), в том числе и конфликты, вызывающие неуверенность. Поэтому одной из целей данной работы исследовать какие противоположенные силы создают внутренний конфликт и какой базовый конфликт может лежать в его основе, у клиентов, которые приходят в работу с темой уверенности в себе. Далее в работе невротические внутренние конфликты я буду называть просто внутренними конфликтами. Это те конфликты, которые описывает клиент, это то, что происходит с ним, когда он говорит про неуверенность в себе. А при анализе глубинного конфликта, который может лежать в основе личности клиента, внутренние конфликты по Хорни буду называть базовыми внутренними конфликтами.

Дополнительно предлагаю рассмотреть, как внутренние конфликты рассматривает Кен Уилбер и Джудит Бек в рамках когнитивно-поведенческой терапии.

Кен Уилбер дает свое определение внутренним конфликтам в книге **«Никаких границ. Восточные и западные пути личностного роста»**. Он пишет, что внутри нас есть две части, две противоположности, которые конфликтуют между собой и на это тратится энергия. Противоположности лежат в основе одной реальности, без одной из них не могло бы быть и второй, а без второй противоположности нет первой, и увидеть их можно только когда они взаимодействуют друг с другом, это взаимодействие человек и ощущает как внутренний конфликт. Эти части разделены некой границей. Уилбер говорит, что мы внутри себя создаем конфликт субличностей, частей, конфликтующих между собой, создаем карту с границами внутри одного единого целого, разделяем и смешиваем одно с другим. То, как мы воспринимаем наш внутренний мир противоборствующих частей проецирует на эту карту только ту историю, которую человек сам себе очертил какими-то границами и это не является тем, что есть на самом деле. Таким образом, Уилбер пишет, что мы создаем иллюзорные границы вкупе с порождаемыми ими конфликтами и противоположностями. Это и есть причина наших нескончаемых внутренних переживаний, мыслей, жвачек, который жуем, слива энергии. Поэтому внутри человека может рождаться иллюзия, что какая-то часть которая не хочет так, которой страшно так, которой больно так, которая неудобная и которая мешает двигаться вперед, должна быть изолирована, что усиливает противоборство и внутренний конфликт. А на самом деле может быть, что это две стороны одной ситуации и одной истории. Прорабатывая эти части, видя их, человек как бы стирает между ними границу и объединяет их внутри себя, примеряет и видит пользу, для чего они ему нужны. А про человека, который может выйти над уровнем конфликта, говорят, что он освобожденный, потому что он уже не захвачен и видит нечто большее, что стоит за двумя противоборствующими частями. Человек освобожденный – тот, который может прозреть сквозь пелену противоположностей. Как видно, Уилбер, также определяет внутренний конфликт как взаимодействие противоборствующих сторон и что он и находится внутри одного целого, которое разделено рамками границами условно, а признание этих частей и их проработка принесет человеку облегчение.

В когнитивно-поведенческой терапии (далее КПТ), которая описана в книге **Джудит Бек «Когнитивно-поведенческая терапия. От основ к направлениям»** не дается напрямую определения конфликта, там нет такого понятия и не поясняется как понять имеем ли мы дело с внутренним конфликтом или нет. Когнитивная модель подразумевает, что у человека может быть дисфункциональное мышление, которое влияет на его поведение, эмоциональное и физиологическое состояние человека. КПТ предлагает определиться с проблемной ситуацией, далее оценить какие возникают автоматические мысли, и какая реакция на них возникает у клиента. В свою очередь автоматические мысли определяются глубинными и промежуточными убеждениями, которые сформированы у конкретного человека. Однако, автоматически мысли, убеждения могут противоречить желаниям и целям клиентам, и у него образуется внутренний конфликт. Таким образом, можно сказать, что в КПТ есть фокус на описание ситуации и выявлении проблемы, то есть выявление внутреннего конфликта человека: выявление тех мыслей, которые противоречат основной цели клиента. В работе терапевт использует разные способы достижения когнитивных изменений – модификации системы мышления и поведения человека, которые способны подтолкнуть его к продолжительным эмоциональным и поведенческим изменениям. Когда люди учатся оценивать свой образ мышления более реалистично и адаптивно, улучшается их состояние и поведение. Подводя итог, можно сказать, что в процессе такой терапии исправляется искажение мыслей и человек может перейти к решению проблемы и выйти из состояния изоляции, это помогает реагировать по-другому, чувствовать себя лучше, увереннее в себе и применять более функциональные стратегии поведения. В своей работе я не использовала данный метод, однако пришла к выводу, что в некоторых случаях его можно использовать в работе с темой неуверенности в себе, мои предположения отражены в разделе «Выводы рекомендации».

2. Практическая часть

*«Каждый раз, делая выбор, вы превращаете центральную часть самого себя, ту самую часть, которая выбирает, в нечто, немного отличное от того, чем она была раньше»
К. Льюис, Просто христианство, 1943*

Для исследования темы неуверенности и ее связи с внутренними конфликтами человека я приглашала в работу людей, у которых в запросах есть аспект, маркируемый как «неуверенность в себе». Неуверенность в той или иной степени присуща каждому человеку, вопрос в том, как он с ней справляется, идет у нее на поводу или переводит ее в положительный полюс, в уверенность. Например, моя неуверенность проявляется в различных ситуациях и при различных условиях, и, конечно, тема очень сильно проявлялась на время написания диплома, начиная с этапа формирования темы и далее вопросами «Все ли правильно я делаю?», «смогу ли я дописать диплом?».

На мое предложение о работе откликнулось много людей с разным уровнем уверенности в себе, при этом только 30% пошли в дальнейшую работу после установочной встречи, основная причина, по которой они отказались от работы, было поднявшееся сопротивление. На установочной сессии были затронуты глубинные вопросы, которые в результате проявились через сопротивление, клиенты пришли к выводу, что в тот момент их жизни они не смогут пойти в эту работу. Говорили, что чувствуют, как сопротивляется тело или как сильнее стал голос внутреннего критика.

Практическая работа состоит из работы с 6-ью клиентами, встречи с которыми прошли с октября 2020 года по март 2021 года. С каждым клиентом проведено от 5 до 10 сессий, в зависимости от того, как протекал процесс и какие результаты были у клиентов. Клиенты были разной возрастной группы от 19 до 45 лет, что показывает, что тему неуверенности проявляется и актуальна у человека на разных стадиях жизни. Клиенты имеют разный социальный статус и занимают разные социальные позиции от студентов до руководителей в компаниях.

Как у поминалось выше, а также подтвердилось в процессе работы с клиентами, понятие «неуверенности в себе» очень широкое и может означать как что-то базовое, что влияет на человека и его ощущения себя в целом, так и возникать в конкретный момент у уверенного в себе человека. Я предлагала клиентам рассмотреть реальные вопросы из их жизни, которые можно сузить, конкретизировать и по которым можно определить результаты для достижения. А проработка состояния неуверенности может привести к определенным изменениям, которые человек может отследить через свое поведение или достижение каких-либо целей.

Внутренний конфликт – это несовместимость разных стратегий поведения, разных желаний и интересов, которые буквально разрывают человека. В их основе лежит стремление человека обрести личную целостность – исполнить свое предназначение в жизни, что невозможно, если стремления (влечения, интересы) противоречат друг другу, и человек испытывает мучительный ужас, когда происходит распад его личности. Один из инструментов, который помогает обрести целостность, примирить внутренние стремления и который я взяла для работы – это выделение внутренних частей, участвующих в конфликте, и дальнейшая работа с ними. Результаты данной работы с клиентами описана ниже.

Неуверенность в себе и базовый внутренний конфликт

В этой главе диплома я рассматриваю какие базовые внутренние конфликты по К. Хорни предположительно могут быть у клиентов, с которыми я работала. Как их можно классифицировать, что указывает на тот или иной тип конфликт, как они повлияли на чувство уверенности в себе. Приведу примеры, как клиенты маркируют неуверенность в себе, в чем она у

них проявляется и что они хотели бы получить в результате. А также рассмотрю на страхи, которые сформировались у клиентов и их возможные причины.

В начале работы с клиентами, описывая реальность, часто слышала, что им сложно сделать выбор, есть страхи, сомнения, эмоции, голоса, которые говорят все «за» и «против». Видя и зная все это им сложно на что-то решиться, так как они не чувствуют себя уверенными, с ними происходит что-то, что им мешает. Ниже в таблице отражено то, как клиенты маркировали свою неуверенность и как она проявлялась внутренне и внешне:

Клиент	Определение неуверенности	Проявление (внутреннее/внешнее)	Желаемое состояние
Клиент №1	Нет внутренней опоры. В сложных ситуациях захватывается эмоциями и ощущает это как «земля уходит из-под ног», определяет это как отсутствие устойчивости. Понимает, что хочет, но ничего для этого не делает. Что-то должно само произойти и волшебным образом все изменится.	В эти моменты земля как будто уходит из-под ног, причем даже физически это заметила. После ситуаций, где на нее нападают или обвиняют в чем-то, долго раздумываю «а что я могла сделать по-другому?» Привыкла не проявлять неуверенность: на лице маска, а внутри все рассыпается. Появляется апатия, раздраженность на других. Нет чувства наполненности, есть энергетическая дыра, которая забирает силы.»	Хочет внутренней решимости, уверенности в собственных силах. Ощущать наполненность и быть устойчивой в конфликтных ситуациях (эмоционально заряженных)
Клиент №2	Нет уверенности, что может учить. Хочет сделать качественный продукт и при этом боится, что будет стыдно за то, что она сделала и получит осуждение от коллег.	При этом чувствует при этом себя оглушённой и обмороженной. Проявляется апатия, страх, лень, не хочется ничего делать, физически не достаточно сил	Состояние уверенности и внутренней наполненности, чтобы учить людей, проводить тренинги
Клиент №3	Боится показаться глупой. Постоянно думает, что люди о ней подумают. Боится, что они будут оценивать ее, смеяться над ней, обсуждать и скажут, что она все-таки не такая как они думали. Есть образ, который она не хотела бы потерять в их глазах. В сомнениях чувствует себя неуверенной и уязвимой, мечется между двумя вариантами, есть состояние «уязвимости».	Руки трясутся, краснеют щеки, начинает сомневаться в себе, правильно ли она сказала или сделала, возникают мысли «зачем я это сделала или сказала», голос дрожит, поза закрытая, неустойчивая	Устойчивая поза: прямая спина и твёрдый голос, внутренняя уверенность, смелость выкладывать видео в соцсети и отвечать на семинарах перед всей группой
Клиент №4	Есть сомнения, страх ошибиться в выборе, так как это предполагает действия и конкретные результаты. Страх сделать выбор и что последствия этого выбора приведут ни к тому, что она желает, как представляет свою дальнейшую жизнь. «Неуверенность – это сравнение себя с кем-то либо с тем набором навыков, который представлен, внутреннее убеждение, что навыков нет или они не на нужном уровне и что не хватает знаний»	В теле появляется зажатость, замедленность, нерешительность. Голос тихий, медленный, не энергичный. Отсутствие действий по поиску практики.	Не сравнивать себя с другими, видеть свою ценность и достоинства, что я могу не хуже других, что я не хуже других
Клиент №5	Часто боится что-то сказать, ожидает оценки от руководства и коллег. Не может сказать «нет» коллегам. Боится провала, поэтому не начинает двигаться. Неуверенность в своих силах, возможностях достичь результата.	Тело сковывает страхом, сердце выпрыгивает, сильно бьется, голос срывается. Внутри все замирает.	Игривости и легкости, уверенный человек работает играючи. Вера в себя, что дойдет до конца и достигнет целей. Доверять себе и тому, она делает. Задавать вопросы коллегам и выяснять нюансы. Почувствовать силы что-то делать.
Клиент №6	Чувствует не решительность, не знает, какую цель выбрать и какой первый шаг к нему сделать. Необходимость соответствовать чужим ожиданиям. Состояние усталости опустошённости. Не может на себя внутренне опереться Нет подтверждений ее полной компетенции в направлениях, где она может деньги зарабатывать.	Нет сил, все бесит, тревожность и раздражение, ничего не хочу. Не может сделать первый шаг к цели.	Легкость и удовольствие от любимого дела, которое интересно. Брать и делать. Уверенность – опора в новом направлении, твердой основы – я могу, я знаю, я умею.

