**Індивідуальне науково-дослідне завдання по курсу «Психотерапія»**

*Данные о клиенте.*Имя: Н. Пол: ж. Возраст: 95 лет. Пенсионер, общий стаж работы: 58 лет. Состояние здоровья: хорошее, жалоб нет. Бодрая, выполняет тибетскую («Око Возрождения») гимнастику и японскую гимнастику Ниши (4 из 6 правил здоровья). Острое чувство юмора, повышенная эмоциональность при столкновении мнений и в конфликтных ситуациях.

*Цель 7 сеансов психотерапии с клиентом Н., март 2013:*достичьповышения уровня контроля над эмоциональным состоянием клиента в конфликтных ситуациях, а также в ситуациях столкновения противоречивых мнений по различным вопросам.

[…]

**Сеанс психотерапии № 4**

– Сегодня мы обсудим одно из высказываний китайского мыслителя и философа Конфуция. Это будет в рамках продолжения беседы о вашей эмоциональной реакции, которая иногда возникает, как вы сказали, «неосознанно» в виде раздражения во время конфликтных ситуаций.

Мы с вами говорили на прошлых сеансах, что мнения разных людей могут не совпадать и могут вступать в противоречие, а также о том, что это естественное положение вещей.

Вы говорили, что такие противоречия во время бесед могут вызывать вашу сильную негативную эмоциональную реакцию, которую вы осознаёте, но только не сразу, а после того, когда ваша реакция раздражения уже прозвучала и вы поняли, что эта реакция была в некоторой степени неадекватной. Правильно ли я вас понял?

– Да, именно так.

– Хорошо. Напомню, что на первом сеансе мы с вами установили холерический тип вашего темперамента. Также мы говорили, что желательно не переживать по поводу того, что вы не всегда в состоянии управлять своими эмоциями. Кроме того, повышенная эмоциональность не только не является недостатком личностного плана человека, но во многих случаях жизни выступает как очевидное достоинство человека.

Тем не менее, мы продолжим работу над повышением вашего уровня контроля