Как видно из таблицы у всех клиентов свое уникальное определение неуверенности, однако можно выделить некоторые общие тенденции, например ожидание и страх оценки от окружающих, коллег, или нерешительность, страх ошибиться при выборе. А в желаемом состоянии из общего можно выделить легкость и игривость, чувство опоры, устойчивости и веры в себя.

Приведу еще один свой пример проявления моей неуверенности - неуверенность в себе как в коуч-консультанте, как специалисте и эксперте. Моя неуверенность выглядела как сомнения в том, что я умею, что я делаю, делаю ли я правильно или нужно как-то по-другому. Внутри ощущение, что нет опоры, так как всегда опиралась на «надо», «вот как правильно», похвалу или одобрение. Как будто опора должна быть откуда-то из вне, а внутри ее нет, но есть внутренний критик, который добавляет сомнений и выбивает эту опору из-под ног еще больше. И получается, что нет внешней опоры, а внутренняя еще не сформирована. При этом есть сильный внутренний критик, который замечает и возвращает мне то, что не получается. Особенно выпадаю из устойчивого состояния, когда сказанная мне оценка из вне попадает в те же мысли. И это выбивает опору из-под ног. Падаю в состояние ребенка, который хочет спрятаться «в норку» и никогда не повторят этого больше.

Помимо состояния потери энергии, моя неуверенность на физическом уровне проявляется как слабость в ногах, туман в голове, потливость рук, сутулая осанка, «скачущий» голос. А внутри желание спрятаться и замереть. В голове возникают мысли «все, больше никогда не буду этого делать», «я никчемная», «я не достойна», «ничего у меня не получится», «что скажут люди» и «как я буду выглядеть». А в эмоциональном плане возникают страх, злость, обида и раздражение на себя саму, так как именно я не способна сделать то, чего так сильно хочу, быть такой какой хочу (уверенной в себе). Так же заметила, что в зависимости от глубины попадания в неуверенность, под сомнение ставится даже то, что в чем была уверена, забываю то, я точно раньше знала. Приходится прикладывать усилия для того, чтобы вспомнить и вернуть информацию на место.

Как я уже отмечала выше в основе чувства неуверенности, а также тех конфликтов, которые мучают клиента, лежит какой-то базовый внутренний конфликт, который каким-то образом определяет стремления человека, его страхи, желания.

Далее предлагаю рассмотреть описание данных кейсов в соответствии с типизацией Карен Хорни. Это даст возможность предположить какие противоречия чаще всего лежат в основе неуверенности среди моих клиентов, а также увидеть из чего они состоят. При этом следует учитывать, что по типологии К.Хорни базовые конфликты лежат в основе нашей личности, они глубокие и не могут быть изменены/исправлены в рамках коучингового взаимодействия, они скорее управляют нами и могут проявляться в, как кажется, нерешаемых задачах.

Базовые внутренние конфликты, которые приводили к ощущению себя неуверенным, среди моих клиентов можно описаны в таблице ниже языком клиента и приведена предполагаемая мной типизация конфликта по К.Хорни:

Клиент	Маркеры базового внутреннего конфликта	Базовый конфликт по Хорни	Признаки/проявление/влияние на клиента
Клиент № 1	Во многих сферах не сложилось так, как хотелось, хотелось чего-то лучшего, большего. Пытаюсь найти эту поддержку в других людях. ни на кого нельзя опереться. Надо в себе возвращать эти ресурсы. Когда человек разворачивается и уходит, для меня это очень сложная ситуация. Я не выдержу боли. Я просто верну все обратно. Я заведомо не делаю этого, чтобы избежать этой боли и этой грусти. Я не умею злиться, и считаю, что в наши дни нельзя так себя вести. Другие люди меня чаще	Стремление общаться с людьми	Чувство апатии, брошенности Не может выйти из неприятных отношений, хотя понимает, что необходимо; Берет вину на себя, мысли « что я могла сделать по другому» Не может выносить, когда кто-то ее бросает; Страх оценки окружающих и страх бессмысленности, что мои действия ни к чему не приведут; Необходимо быть спокойной и не

Клиент	Маркеры базового внутреннего конфликта	Базовый конфликт по Хорни	Признаки/проявление/влияние на клиента
	бесят и раздражают. Дыра внутри которую хочется чем-то наполнить. Ранее наполнялась внешними вещами – семья, друзья, путешествия, любовники Подавление злости в пассивную агрессию.		испытывать эмоции, чтобы быть устойчивой; Желание, чтобы все само изменилось волшебным образом.
Клиент № 2	Ощущение, что весь мир давит, а Я должна. Есть маленькая девочка, которая чувствует себя «пустым местом», «что ее нет». Если есть страх, что нельзя доверять, то он не дает расслабиться. Страх, что что-то пойдет не так. Где есть доверие, там нет страха. И доверие появляется только со временем. Детская обида «Ах, вы меня не любите, поэтому я и умру». Очень хочется любви. Как будто эту дырку «без любви» пыталась залепить разными действиями, а она не залепляется, поэтому опустошение и бессилие «села и ручки опустила».	Стремление общаться с людьми	Страх оценки окружающих, что узнаю, что самозванка Есть страх разочаровать, почувствовать «глупой курицей, неудачницей». Большое сопротивление к действиям
Клиент № 3	Чувствовала себя привязанной к человеку. Перед тем как что-то сделать, много уделяла времени подумать «не обидит ли это его», брала на себя ответственность за его чувства и не обращала внимание на свои. Делала все, чтобы он не расстраивался. Задается вопросом «к кому прислушиваться, к себе только или к тому какие будут последствия для других». После того делала какой-то выбор, внутренний голос начинал обвинять, что ссора произошла из-за нее и это она сделала что-то неправильно Никогда не злится, не отстаивает свои границы, не защищает себя.	Стремление общаться с людьми	Страх ошибиться, страх, что ее оценят, посмотрят на нее не так. В конфликтных ситуациях обида, злости не испытывает Боится проявить себя, не делает то, что хочется
Клиент № 4	Хочется всем нравится, угождать, быть хорошей для всех. Быть удобной, комфортной в разговорах, не огорчать никого, нельзя про других говорить плохо. Не злится, скорее может заплакать. Сравнивает себя с другими в их пользу. Они хорошие, она недостаточно хороша, чтобы получить желаемое или лучшее.	Стремление общаться с людьми	Понимаю, что я не справедлива по отношению к себе. Еще есть обеспокоенность, тревога, грусть и разочарование. Нет опоры внутри на себя. Себя обесценивает, не видит в себе ничего хорошо или ценного, другие всегда лучше.
Клиент № 5	Боится отказа, что подумают, что она я не благодарная. Злость в блоке, я ее понимаю, но не проживаю. Хочу, чтобы пришли оценили, похвалили, дали поддержку. Хочет, чтобы выбирали ее (в том числе история с родителями, которые делают выбор не в ее пользу), признавали ее и гордились ею. Постоянно пытается казаться ценной, важной, полезной. Если ей дают критику, это означает, что ее не ценят, страшно получить критику в свой адрес, делать надо все максимально как я могу.	Стремление общаться с людьми	Страх оценки окружающих, руководства Берет на себя много работы, не может отказать коллегам, в результате нарушен баланс – работа/отдых, работа утром, работа в рабочее время, работа по вечерам. Выдыхается в постоянной гонке за результатами.
Клиент № 6	Страх чему-то не соответствовать, чьи-то критериям. Соответствовать какому-то уровню, делать что-то исходя из этой мотивации. Внутренний критик «могла бы быть и лучше», «делать вовремя», «лучше справляться».	Стремление общаться с людьми	Не видит своих возможностей, что она умеет. То, что есть недостаточно хорошо и экспертно, чтобы получать за это деньги. Чувствует нерешительность и не может выбрать куда двигаться дальше, мотивация «от» «так не хочу».

Из таблицы видно, что основной базовый внутренний конфликт «Стремление общаться с людьми». На мой взгляд, именно данному типу наиболее свойственно чувство неуверенности, почему рассмотрю ниже основные динамики данного типа и приведу примеры, как это выражалось у моих клиентов.

Тип «Стремление общаться с людьми» демонстрирует потребность в общении и одобрении, они стремятся сблизиться с людьми, быть с другими людьми вместе. Потребность быть в контакте с людьми носит навязчивый характер и порождает ощущение тревоги или состояние угнетенности, если желания не сбываются. Данный тип стремится нравиться окружающим, хочет

быть востребованным, признания, поддержки, одобрения, чтобы другие оценили его по достоинству. Чутко реагирует на потребности окружающих, жертвует собой, стремится быть незгоистичным, уступает и никого не винит. Ему свойственно подавление агрессии, так как нельзя на других злиться (ограничение), это будет угрозой для его основной потребности.

Люди с конфликтом «Стремление общаться с людьми» считают, что другие люди более умные и образованные, чем они, достойны большего уважения. Это тип неосознанно составляет свое мнение о себе в зависимости от того, что думают о нем другие. Презрение или уважение к себе зависят от одобрения или неодобрения, любви или ее отсутствия от других. Поэтому этот тип наиболее неустойчив к критике и не уверен в себе. Любая критика представляет для такого человека ужасную опасность, так как следствием этого может быть разрыв отношений, а это перенести невозможно. Скопившееся чувство агрессии проявляется как раздражительность, как вспышки ярости или пассивная агрессия.

Когда ребенок стремится общаться с людьми, то признает собственную беспомощность и, несмотря на отчуждение и опасения, старается завоевать любовь этих людей, обрести в их лице опору. Именно так он чувствует себя в безопасности. Так формируется привычка опираться на других людей. Когда есть такая опора они уверены в себе, когда ее нет – неуверенные, поэтому так важна оценка со стороны людей и быть с ними в контакте. Получая обратную связь, он чувствует, что больше не одинок и испытывает поддержку с их стороны.

Я сделала вывод, что мои клиенты относятся к описываемому типу базового внутреннего конфликта так как, им свойственно желание получить одобрение, есть страх критической оценки себя со стороны, часто не ощущают опору внутри себя, у некоторых сформирована потребность быть хорошим и удобным. Поэтому они так сильно зависят от мнения окружающих, так как именно от них зависит то, как они себя будут чувствовать.

Чаще всего у человека с данным внутренним конфликтом отсутствует опора на себя самого. Поэтому в ситуациях, когда они чувствуют себя неуверенно, у них есть ощущение, что «земля уходит из-под ног», «нет поддержки и я одна», «возникают сомнения, права я или нет», «планирую худший вариант». При этом у таких людей часто отсутствует способность себя хвалить, поддерживать и видеть плюс в различных ситуациях: «мне нужно подтверждение, что я права», «я просто не могу себя похвалить, вот если это сделает менеджер...», «хвалю себя, но всегда вижу «но», «не чувствую опоры в себе, чтобы быть с собой в сложных ситуациях».

Клиентка №4. «Невозможно не сравнивать себя с другими, хочу, чтобы сравнения с кем бы то ни было не обесценивало собственные качества и достижения. Ценить и представлять их как свои достоинства, сохранить самооценку в целом. Хорошим результатом будет, если я пойму, что я не хуже других. Все, что у меня есть этого недостаточно. Многие мне говорят, что это все не так, но я им не верю. Нет внутренней веры.»

Карен Хорни описывает, что каждый человек с данным типом базового конфликта создает собственное идеализированное «Я». Приписывает себя те качества, в обладании которых он не сомневается, при этом которых, скорее всего, у него нет. Приписывает себе те качества, которые, по его мнению, ему нужны для того, чтобы быть в контакте с людьми: быть добрый, а не злым, быть хорошим и покладистым, а не своенравным, быть умной, а не глупой и др.

Отсюда рождаются завышенные к себе требования, человек постоянно стремится приблизиться к этому образу собственного совершенства. Человек говорит, что он «обязан» сделать, как себя чувствовать, о чем думать, как поступить. А несоответствие этому образу делает человека неуверенным в себе, невозможность достичь этого идеала, выбивает опору. Человек постоянно стремится быть таким, какой он есть в его идеализированном образе, однако в реальности достичь этого состояния не получается и возникают самоуничтожение. Это самоуничтожение может выглядеть как голос внутреннего критика, который точно указывает на то, в чем человек не соответствует этому образу. Невозможность достичь этого идеального образа так же порождает в человеке перфекционизм и синдром самозванца.

Идеализированный образ заменяет человеку чувство обоснованной уверенности в себе и реальное чувство собственного достоинства. Если этот образ под угрозой разрушения, то человек начинает чувствовать себя неуверенно. Последствиями этого являются страхи. Созданная структура равновесия хрупкая и человеку постоянно кажется, что эта система может быть

нарушена, отсюда формируются страхи. Человек чувствует себя неуверенно, неуравновешенно, неустойчиво.

Самый большой страх у клиентов, с которым я встретилась в данной работе – страх получить плохую оценку окружающих, страх разоблачения, что люди вокруг поймут, что он не такой на самом деле: не всегда умный и покладистый, а еще может злиться на них. С одной стороны, есть ощущение, что он кого-то обманывает, с другой невозможно (нет желания, страшно) увидеть, что он сам не соответствует своим ожиданиям от себя (не обладает чем-то, что он думал ему присуще). Данный страх может проявляться как «боюсь, что я буду хуже», «боюсь получить плохую оценку от коллег», «страшно не соответствовать уровню». Неудача трактуется как его разоблачение, что теперь все окружающие видят как он их обманывал. Из-за этого люди данного типа склонны к стеснительности, внутреннему «параличу», невозможности действовать, особенно в новой для себя ситуации.

Можно сказать, что уверенность человека в себе, в рассматриваемых кейсах, зависит от того, как он видит себя глазами окружающих, как его отзеркаливают другие. При чем обратная связь от других настолько важна, что является определяющей для человека в целом. Данная обратная связь не только показывает нравится он кому-то или нет, критикует его кто-то или нет, скорее определяет то, как человек видит себя сам. Не своими глазами, а глазами других. Именно поэтому данные страхи обладают такой огромной силой.

Клиентка №3: «В ситуациях, когда надо поднять руку и ответить, не делаю этого, если точно не уверена в ответе. Боюсь показаться глупой. Группа новая, что они обо мне подумают. Когда выхожу к доске руки трясутся, краснеют щеки. Боюсь, что они будут оценивать меня, смеяться надо мной, обсуждать и скажут, что я все-таки не такая как они думали. Есть образ, который я не хотела бы потерять в их глазах.»

Клиентка №2: «Есть страх разочарования, почувствовать себя «глупой курицей, неудачницей. Страх не успеть достигнуть того, что хотелось бы, быть успешной как другие люди.»

Кроме того, отдельно следует выделить страх ошибиться, когда в условиях неизвестности надо сделать выбор. Страх того, что выбор или действия должны привести к какому-то результату, а какой это будет результат не известно. Когда расчеты не подходят или не устраивают, есть желание выбрать лучший вариант, приходится выбирать угодить всем или нет, а еще цена выбора может быть очень высока. Страх появляется пока не сделан выбор: «А что будет дальше?». Когда выбор сделан, кажется, что его поменять уже нельзя, и этот выбор будет иметь большое влияние на жизнь и изменить ничего нельзя будет.

Клиентка №3: «У меня есть страх оценки окружающих и страх бессмысленности, что мои действия ни к чему не приведут.»

Клиентка №4: «Есть сомнения, страх ошибиться, страх выбора, так как это предполагает действия, результаты. основной страх выбрать и ошибиться с выбором.»

По своему типу личности я так же отношусь к типу внутреннего конфликта «Стремление общаться с людьми», мне знакомы страхи, переживания, поэтому в вопросе неуверенности ко мне пришли клиенты с таким же типом личности, так как мне знакомы и понятны их неврозы, зависти и страхи. Я всегда стремилась угодить другим людям, найти их потребности, помочь им их удовлетворить и подсознательно мне казалось, что тогда точно я получу внимание, признательность и любовь. Я всегда хотела казаться лучше, чем «я есть», быть похожей на других, так как они точно лучше и куче меня. Но так, конечно, не получалось. В результате у меня была опустошенность, неудовлетворенность и злость, которая проявлялась в пассивно агрессивной форме.

Мой самый большой страх ошибиться и получить негативную или обесценивающую обратную связь, выглядеть глупо. Когда это происходило, внутри все цепенело, было ощущение, что меня нет, я теряла связь с реальностью, поэтому самой выигрышной стратегией было не выделяться и ничего не делать, ведь вдруг у меня не получится. При этом постоянно происходит сравнение себя с другими. Кажется, что у них есть что-то, чего у нет у меня, и они все особенные, а я нет, я обычная. Что у меня нет того, что есть у них, например, качества какие-то, и поэтому я точно не смогу, не справлюсь с чем-то с чем справляются они. «Ты никогда не будешь такая как они» - это название игры, в которую постоянно играет в моей голове внутренний критик, который формирует все страхи и ограничения.

А правда состоит в том, что я не знаю про них ничего конкретного, это лишь то, что я вижу и интерпретирую, мои домыслы, при этом внутри себя кажется, что я точно все знаю. Поэтому такие сравнения нерелевантные, но в детстве нам никто про это не рассказал, а возможно, наоборот, сравнениям, закрепляли такие установки.

Выборка моих клиентов для этой работы не большая, поэтому нельзя сказать, что неуверенность чувствуют только люди с типом «Стремление общаться с другими», а другие типы личности не испытывают подобных чувств. Скорее всего каждому свойственны сомнения в себе, однако проявляться это может по-разному.

Например, для людей с типом «Вражда с окружающими» самое важное – это подтверждение их превосходства над другими людьми. Такие люди хотят иметь власть, господствовать над другими, они умны, предусмотрительны и умеют убеждать. Они вынуждены всегда утверждать себя в качестве самого сильного, самого пронизательного или самого удачливого. И это может считываться другими как сильная, свободная личность, уверенная в себе и решительная в действиях. Поэтому может казаться, что данному типу не свойственен страх не получить одобрение других, они могут присваивать себе свои умения и достижения, так как это основа его поведения. Понимать, что они могут, что они обладают нужными качествами для борьбы и победы, может являться для них основной уверенности в себе. При этом у них есть запреты в эмоциональной области и связаны со способностью дружить, любить, нравиться, сочувствовать, бескорыстно наслаждаться. И те чувства, которые у них рождаются и которые они пытаются заблокировать, перестать испытывать, могут вызвать чувство неуверенности, так как ставят под сомнение базовую стратегию подведения. У таких людей так же есть идеальный образ себя каким необходимо быть и к которому они стремятся, чтобы было возможно реализовать свои амбиции, и если этот образ достичь нереально, то может появляться чувство неуверенности в себе.

Для людей с типом «Отказ от общения с людьми» свойственно желание не быть привязанным к кому-то, не зависеть от кого-либо, дистанцироваться от других людей – их базовая стратегия поведения. При этом у них есть потребность в превосходстве над другими людьми, чувствовать себя уникальными, отличаться от других. Дистанцирование может быть не только от людей, но и от самого себя, когда человек заблокировал свои эмоции, не может определиться кем он является и что он любит, ненавидит, желает, на что надеется, чего боится, чем возмущается, во что верит. В таком случае в его жизни появляется очень много неопределенности, которая может увеличивать его неуверенность в себе. Непринятие чувств относится в первую очередь к чувствам, связанным с другими людьми, и распространяется как на любовь, так и на ненависть. Такое неприятие является логическим следствием потребности сохранять эмоциональную дистанцию между собой и другими, потому что осознанная любовь или ненависть обычно приводят человека либо к близости с другими, либо к конфликту с ними. Скорее всего, людям с таким конфликтом не требуется одобрение других, и если человек осознает свою потребность быть в отчуждении от других людей, то он может уверенно принимать решения, направленные на поддержание этой стратегии, это будет опорой внутри. Однако, если он не понимает и не принимает данную свою стратегию, то его неуверенность в себе может обуславливаться тем, что у него нет внутренней опоры на свою потребность и он может искать ее в чем-то другом, что, на самом деле, ему будет не подходить, например в отношениях с другими людьми. Неуверенность в себе может быть связана со стремлением к образу своей уникальности и проявляться в сомнениях и невозможности определить свою какую-то уникальность.

Проработка внутренних конфликтов

Роберто Ассаджиоли пишет, что человек, не понимая себя, не управляет собой. Поэтому одна из целей работы с клиентами – это расширить их понимание про тот внутренний конфликт, который стоит за их проблемой. В данной главе предлагаю рассмотреть какие внутренние конфликты были у них, какие части/субличности удалось выделить, а также что еще было сделано в процессе работы. В конце главы я привожу сводную таблицу с тем, что было сделано и какие были результаты по каждому кейсу. Внутри каждого кейса что-то происходит, что влияет на

человека, снижает энергию, решительность, не дает принять решение и дает почувствовать себя неуверенно.

В процессе работы у клиентов были проявлены разные внутренние конфликты, поскольку влияла и сама тема, и то, что было затронуто помимо нее. На мой взгляд таких внутренних конфликтов, которые могут влиять на чувство уверенности у человека может быть несколько, зависит это от того, что на сегодняшний момент он вкладывает в это понятие. Как отражено в теоретической части у этого понятия может быть много аспектов, и решив один может стать явным какой-то другой.

В таблице ниже я отразила те конфликты, которые на мой взгляд повлияли на чувство неуверенности у клиентов, на те аспекты их уверенности в себе, про которые они говорили. Также отразила ту динамику, которая была в сессии по разрешению этих конфликтов.

Клиент	Проявленные внутренние конфликты	Динамика в разрешении конфликта
Клиент №1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Быть в отношениях невыносимо, но и не может их разорвать, невыносимо испытывать боль от разрыва ▪ Необходимо соответствовать идеальному образу на работе, не показывать свои слабости, при этом в эмоциональных ситуациях рассыпается внутри и берет на себя вину («что я делала не так?»). ▪ Чувствует опустошенность, но не может самостоятельно ее заполнить, дать себе то, что хочет 	<p>Приняла решение остаться в отношениях с выстраиванием собственных границ</p> <p>Разрешать себе быть собой и при необходимости носить «защитную» маску</p> <p>Делать маленькие дела, движения, частично наполняя себя энергией</p>
Клиент №2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Хочу делать онлайн обучение, достичь успеха, при этом внутри попадает в состояние «я никчемная, ни на что не способная». ▪ Ресурс берет там, где есть доверие, при этом в связи с переездом доверительных источников ресурса нет, а он заканчивается. Брать в других места стоит блок. ▪ Одна часть хочет любви и поддержки от папы, но есть установка «не ходи за папой, там плохо» 	<p>Дать внимание части «я никчемная»</p> <p>Найти текущие источники ресурса, договориться с требовательной частью о поездке на море</p> <p>Дали внимание этой части, добавили в метафору образ здорового папы</p>
Клиент №3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Невозможность выбрать один из нескольких вариантов, непрекращающееся метание между вариантами, возникает сомнение и страх упустить что-то. ▪ Если я делаю то, что хочу, то другим будет плохо и я буду виновата в этом. ▪ Хочу делать что хочу, но страшно, что скажут другие 	<p>Исследование метающийся части, ее сомнений и страхов, работа со страхами</p> <p>Проработано чувство вины.</p> <p>Проработана ситуация с получением оценки, страх получения оценки</p>
Клиент №4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Хочу быть успешной как другие люди, но они лучше меня, а я хуже всех и интереса у меня меньше, чем у 	<p>Сформирована позиция «я не хуже всех»</p>

	<p>них.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Если сейчас сделает неправильный выбор, то в будущем можно не достичь той успешной жизни, которую она себе представляет. ▪ Критиковать и говорить плохо про других нельзя, а себя критиковать нужно. 	<p>Поиск фактов «за» и «против», проработка страха</p> <p>Развенчивание образов других, учиться хвалить себя</p>
Клиент №5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Надо показать свою ценность, не может отказать коллегам, при этом не чувствует своей ценности, так как ей не повышают зарплату ▪ Хочется соответствовать ожиданиям коллег от нее, хочет получить от них признание, при этом сама не чувствует себя экспертом на 100% ▪ Есть испуганная часть, которая боится ошибиться, есть амбициозная часть с планами, одна тащит вперед, другая тормозит 	<p>Поиски вариантов, что мешает и как она могла бы поговорить об этом на работе</p> <p>Поиск возможностей получить поддержку от коллег, почувствовать свою экспертность</p> <p>По выбору клиентки дали внимание испуганной части и ее страхам</p>
Клиент №6	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Одна часть хочет сузиться и выбрать одну цель и определить первый шаг, другая часть испытывает тревогу от этого выбора и рассматривает много всяких вариантов ▪ Стремление перейти в новое направление профессиональной деятельности, но не чувствует опору в том, что она умеет, где может деньги зарабатывать. ▪ Хочет идти и делать первый шаг к изменениям, но не видит смысла для чего это необходимо, есть мотивация «от», а не к «чему». 	<p>Трансформация запроса из жесткого «выбрать 1 цель и идти к ней» в «эксперимент попробовать сменить направление деятельности»</p> <p>Поиск опоры в видении ее достижений и умений</p> <p>Поиск смысла «для чего» менять деятельность, определение как могла бы выглядеть точка «Б»</p>

Как видно из таблицы каждого клиента свои внутренние конфликты и динамика в работе получилась со всеми разная.

Первый шаг в работе заключался в осознании текущей ситуации, какая сейчас реальность клиента, что с ним происходит. Определение, что происходит с клиентом в момент неуверенности в себе позволяет не только расширить его сознание, но и коучу увидеть и отразить клиенту какие противоречия есть внутри него. Осознание текущей реальности и определение, что происходит с клиентом в момент, когда он чувствует себя неуверенно, важный шаг, потому что именно он позволяет оценить точку отсчета и позволит в будущем определить, что изменилось.

В моей работе получилось, что не во всех случаях получилось выделить субличностей, которые участвуют в конфликте. При возможности я старалась предложить клиенту продолжить работу через выделение тех голосов, которые в нем участвуют. Далее, в зависимости от процесса, я отзеркалила какие части клиента вижу и предлагала с ними поработать либо просто обращала на них внимание, что есть вот такая часть и такая часть и между ними конфликт.

Для работы с частями необходимо отделить их от клиента, для этого необходимо было описать каждую часть, дать имя, определить характеристики и узнать ее потребность, ее боль. Уже этот шаг позволяет отделиться клиенту от переживания этой части, и таким образом она перестает так сильно на него влиять, как раньше.

Предлагаю рассмотреть какие субличности были выделены с клиентами в процессе работы и как это влияло на их чувство уверенности.

В процессе описания текущей реальности клиента у некоторых клиентов была выявлена часть, которая нерешительная, именно с ней соединяется клиент в моменты неуверенности. Данная часть может быть сформирована в результате какого-то травмирующего события, или общего отношения к ней в детстве. Часть, которой говорили критику, которой не давали проявлять себя или которой не давали поддержки в детстве, принятия, не хвалили ее, не говорили, что она (эта часть) молодец. Ниже приведены примеры описания таких частей у клиентов:

Клиентка №2. Это девочка, губы надула, годика 3-4. Хочется внимания, любви, на ручки. Сейчас она одна. Ей очень одиноко. Папа ее бросил. Она сидит в неприятном месте, там пустота, стен нет, пол шершавый, пластиковый, необработанный. Она подобрала коленки и сидит, опустила голову, банты по бокам на голове. Папа ей очень нужен. Он ушел гулять с друзьями, жить, забыл про девочку. Такой поток любви к папе, а папы нет, и поток останавливается и гаснет. Ей легче было бы чтобы был этот поток, даже если папа где угодно

Клиентка №3. Маленькая девочка в голубом платье с передником, которая очень быстро бежит «туда-сюда», в разные стороны от перегородки. Ей 7 лет. Сердцебиение у нее учащенное, она на взводе и уже, устала бежать. Она сердится, на себя из-за того, что не может сделать выбор. Это все забирает энергию. И еще есть таймер, которые отсчитывает время.

Клиентка №5: часть, которая хочет быть блестящей, делать все хорошо. Как будто надо заслужить то, что уже дали (позицию, которую будет занимать). Сильно хочется соответствовать ожиданиям, чтобы получить свои бонусы в конце года. Боюсь не преуспеть. Приходит образ маленького ребенка, которого вывели на сцену, которому дали пульт и управление, и он очень боится обложатся. Считает, что кто-то более опытный и профессиональный сделает лучше. Говорит, что сама ему в поддержку ничего не может сказать. А вот менеджер какой-то если бы сказал, что он молодец, похвалил, то он бы загордился. Когда в жизни был негативный фидбек, то не было адвоката защиты. Кто бы защитил или сказал, что считает по-другому. И очень страшно, что эта история повторится, когда я уже большая и обладаю регалиями

Работа с такой частью заключалась в отделении ее от клиента, необходимо было дать место ее переживаниям и эмоциям, пространство и поддержку, при необходимости проработать с травмирующим событием, в процессе которого дать защиту и слова поддержки из здоровой части клиента.

Например, с клиенткой №3 разобрали ситуацию с выступлением (описание ситуации смотри ниже). Определили, что она тогда чувствовала, какие были эмоции, какие возникли мысли, я предложила ей представить образ обидчика и выразить ему свою злость словами, таким образом пережить эту ситуацию. В результате у нее поднялась энергия, из слов «мальчику» она выписала себе аффирмации и придумала новые, которые будет говорить себе утром и повышать, таким образом, чувство уверенности, до состояния, когда внутри поднимется энергия.

Клиентка №3. Маленькая девочка, лет 7, пошла учиться в музыкальную школу. Когда она выступала в музыкальной школе для зрителей, играла тихо и какой-то мальчик просто сказал в слух «Вот бы Аню вернули» (другая девочка. Игравшая до нее). Мальчик был старше и играл больше, был авторитетом. Девочка сделала вид, что не заметила это, но было очень больно, обидно и неприятно. Пропало желание выступать, показываться на публике, вдруг она сделает что-то не так. Сейчас похожее состояние в университете, когда надо выступать перед группой или просто ответить перед всеми.

А с клиенткой №2 через выделение данной части вышли травмирующее событие, связанное с папой, проработали его через метафору, которую она сформулировала, добавив туда то, в чем была потребность, а именно образ идеального здорового папы. В результате такой работы клиентка почувствовала силы взяться за создание обучающих курсов,

Клиентка №2: «Ей сразу стало хорошо. Они обнимаются. Она счастлива. Надо оставить возможность его позвать в любой момент, чтобы был контакт. И пока она не хочет его отпустить, они пока побудут вместе. Потом он уйдет, и оставит возможность его позвать.» Говорит, что напряжение спадает. Акцент на эту ситуацию пропадает, и я могу заниматься всем чем угодно.

Клиентка №5, после выделения ее неуверенной в себе части, отметила, что чувствует себя более спокойно, ей стали понятны причины того, как она себя чувствует, а также поняла, что ей необходимо для того, чтобы чувствовать себя более уверенно – помощь коллег, поддержка руководства, подготовка к совещаниям.

Иногда было сложно увидеть какая именно это неуверенная часть, но отчетливо был виден внутренний критик, который сравнивал клиента с другими людьми не в его пользу, и это сильно влияло на способность действовать. Внутренний критик, может быть, очень сильной фигурой, которая имеет почти безусловное влияние на клиента. При этом, все слова, которые он говорит чаще всего не совпадают с действительностью и какую оценку клиенты получают на самом деле

из вне. Его голос намного сильнее, никто из окружения так не говорит и не подтверждает эту оценку себя, но это не имеет значения, так как внутренний критик точно все знает и беспрекословно это заявляет. Так, с клиенткой №4 основная работа велась с ее внутреннем критиком, на одной встрече его обозначили, клиентка его описала и определила его характеристики, как он воздействует на нее.

Клиентка №4. Сама себе говорит, что у нее нет заинтересованности, которая есть у других. Что ей кажется, что у остальных есть экстремальный интерес, которого ей не хватает. Возникают слова «вообще похоже, ты не очень хочешь» и «у тебя недостаточно знаний. чувствует себя дискомфортно, но при этом сразу присоединяется к словам критика: «Эти слова не вызывают сомнений, нечего противопоставить.». Так или иначе любой выбор будет раскритикован. При этом внешней критики вроде бы нет, сама закритиковывает себя лучше кого угодно.

«Ее зовут Анжела, она что-то человекообразное, фиолетового цвета, в деловом костюме и всегда все знает. Ее задача все продумывать, во всем сомневаться, обо всем предупреждать, видеть слабые стороны, чтобы в будущем избежать дополнительных разочарований. критично оценивать ее достижения»

На следующей встрече была проведена работа «горячий стул» и клиентка общалась с этой субличностью с целью определить в чем потребность этой части, когда она возникла и что ей необходимо, чтобы она ослабила свое воздействие. Внутренний критик у данной клиентки очень сильная фигура, и она попробовала с ней договориться, чтобы эта фигура ослабила свое влияние. В результате клиентка научилась улавливать его голос не только на сессии, но и вне ее, таким образом останавливая критику в свой адрес. Как результат она отметила следующее:

Клиентка №4. Теперь я понимаю с кем разговариваю внутри себя, образ конкретизирован. Отделяю ее мысли от своих, понимаю, что это всего лишь одна точка зрения, и на вербальном уровне это помогает меньше себя критиковать. Стало легче смотреть на себя со стороны, не впадать в тотальную самокритику

Также я предлагала клиентам посмотреть на их состояние сопротивления, с которым они приходили в работу, это состояние, которое возникло как результат их неуверенности в себе. То, как они себя чувствуют, когда говорят, что нет уверенности в себе. Так, через описание такого состояния Клиентка №2 вышла на свой образ в детстве, когда мама ее сравнивала с другими и обесценивала, и на ситуацию с папой, когда он был занят своими делами, а ей хотелось любви и поддержки.

Сопротивление играет важную роль в разборе того, что происходит с клиентом, так как это процесс, который может являться результатом внутреннего конфликта или быть его маркером. Сопротивление проявляется как нежелание что-то делать, лень, физическая усталость или невозможность «поднять руки». Оно определенно увеличивает степень неуверенности в себе человека, что-то сделать становится невозможным и укрепляет нерешительность.

Сопротивление можно выделить как отдельный образ, который воздействует на клиента и провести работу с ним отдельно. Описать его, определить его характеристики, когда оно возникло и какую функцию выполняет. И это является хорошим способом для входа в более глубокую работу, с тем, что влияет на клиентскую неуверенность в себе. Понимание причин сомнений и какое воздействие оно имеет, дает возможность посмотреть в проблему глубже, что является положительным фактором в обретении уверенности. При этом проработка этого состояния с выявлением того, что стоит за ним, какой процесс, дает облегчение и возможность начать действовать. Ниже приведены примеры, как клиенты описывали сопротивление:

Клиентка №2: Ощущает, что вокруг нее вода, темная и стоячая. И эта вода защищает ее. Появилась она после того, как накануне приняла решение заняться курсами обучения. Защищает от внешнего мира, которые тыкают в нее и обезболивает ее боль. А боль от того, что все кажется бессмысленным, все фантазии, она не сможет сделать курсы. И как будто без этих курсов, без достижений не будет ее, так как достижения для нее важны.

Клиентка №3: Оно как чеширский кот, который появляется и исчезает. Что-то обволакивающее, которое витает вокруг девочки. Появляется, обволакивает по кругу или за спиной появляется, шепчет сомнения и сковывает. Злых намерений у него нет, но он так развлекается. У меня есть выбор куда пойти, подхожу к левой тропинке, появляется кот и говорит «а почему сюда? может быть на право?» и я «может быть на право!» и иду на право. Он снова «А почему ты отказалась от лева, может быть налево?» и я снова иду налево. И так все повторяется туда-обратно, и скорость увеличивается. Когда она устает и злится уже, он отходит куда-то, но не исчезает совсем.

Клиентка №4: *Это что-то бесформенное, в форме шара, размера с голову. Темно-фиолетового цвета. Оно тяжелое. Плотный. Запаха нет. Находится где-то сзади, за спиной. В районе верхней части тела. Появляется в момент, когда я начинаю выбирать. Давит своим присутствием, и я ощущаю тяжесть, сомнения*

Клиентка №5: *Громадный черный шар. Теплый. Газообразный. Тяжелый. Он накрывает меня и все погружает в черный туман. И я чувствую напряжение в челюсти и безысходность от того, что я не могу контролировать его. Я от него страдаю. И он вытягивает силы. Она становится воинствующей, борется с ним, пытается защититься. Я с ним борюсь для него это смешно, руки проходят сквозь туман, я выдыхаюсь, а ему ничего.*

Клиентка №6: *Большая серо-черная дыра, шевелящаяся и с молниями. Больше меня. Дыра где-то впереди, и она может на меня смотреть. Дыра красивая, бесформенная, живая. Как гроза на улице, со ней не контактирует, но страшно и высасывает энергию. Но это не про страх. Это как факт – что-то высасывает энергию и все. И история гнетущая.*

В работе с такими частями необходимо дать им внимание, дать пространство, дать проявиться себя, дать поддержку в необходимой форме, таким образом напряжение в этой части снижается, она перестает захватывать клиента полностью. А отделение, объективизация таких частей или голосов дает понимание, что это только часть клиента и их сила становится не так сильна, как была прежде.

Например, состояние клиентки №2 в начале сессии она описывает следующим образом: *«Чувствую себя плохо, апатия, сил нет»*, после работы с образом сопротивления и работы с ситуацией, на которую вышли, состояние поменялось следующим образом: *«Оглушенное состояние, при этом спокойное, ровное, не бодрое. Сопротивления вроде бы нет, в принципе могу начать с любой задачи работать сейчас. Хочется уже начать их делать.»*

Клиентка №5, формируя метафору про свое состояние и изменяя ее в процессе, увидела, что на «бегает по кругу», с чем она «борется» и что ей не хватает ресурса, в результате она перестала быть захваченной этим состоянием, получилось его прожить, дать ему выйти, посмотреть на него со стороны. В конечном итоге это помогло ей понять, что необходимо себе давать время и место проживать некоторые вещи, а не убежать от них.

В приведенных выше примерах моей неуверенности, в обеих ситуациях, можно выделить мою неуверенную часть, которая сомневается и критикующую часть, которая поддерживает эти сомнения. Моя неуверенная часть девочка 7 лет, которую постоянно сравнивают с двоюродной сестрой и не в ее пользу. Эта девочка всегда что-то делает не так, всегда недостаточно хороша, на ее всегда жалуются родителям, ею манипулируют, при этом она просто ребенок, который хочет одобрения родителей, чтобы ее любили и гордились ею. В результате сформировалось понимание, что она (эта девочка) изначально не соответствует ожиданиями других и недостаточно хорошая, а чтобы ее любили необходимо соответствовать ожиданиям. У меня сформировалась внутренняя структура «чтобы меня любили, необходимо понять/угадать потребности других и им угодить». При этом внутри осталось чувство, что никто и никогда не заметит, не поймет и не оценит, какая она на самом деле прекрасная.

Мой критик очень сильный, работа с ним идет на протяжении всех трех лет обучения в школе, он не просто имеет голос, он имел самый громкий голос в моей голове. Все ставится под сомнение: насколько я хороша, насколько точно я знаю, насколько правильно то, что я думаю/делаю. Видит только недостатки, всегда представляет самые страшные варианты. От этого очень хочется спрятаться, не выходить «из норки», ничего не делать, быть незаметной, лишь бы не получить все то, что представлялось в голове в реальной жизни. И я ему всегда верила.

Для клиентки №2 и клиентки №4 выделение субличностей, в том числе работа с сопротивлением, помогло начать менять их чувство неуверенность в себе. Клиентке №2 было достаточно двух сессий, чтобы она начала проводить обучения офлайн и почувствовала в этом свою силу и уверенность, что может сделать большое обучение онлайн. С Клиенткой №4, параллельно с работой с внутренним критиком, велась работа по формированию внутренней опоры на себя, умение видеть свои достоинства, в чем она хороша.

В моем понимании формирование внутренней опоры - это развитие навыка у клиентов опираться на свое мнение о себе, а не на мнение других о себе. Для этого необходимо научиться видеть себя настоящую, в том числе свои достижения, достоинства, умения и навыки.

После определения реальности переходим к образу будущего и тому, чего не хватает для того, чтобы почувствовать себя уверенным. «*На что я могу опираться?!*», «*В чем моя опора?*» спрашивают клиенты. Для формирования внутренней опоры я предлагала использовать смену фокуса на позитивную оценку собственных навыков и способностей, видеть то, что получается, видеть то, что уже достигли, прошлый опыт и те знания, которые есть. Формировать и развивать навык позитивно себя оценивать.

Например, для этого Клиентка №4 писала дневник своих успехов, за что она может себя похвалить, а также дополнительно прорабатывая вопрос сравнения себя с другими сформировали новый образ защитника на базе значимых лиц, который мог бы видеть ее достоинства, обращать ее внимание на них и сравнивать ее с другими в ее же пользу. В результате Клиентка №4 отметила, что стала оценивать себя как «я не хуже других».

Клиентка №4. «Не комфортно это мне не просто. Заставлять себя себя хвалить. В эти моменты насильно заставляю себя останавливать поток критических мыслей и находить поводы для похвалы, и делать из вещей и действий достижения, придавать им ценность.»

Клиентка №4 через несколько сессий: «Стало легче находить способы как в момент поддержать себя. Легче входить в уверенность, пусть не всегда. На учебе при сравнении себя с другими не поставила себя хуже всех, а поставила на уровень со всеми.»

Хочу отметить, что иногда навыка хвалить у клиенток не было, а похвала себя приносила дискомфорт либо просто не получалось это сделать.

В работе в Клиенткой №3 важным моментом было формировании метафоры ее неуверенности, в этой метафоре отразилось что происходит внутри нее в моменты, когда надо сделать выбор, а также она помогла выйти на чувство вины и ее основной конфликт – делать для себя или для других. В результате оказалось, что чувство неуверенности было связано с травмирующим событием из прошлого, когда ей в вину ставили то, что она делала что-то для себя и «не думала про других». Проработка этого события помогла ей увидеть захват этой идеей, страх не угодить другим и помогло понять, что на ней нет вины, она может делать, что хочет, следовать за своими желаниями несмотря на страх получения обратной связи, в результате клиентка начала вести свой блог и выкладывать видео в соц сети.

С клиенткой №5 помимо выделений той части, которая чувствует себя неуверенно и работы с состоянием сопротивления, важным было выделение ее ценностей, необходимости смыслов в работе, проработка влияния на ее обратной связи от начальника и того, как ей страшно, что другие увидят ее непрофессионалом, то есть со страхом нежелательной обратной связи. Это помогло выйти на желаемое состояние легкости в работе и найти способы переключения в это состояние, которое она маркирует как уверенность в себе.

Клиентка №6 ставила перед собой конкретную цель, к которой она хочет прийти, но не могла определиться как именно эта цель выглядит в будущем, поэтому с ней работа началась с конкретизации описания этой цели. При этом были выявлены страхи, противоречия, невозможность определиться, усталость, сомнения в том, что клиентка может. В данном случае появилась ясность какой вариант ей не подходит, как подходит, как она может попробовать.

Клиентка №1 для меня в работе была самая сложная, с ней не получилось выявить субличностей, описать ее состояние или сформировать метафору, которая помогла бы проработать чувство неуверенности. С ней мы долго формулировали описание что такое для нее чувство неуверенности, я отражала ее состояние, ее убеждения, заикленности и страхи, ее мысли и чувства, которые всплывают в разных ситуациях. При этом именно работа с автоматическими мыслями помогла ей увидеть тот цикл, который с ней происходит и начать выходить из него, не брать на себя вину за происходящее, а начинать защищать себя и проявлять себя. Только на 7 сессии получилось выйти в работу с образами и проработать травмирующую ее ситуацию. Работа заключалась в отзеркаливании ее внутреннего конфликта, ее боли, желания и невозможности что-то изменить. В результате изменилось ее состояние, апатию сменила действиями, появилась энергия, она начала проявлять себя и отстаивать свои границы.

Работа с клиентом через выделение субличностей зависит от многих нюансов, например, насколько у клиента развита рефлексия, насколько у него развито воображение, насколько коуч сможет создать доверительную атмосферу, насколько данный инструмент подходит человеку. Данный инструмент подошел не всем моим клиентам.

Следует отметить, что в процессе работы были выделены внутренние части, определены внутренние конфликты, однако работа не проходила в таком «чистом» виде как я предполагала. Все кейсы индивидуальны, все клиенты уникальные, уникален их способ восприятия мира и того, какие инструменты им подходят, а какие нет. Поэтому ниже в таблице я описала что было сделано по каждому из кейсов и какие результаты работы отметили клиенты.

В своей личностной работе, стать более уверенной, обрести опору внутри себя, мне помогло следующее:

1. Научиться видеть себя и других реальным. Для этого работала своим представлением о себе и о них, отделяя факты от интерпретаций.
2. Научилась видеть то, что у меня получается, отмечать даже самые маленькие достижения, хвалить себя за это, формируя таким образом поддерживающую часть.
3. Научилась отделять голос критика от себя, слышать, что он говорит, сомневаться в его словах, уважать его как защитника, договариваться с ним.
4. Научилась работать с обесцениванием, замечать и минимизировать обесценивание себя и других.
5. Приняла, что страх и неуверенность в каких-то ситуациях – это нормально, это часть жизни и необходимо уметь быть с этим и взаимодействовать с ними.

В результате такой работы сформировалась внутренняя опора, которая дает уверенность в себе и устойчивость в сложных ситуациях, а также навык поддержки себя, а не критики. Такое состояние нарабатывается маленькими шажками и человеку необходимо время для изменений и интеграции нового внутри себя, поэтому такая работа занимает длительное время. Уверенность – это вера в себя складывается из маленьких вещей, маленьких действий, которые в целом добавляют состояние устойчивости, внутренней опоры.

Теперь я знаю, что уверенность – это чувствовать опору внутри настолько, чтобы идти и делать несмотря на сомнения и страхи, которые возникают. При этом если сомнения и страхи настолько сильные, что влияют на состояние, мешают полноценно жить, то с этим можно и нужно работать, чтобы получать удовольствие и быть счастливым.

КЛИЕНТ	ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
Клиент №1	<ul style="list-style-type: none"> ● Проведен анализ реальности и выявление чего не хватает для того, чтобы чувствовать себя уверенной: внутренней устойчивости в ситуациях с эмоциональным захватом; ● Визуализация этого состояния «Дыра круглая, а закрывается квадратными кусочками, и что-то одно к другому не подходит»; ● Разбор ситуаций с эмоциональным захватом и выявление проблемы с отстаиванием собственных границ, защитой себя; ● Поиск потребностей и новых способов их удовлетворения – повысить энергию, добавить больше активности в жизни; ● Принятие своих возможностей и своих сторон «я человек живой, я не могу быть спокойной», «испытывать эмоции — это нормально»; ● Проанализированы отношения с партнёром и поиск ее потребности в отношениях «Чего я хочу»; ● Выявлен внутренний конфликт в отношениях «не хочу, чтобы так со мной поступали, не хочу это позволять и не могу разорвать отношения, не хочу этой боли»; ● Погружение в ситуацию с шефом, в которой остались непрожитые эмоции, с помощью элементов драматизации закрыли потребность высказаться; ● Выявлена потребность соответствовать идеальному образу, чтобы не работе быть более защищенной в сложных эмоциональных состояниях, найдена стратегия защиты себя; ● Обращение к прошлому успешному опыту, что давало ощущение устойчивости клиентке ранее. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Добавила активность в жизнь, мероприятия; ● Стала искать и видеть позитивное в ситуациях; ● Стала более активно отстаивать свои границы в отношениях и стала более стабильно себя в них чувствовать; ● Приняла решение не разрываться эти отношения; ● Разрешила себе чувствовать разные эмоции – «я живая»; ● Стала чувствовать внутреннюю опору в сложных эмоциональных ситуациях; ● Поняла, что не надо все замыкать на себе, у людей есть другие причины для эмоций и действий; ● Стала больше отстаивать свои границы и защищать себя; ● На работе стала больше проявляться конгруэнтно себе, не бояться это делать, при этом в каких-то ситуациях для защиты имеет инструмент «маска»; ● Чувствует себя более устойчиво и есть ощущение независимости от окружающих.
Клиент №2	<ul style="list-style-type: none"> ● Проработано состояние сопротивления, невозможность что-то делать: дано место этим переживаниям, они описаны и отделены от клиентки, найдены причины состояния; ● Проработан страх оценки окружающими и необходимость соответствовать требованиям, вывлены причины этого страха; ● Описана и отделена та часть, которая боится, выявлены ее потребности и как эта часть влияет на состояние клиентки; ● Проведен поиск поддерживающих ресурсов, которыми бы клиентка могла 	<ul style="list-style-type: none"> ● Почувствовала уверенность в себе и начала проводить обучающие семинары; ● Увидела, что стоит за состоянием сопротивления; ● Увидела отголоски маминой критики; ● Поняла, что ей важны смыслы и доверие во всем, что она делает; ● Найдены способы пополнения ресурсов,

КЛИЕНТ	ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
	<p>себя наполнить;</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Проведена работа с состоянием апатии: выявление травмирующей ситуаций с папой, которая за этим стояла, описана и отделена детская брошенная часть. Изменение состояние и проработка истории с помощью использования метафоры, ее визуализации и изменение ситуации внутри метафоры; ● Проработано состояние «заслонки на получение новой информации», работа через описание и визуализации состояния, формирования метафоры и изменение состояние через изменение метафоры; ● Формирование плана действий. 	<p>некоторые из них клиентка реализовала;</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Повышение энергии и активности; ● Формирование плана по проведению обучающих семинаров на ближайшие 3 месяца.
Клиент №3	<ul style="list-style-type: none"> ● Проработан страх оценки окружающих и страх ошибиться, выявлено состояние, в которое попадает в результате него клиентка неуверенности и уязвимости; ● Описан образ идеальной себя, который бы она не хотела потерять; ● Проанализирована травмирующая ситуация полученной оценки в детстве от одноклассника; ● Описаны эмоции, которые у нее тогда были, проведены параллели с текущими ситуациями на учебе и ее состояниями; ● Сформулированы аффирмации для повышения уверенности в себе, которые клиентка взяла себе как домашнее задание; ● Выявлен внутренний конфликт выбора – «мечусь между двумя вариантами, не могу выбрать»; ● Описана и отделена от клиентки та часть, которая метается и не может выбрать; ● Визуализирован с помощью описания «мультика» (если бы это был мультик, то какой он был бы); ● Проанализирована травмирующая история в отношениях, которая сформировала барьеры, влияющие на уверенность: описана ситуация, выявлено чувство вины, ощущение «я опять могу сделать все не так», потребность всем угодить, выявлена и описана часть, которая все это ощущает; ● выявлена и описана детская история, которая возможно повлияла на чувство 	<ul style="list-style-type: none"> ● Стала выступать на семинарах; ● Держит осанку, голос перестал «скакать»; ● Начала вести блог, выкладывать свои видео, прошла марафон по видео; ● Нашла опору в мысли «не сделанное забирает больше энергии, чем сделанное»; ● Делает так, как хочет и то, что вызывает эмоции, в этом стало меньше сомнений; ● Возрос «показатель» смелости в общении с однокурсниками; ● Чувствует меньше напряжения и переживаний; ● Стало меньше конфликтов с мамой; ● Стала больше уделять своему состоянию и искать баланс «учеба- отдых»; ● Чувствует себя увереннее, свободнее и смелее в своих действиях

КЛИЕНТ	ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
	<p>вины, которое есть у клиентки</p> <ul style="list-style-type: none"> • С помощью инструмента «движение по линии времени» дана поддержка этим частям через теплые и нужные слова поддержки; • Выявлена подавляемая эмоция «злости» и дано место для ее проживания; • Проработка внутренних границ в общении со старшими людьми, проведен эксперимент здесь и сейчас перехода общения на «ты» 	
Клиент №4	<ul style="list-style-type: none"> • Выявлен и проанализирован страх ошибаться; • Описано и проанализировано состояние сопротивления в выборе; • Выявлен образ идеальной себя и идеального жизненного пути, которому она боится не соответствовать и сделать не тот выбор; • Выявлен внутренний конфликта «вдруг я сделаю что-то не так и вся жизнь уже не сложится так идеально, как я хочу», проработан с помощью расширения возможных вариантов развития событий; • Выявлен и отделен образа внутреннего критика, работа с ним проводила с элементами психодраммы: общение с критикующей частью и поиск договоренностей; • Проработано ограничивающее убеждение «я хуже других» путем поиска подтверждающих и отрицающих это фактов; • Выявление внутреннего конфликта «я не супер, все остальные лучше меня», в котором клиентка себя обесценивает, образ других превозносит и сравнивает себя всегда в их пользу; • Выявлен паттерн размышления «сравнивать себя с другими и говорить, что они молодцы, а она нет – это нормально, а сравнивать себя с ними в свою пользу – это неприлично, социально не одобряемо»; • Проработан страх критики со стороны и придуман инструмент с помощью, которого она сможет выдержать свою же внутреннюю критику, снимающий значимость других; • Выявлены и перечислены достижения, которые уже есть у клиентки; • Обращение к прошлому опыту, когда клиентка чувствовала себя уверенно и поисках там точек опоры; • Повышение самооценки клиентки с помощью поиска своих плюсов, своих сильных стороны и ведения дневника достижений; • Заметили и изменили обесценивающую конструкцию «да, но» 	<ul style="list-style-type: none"> • Научилась замечать голос внутреннего критика и отделять его голос от своего, возражать ему в ситуациях, тем самым снизила его влияние на нее; • Стала меньше себя критиковать; • Стала легче смотреть на себя со стороны; • Учится себя хвалить не в сравнении с другими; • Ведет дневник достижений «почему я молодец», замечать положительное в себе; • Научилась ставить себя на уровень со всеми «я такая же как они»; • Появилась энергии действовать; • Выработан инструмент само поддержки; • Появилась ясность, что происходит внутри нее, какие есть сомнения, страхи, ожидания, фигуры

КЛИЕНТ	ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
Клиент №5	<ul style="list-style-type: none"> • Проведен анализ текущей ситуации и выявлены основные страхи, чувства вины и тревоги • Выявлен и проработан страх просить повышение – получить подтверждение, что она не ценный сотрудник - через проработку вариантов развития событий и понимания потребности, которая стоит за страхом; • Определяли состояние и ощущения в теле, давали место этому быть и проживать их; • Работа с состоянием «боли и слез» через описание и отделение его от клиентки, определение и разворачивание метафоры, что позволило клиентке быть в контакте с состоянием, а не убежать от него; • Поиск поддерживающих действий; • Выявлена подавленная эмоция «злость», выявлены и проработаны причины возникновения эмоции; • Выявлен «маленький ребёнок», которому страшно и который испуган, дали ему внимание, выявлены его потребности; • Выявлен и проработан через подтверждающие и отрицающие факты страх получить негативную оценку от коллег; • Выявлена и проработана ситуация с обратной связью от менеджера, рассмотрели в какое состояние попадает клиентка, с чем из детства ассоциируются сказанные слова, определили как эти слова можно оценивать по-другому, кроме обвинения; • Выявлена и исследована часть, которая придает легкости, игривости и которая бесстрашная, исследован вопрос как переключаться в эту часть 	<ul style="list-style-type: none"> • Произошло соединение с собой, приняла решение не убежать, а проживать свое состояние; • Попросила у начальника и получила повышение зарплаты; • Выявлена связь своей ценности и зарплаты; • Получила ясность про свои действия, границы и ответственность; • Поняла, как переключаться в состояние включенности в работе через поиск смысла и ценности для себя; • Получилось соединиться со своей игривой частью, которая придает легкость и которая творит независимо от чужого мнения;
Клиент №6	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ ситуации и определение, что неуверенность есть в части выбора цели в будущем и определения первого шага к ней; • Работа с целевой точкой в будущем через нахождение в пространстве точки А и Б и анализ состояния там и там; • Проверены цели на достоверность и достижимость, выявление внутренних мотивов; • Выявлены ограничения на пути к достижению цели и аналогии с трудностями в прошлом; 	<ul style="list-style-type: none"> • Трансформировался запрос: из «достижение точки «Б» в «эксперимент»; • Увидела, что выстроенная цель в будущем имеет «тяжелый характер» и не мотивирует ее; • Выявлены убеждения; • Получила ясность и понимание, что ее останавливает;

КЛИЕНТ	ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	РЕЗУЛЬТАТЫ
	<ul style="list-style-type: none"> • Обратились к прошлому опыту в поиске ресурса и того, как получалось ранее; • Выявлены основных составляющих важности цели в будущем и выявление основных препятствий на дороге к цели; • Работа с состоянием сопротивления, описание его как отдельного объекта, исследование как клиентка взаимодействует с ним, выявлены напряжение и усталость; • Выполнение упражнения «движение по линии времени», с целью выяснения в какой момент возникло сопротивление; • Анализ текущего положения, какие есть возможности и поиск вариантов для увеличения дохода; • Выявили ограничивающие убеждения про деньги и взаимоотношения с ними, обращение к прошлому опыту, которое могло оказать влияние на формирование данных убеждений; • Определили ценностей и дискомфорт в ограничении себя одной целью; • Определение и описание части, которая не видит смысла в том, чтобы работать и от которой идет сопротивление, описание ее, определение ее чувств и потребностей; • Проведена работа по анализу возможностей и определению ресурсов дальнейшего развития для создания плана. 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменилось состояние, важно было увидеть сопротивление; • Выбрала одно из направлений в развитии дальше; • Увидела, как «переламывает» себя, задалась вопросом «а зачем мне это надо»; • Разработан гибкий план как начать идти к цели, определены приоритетные темы, которые требуют проработки, первые шаги, которые надо сделать.

Ниже привожу цитаты клиентов, в которых они отмечали результаты своей работы.

«В какой-то момент уверенность в себе переросла в доверие себе. Доверять себе, не сомневаться, быть рядом с собой, поддерживать.»

.....
«Добавлять ценность своим действиям и себе, хвалить себя, расширять установки»

.....
«Может показаться, что все это простое, фейерверков не происходило, хотелось задать вопрос «ну и что?», резко ничего не меняется. Но теперь у меня есть повод задумываться об этом, могу себя ловить на моментах излишней критики к себе, знаю, что есть поводы себя поддержать и погордиться собой. И что я не хуже всех, и такая позиция не несет в себе ничего позитивного и не может служить развитию. В процессе хотелось обесценить и процесс, и результат «ну, ничего не меняется», потом если посмотреть со стороны, оказывается, что меняется. Может быть, не так быстро, как хотелось бы, но что-то точно происходит. В процессе гона на себя можно не заметить куда уносит, а теперь есть повод остановиться и посмотреть, что происходит.»

.....
«Теперь меня сложно прервать, а когда это происходит, мне легко возвращаться к мыслям, на которых меня перебивают. Мне комфортно, не скованно, могу спокойно двигаться и спокойно рассуждать, нет зажимов.»

.....
«Стала чувствовать себя увереннее. Я выступала на семинаре и там было волнение, но чувствовала себя уже по-другому. Раньше, как будто на меня нападали, а сейчас все проще. Голос не так сильно скачет, как раньше, стала держать осанку. Поддерживаю себя словами.»

.....
«В общении с однокурсниками стало проще, показатель смелости возрос. При этом стала больше обращать на себя внимание, меньше переживаний беспокоит. Чувствую меньше напряжения. Настроение лучше. Стала больше внимания уделяться своему состоянию, искать свой баланс между учебой и отдыхом. В те моменты, когда чувствовала себя неуверенной, отлавливала мысли, состояние и это помогало действовать, а не зажиматься. отследила как возникали сомнения, как она принимала решения и выкладывала видео в сеть. Поняла, что сложнее не делать, чем сделать и получить какой-то отклик. Самовыражаться стало проще, сомнения еще есть (голос нашёптывает), но уже меньше.»

3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В результате моей работы над дипломом, с собой, с другими клиентами, делаю вывод, что тема уверенности в себе очень распространенная и чаще всего спрятана за другими запросами, за теми «симптомами» - проявлениями неуверенности в себе, которые актуальны для клиента. Небольшой % клиентов, приходит в работу именно с желанием «стать увереннее», но каждый из них хочет решить какую-то свою проблему или боль, которая является следствием неуверенности в себе: смело выступать, не зависеть от мнения руководителя, выбрать путь куда двигать, делать то, что хочется и пр. При этом, когда клиент приходит с вопросом, например, сделать дальнейший шаг, который он не делает, ему что-то мешает, это вполне может быть неуверенность в себе.

Неуверенность в себе так же по-разному трактуется клиентами. Для кого-то это не зависит от мнения других, для кого-то просто увидеть, что он может это делать, для кого-то иметь веру в себя. Среди моих клиентов только одна клиентка сказала, что для нее неуверенность – это то, что она чувствует себя недостаточно компетентной для того, чтобы продавать свои услуги. То есть именно здесь речь идет про навыки и их недостаточность для выполнения своих желаемых действий. Вторая клиентка так же чувствует себя неуверенно на работе и отчасти это связано с тем, что она перешла на новую должность и у нее не хватает знаний и навыков. С другой стороны, она почувствовала себя уверенно не только, когда подготовилась к встрече, но и позволила проявиться своей игривой части, не опасаясь осуждения коллег, то есть тогда, когда позволила себе проявляться такой какая она есть. У других клиентов неуверенность оказалась, по сути, связана с невозможностью проявляться себя, когда они почувствовали свое право быть собой, и снизилось влияние на них их страхов, они увидели себя настоящими, создали из этого свою внутреннюю опору и смогли проявить себя. А у половины клиентов уверенность в себе ассоциируется с легкостью проявлять себя и делать так, как хочется.

Резюмируя вышеописанную работу с кейсами моих клиентов, можно выделить следующее:

1. Уверенность в себе отражает то, как человек себя оценивает. В результате у него сформировывается некоторое отношение к себе, которое определяет, где и в каких ситуациях он чувствует себя неуверенно.
2. В основе неуверенности может лежать разный внутренний конфликт, два или более стремления, которые имеют разные направленности и важно найти эти стремления и продолжить клиенту посмотреть на него. При этом среди моих клиентов базовым внутренним конфликтом по Хорни оказался один и тот же конфликт «Стремление общаться с людьми», которые выражается в страхе потерять контакт с другими людьми.
3. Один из конфликтов может выглядеть следующим образом: есть та часть, которая оценивает, та, которая оцениваемая, и тот образ относительно которого идет оценка, образа идеального себя. В течение сессии становится понятно какая часть сильнее, обычно клиент выбирает ее, чтобы с ней поработать. Часть, которая оценивает может быть выражена как внутренний критик.
4. По сути, мы всегда себя оцениваем, важно, что неуверенный человек видит в основном свои недостатки, обесценивает себя, а уверенный достоинства.
5. Самые частые страхи – это страх оценки и страх ошибиться. В первом случае человеку страшно, что узнают, что он не такой как о нем думают по его представлению. Во втором случае страшно, что не получится так как задумывал, что выберет «неправильный» вариант, который повлечет неисправимые

последствия. Здесь может быть сформирован образ идеального будущего и страшно, что оно не случится.

6. У всех описанных выше клиентов эмоция «злость» подавляется, она может быть проявлена как раздражение или пассивная агрессия. Часто этап злости пропускается и сразу появляется обида и слёзы.
7. Среди моих клиентов часто присутствовала опора на внешнюю оценку себя и отсутствовала опора на себя внутри. Препятствуют этому страхи и ограничения.
8. Хорошей точкой для начала работы и поиска внутреннего конфликта может быть сопротивление, которое чувствует клиент и которое может выражаться как что-то останавливающее, состояние лени, состояние «не могу».
9. В ходе работы могут быть затронуты те события из прошлого, которые повлияли на формирование восприятия клиентом себя определенным образом и важно туда тоже дать внимание.

Исходя из вышесказанного важным, на мой взгляд, в работе с клиентом является следующее:

- Найти внутренний конфликт и его «действующие лица», те части, которые имеют разные стремления и интересы. Для работы с ними можно применить инструменты психодраммы либо с использовать их частично. Со своими клиентами этот инструмент я применяла 1 раз, в остальных случаях было описание этой части и формирование метафоры про нее.
- Дать внимание состоянию клиента, которое его захватывает. Состояние важно описать и отделить от клиента, показать клиенту, что он больше.
- Замечать не проявляемые эмоции, например «злость», давать туда внимание и спрашивать позволяет ли клиент себе злиться, когда это уместно по контексту. Часто возникает контекст защиты себя в конфликтных ситуациях или когда дают негативную обратную связь.
- Увидеть образ идеального себя, к которому клиент стремится, и проработать, стараясь сделать его более реальным, найдя или не найдя ему аналогов в реальности. Возможно, важно будет найти тех людей, которые соответствуют этому образу, поработать с «золотой тенью» и помочь клиенту присвоить оттуда желаемые качества, тем самым повышая энергию. В своей работе я это не использовала, это предположение о возможных действиях.
- Выделить основной страх. В страхе «получить оценку со стороны» важно проверить какую оценку человек получал на самом деле, а какую он придумал внутри себя, где есть подтверждающие факты, а где нет.
- При выявлении события, которое повлияло на оценку себя, например, когда у клиента был опыт получения негативной обратной связи и она его ранила, важно дать туда внимание и помочь человеку проанализировать это событие. При возможности дать внимание и поддержку той раненной части из текущей взрослой.
- Выделить образ того себя, которого хочется спрятать, выделить какие черты особенно хочется спрятать. Помочь клиенту сменить фокус внимания, когда он оценивает себя. Работа на принятие себя может происходить как во время сессии, так и в виде домашнего задания с помощью дневников благодарностей, похвалы себя, замечания достоинств и достижений.
- Работа с убеждениями с помощью расшатывания установки, какие факты есть подтверждающие и отрицающие убеждение.

Следует иметь в виду, что некоторые клиенты не готовы идти в работу с выделением внутренних частей/субличностей. На это может повлиять наличие или отсутствие у человека развитого навыка к рефлексии, может ли клиент посмотреть на себя со стороны, склонен ли к самоанализу, готов ли работать с проблемой на других уровнях, кроме когнитивной. Также влияет насколько коуч смог создать атмосферу доверия и

расслабления. Очень часто, на первых сессиях техника работы с субличными вызывает смущение и непонимание, что может привести к ослаблению раппорта. Однако, если человек не готов к такой работе, то технику не получится применить.

Маркером такой ситуации может быть, когда клиент не понимает вопросы индивидуалистическим языком, не может пойти работать с метафорой, описывать свои чувства или представлять и описывать образы. «Не понимаю вопроса», такой ответ я слышала от клиентов. Также клиент может затрудняться с ответом на вопрос «Как ты?». Например, одна клиентка в течение сессии не «брала» предлагаемые упражнения, не могла сосредоточиться на образах, переходила на другие примеры из жизни, уходила в рассказы, то есть «выскакивала» из процесса. Кроме этого, она активно меняла позы и положение в комнате, на стуле, на диване, а конце сессии в итоге брала только последний вариант того, что я отзеркаливала. На мой взгляд, в таких случаях, необходимы инструменты, которые помогут работать с клиентом на когнитивном уровне постепенно добавляя в работу внимание состоянию, телу и образам.

Одним из способов, который я использовала, чтобы войти в работу с образами, является конструкция «Если бы...». Вопрос типа «Если бы это был мультик, то про что он был бы? Расскажи его содержание» помог развернуть процесс несколько раз и отразить то, что происходит внутри клиента.

Возможно, для людей, которые больше ориентированы на когнитивное решение ситуаций, подойдут инструменты из когнитивно-поведенческой терапии, которые помогут рассмотреть ситуацию на когнитивном уровне, выделить автоматические мысли, которые вызывают негативную реакцию у клиента, проработать выявленные убеждения. Таким образом, например, можно расшатать ограничивающие убеждения, поставить под сомнения, найти повторяющиеся мысли, которые мешают чувствовать себя уверенно, а также разработать поддерживающие аффирмации. Например, автоматическую мысль «Что обо мне подумает другой?» у одной клиентки не получилось проработать через образы и состояние, возможно, получилось бы через проработку мыслей и убеждений, которые возникали у клиента и, таким образом, сменить его реакцию на них.

Внутренняя трансформация так же сказывалась и на внешних изменениях у клиентов, которые можно объединить седующим образом:

- Неуверенность – тихий медленный голос, сутулая спина, закрытая поза, ищут опору на столе, стене и др предметах
- Уверенность – громкий, быстрый голос, прямая спина, может ровно стоять на ногах, есть легкость и энергичность в действиях

Мне было очень интересно работать с этой темой, хотя она оказалась для меня непростой, так как в ней есть много неопределенности, и проблема выбора и неуверенности в решении преследовала меня с самого начала работы над ней. Так работает поле. Со мной было только одно – решимость пройти этот путь. И, наверно, именно это поддерживало меня в те моменты, когда было непонятно, что делать, когда было неуверенно и страшно. Первый шаг был начать проявляться и найти себе клиентов под эту работу, в этом мне помогли соцсети. Несмотря на свой страх получить отказы и обесценивание своих способностей, страх разочаровать клиента, я сделала объявление и, в итоге, провела более 10 встреч-знакомств. Оказалось, что тема откликается очень во многих.

Меня очень сильно увлекла тема внутренних конфликтов, которые описывает Карен Хорни. Чтение ее книги для меня было как собирать собственную гирлянду инсайтов, на которую не успеваешь нанизывать все имеющиеся бусины, где главное ничего не пропустить. Воедино собрались все 2,5 года собственной терапии, в каждом абзаце я находила себя. И это до слез глубоко и красиво. Определить свой тип по Хорни оказалось не сложно, сложнее было увидеть свои вытесненные стороны. Например, злость, которая есть во мне. В личной терапии я научилась определять, когда я злюсь по симптомам в

теле, и даже стараюсь ее проявлять, переводить из пассивно-агрессивной формы в активную форму, в которой можно ее прожить экологично для себя в моменте. Забавный факт, что ту часть книги, в которой описано вытеснение злости у типа людей «Стремящихся к общению», я перечитывала несколько раз, мозг просто отключался на этой информации. Или, например, пока писала выводы в этом разделе забыла про вытесненную злость у клиентов, как будто ее вообще не было в сессиях. Моя личная работа заключается в том числе в разрешении себе злиться на людей, говорить им про это, проявлять злость, использовать ее и наблюдать за тем, что будет происходить в отношениях с людьми.

Неуверенность во всем сказывается очень сильно эмоционально, постоянные метания при выборе, необходимость, стремления к идеальности выматывают, давят. И на мне это сказывалось именно так. В результате я уставала только от мыслей, ничего еще не сделав, поэтому одним из важных аспектов на период написания диплома было сохранение ресурса, хотя, честно скажу, меньше переживать я не научилась. Иногда, после сеанса с психотерапевтом, на которых разбирали что же так давит становилось легче. Оказывалось, что давит тот самый образ идеальной меня, которая должна сдать диплом, иначе будет «неудачницей» и «стыдно такой людям показываться». Справляться в процессе помогало видеть, что я уже умею, что уже есть, что я уже сделала и это придавало опору и решительность двигаться дальше.

Сложно переоценить мою эволюцию как консультанта, работающего с этой темой. В начале было очень страшно, что я разочарую клиента, что у них не будет изменения, и что я не знаю, что делать. В процессе научилась доверять себе и клиентам. Мы встретились вместе для работы по этой теме, значит им есть что взять, а мне есть что дать. Помогало вспоминать установку «со мной все ок, с ними все ок», каждый возьмёт столько, сколько он может взять. Полезно было отлавливать свое намерение сделать именно так как я намеревалась, внутри была паника, когда процесс шел по-другому. У меня не было понимания, что я буду описывать в дипломе, ведь процесс идет не так, не по плану и я его не контролирую. Когда я приняла, что процесс с каждым клиентом может быть разным и внутренне расслабилась, появился новый интерес: что есть общего во всех случаях, что их объединяет. Довериться процессу – это один из главных уроков для меня как для консультанта. Вторая большая сложность для меня – клиенты, которые «не заходят на глубину», не соединяются с собой, а разговорами уходят куда-то и меня за собой уводят. Прорабатывая на супервизиях такие сессии, пришла к следующим выводам, что в таких ситуациях, во-первых, необходимо ответить на следующие вопросы «Я сейчас в позиции коуча или нет?», «Где мой наблюдатель?», «Что происходит с клиентом?», «Что он делает?». Во-вторых, обращать такого человека к себе вопросами «А то с тобой в этот момент?», «Что чувствуешь, когда это происходило?», «А с тобой что?». В-третьих, останавливать и просить сказать для чего он это говорит, или попросить сказать тоже самое, суть одним предложением.

За это период я стала увереннее в своих знаниях и навыках как коуч, что, несомненно повышает мою уверенность в себе как в профессионале. Но при этом я точно знаю и испытала на себе как это идти к уверенности в себе, какой это путь. Путь, когда, несмотря на страхи, несмотря на то что обесцениваешь себя и критикуешь с целью «улучшения», несмотря на это все, идешь вперед и получаешь желаемое, поднимаешься на следующую ступеньку уверенности в себе с дополнительными бонусами в виде новых достижений. И теперь я знаю, как помочь клиенту на таком его пути, как поддержать и на что обратить внимание. В будущем я планирую развивать эту тему, детальнее изучить какие могут быть запросы клиентов, может быть даже создать группу или сообщество по поддержке и работе над уверенностью в себе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хочу отметить, что в результате работы над этой темой и более глубокого ее изучения мое понимание как с ней работать трансформировалось. В том числе, как и само понимание неуверенности в себе человека, что с ним может происходить в этот момент.

Изначально я считала, что вопрос можно решить, выделяя противоборствующие части, описать их, найти их потребности и таким образом расширить понимание вопроса клиентом, чтобы он более уверенно принял решение. Однако в процессе выяснила, что такой подход может быть использован только с теми, кто имеет хороший навык рефлексии и имеет «здоровое Я», которое способно увидеть это и сделать выбор. У меня был только один такой кейс, который я в итоге не включила в диплом, так как посчитала его недостаточно информативным. Клиентка за 3 сессии, в ходе 2ух из которых мы разбирали ее внутренний конфликт, поняла, что с ней происходит и смогла принять решение что ей делать дальше. Следует отметить, что она находится в личной долгосрочной терапии. При этом остальные кейсы являются более комплексными, в которых недостаточно было только увидеть внутренний конфликт, мешающий достичь цель, но и потребовалось зайти глубже в то, как клиент себя ощущает изнутри.

Сейчас я понимаю, что большее внимание следует уделять идеальному образу себя или образу его будущего, которые сформировались у клиента, и как относительно него себя оценивает клиент. Скорее всего, это и есть тот внутренний конфликт, который мешаем ему: «то, каким мне хочется быть и то, какой я есть на самом деле» или «то будущее, которое я себе нарисовал и то, что я реально не знаю к чему приведут мои действия». Кроме того, там может быть желаемый для клиента ресурс.

Также опыт показал, что для такой темы 5 сессий может быть недостаточно. Контракт лучше заключать на 10 сессий, при этом следует понимать, что в некоторых случаях может понадобиться и больше. В целом мои клиенты замечали изменения уже к 5ой сессии и всего достаточно было сессий 6-7 для того, чтобы решить те вопросы, которые лежали у них на поверхности. А для того, чтобы ослабить влияние базового внутреннего конфликта клиенту необходима работа с психотерапевтом, в которой он будет изучать грани возможного для себя и свои подавленные стороны, тем самым ослабевая его влияние на себя. При это скорее всего совсем избавиться от него не получится, так как это базовая стратегия действий, на которой построена наша личность.

Цель моей дипломной работы была заявлена как исследовать противоположенные силы, которые создают внутренний конфликт, которые заставляют нас чувствовать неуверенность. В данной работе получилось уделить внимание тому, как клиенты описывают свою неуверенность, рассмотреть какие базовые конфликты могут лежать в основе и как они влияют на тему уверенности в себе, а также выявить какие внутренние конфликты (невротические) проявлялись у клиентов в течении совместной работы.

Следует отметить, что все задачи данной дипломной работы были выполнены. В разделе «теоретическая часть» описана уверенность в себе и подходы к ее трактовке, а так рассмотрено несколько подходов к работе с внутренними конфликтами, как они определяются и какое влияние имеют на человека. В работе с данной темой получены следующие результаты:

- 1) Удалось раскрыть историю, которая лежит в основе неуверенности;
- 2) Удалось выявить внутренние конфликты, который определяет неуверенность у клиента. Стало ясно, что может не быть одного конкретного внутреннего конфликта, влияющий на уверенность в себе, а таких конфликтов может быть несколько и они все прямо или косвенно влияют на уверенность в себе;

- 3) Частично удалось определить и поработать с субличностями, которые участвуют в конфликтах, но не во всех кейсах;
- 4) Получилось определить, что выявление своих сильных сторон, присвоение своих достижений, похвала себя, могут стать хорошими дополнительными практиками, которые может делать клиент для того, чтобы стать более уверенным;
- 5) Дополнительно был проработаны страхи, убеждения и травмирующие события, которые повлияли на клиента;
- 6) Удалось проработать состояние сопротивления и дать внимание непрожитым, скрытым эмоциям.

Таки образом, что можно сделать вывод, что моя гипотеза в целом не подтвердилась, так как можно выявить субличности и пойти через них в работу, но этого может быть недостаточно для проработки чувства неуверенности или невозможно в принципе. Внутри нас есть та часть, которая чего-то боится, которая не может принять решение, которая сомневается, и она захватывает человека. Так же внутри нас есть фигура внутреннего критика, в каких-то случаях она имеет огромное влияние на человека, в каких-то не такое критическое. При этом не всегда следует определять данные части и идти напрямую в работу с субличностями, иногда это невозможно и лучше выбрать другой инструмент. Однако, если идти в работу с субличностями, то в результате такой работы клиент отделяет себя от этих частей, и формируется новая позиция относительно всей ситуации, он уже не чувствует такой захват как раньше и может управлять своим состоянием.

В рамках работы с клиентами была сформирована внутренняя опора, устойчивость, вера клиента в себя, что помогло укрепить их чувство уверенности в себе, выйти на новый уровень ощущения себя и своих возможностей, дало возможность добиваться желаемого несмотря на страхи и сомнения.

Я могу с уверенностью сказать, что в результате проделанной работы каждый из моих клиентов смог выйти на новый уровень взаимодействия со своими конфликтами, стал свободнее, чем был раньше, как пишет Кен Уилбер, стал чуть более освобождённым.

Список использованной литературы

- 1) К. ХОРНИ «НАШИ ВНУТРЕННИЕ КОНФЛИКТЫ. КОНСТРУКТИВНАЯ ТЕОРИЯ НЕВРОЗОВ», ПИТЕР, 2019
- 2) М.ДАНИЛОВА, Я. МЕЛЬВИЛЬ, А. САВКИН «ИНТЕГРАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ», МИФ, 2020
- 3) Р. АССАДЖИОЛИ РОБЕРТО «ПСИХОСИНТЕЗ», ИЗД-ВО ИНСТИТУТА ПСИХОТЕРАПИИ, 2008 Г.
- 4) С. КОВИ В «СЕМИ НАВЫКАХ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ», АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2019
- 5) В. РОМЕК «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УВЕРЕННОЙ В СЕБЕ ЛИЧНОСТИ» (С) СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ: УЧЕБН. ПОСОБИЕ / ПОД РЕД. В.А.ЛАБУНСКОЙ, М.: ГАРДАРИКИ, 1999, ISBN 5-7975-0123-6, С.207-226
- 6) Д. МАЙЕРС «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ», ПИТЕР, 2007
- 7) [HTTPS://RU.WIKIPEDIA.ORG/WIKI/%D0%A3%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B2_%D1%81%D0%B5%D0%B1%D0%B5](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%B2_%D1%81%D0%B5%D0%B1%D0%B5)
- 8) [HTTPS://PSYCHOLOGICAL.SLOVARONLINE.COM/1869-UVERENNOST V SEBE](https://psychological.slovaronline.com/1869-UVERENNOST_V_SEBE)
- 9) К. УИЛБЕР «НИКАКИХ ГРАНИЦ. ВОСТОЧНЫЕ И ЗАПАДНЫЕ ПУТИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА», АСТ, 2004
- 10) ДЖ. БЕК «КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ. ОТ ОСНОВ К НАПРАВЛЕНИЯМ», ПИТЕР, 2018

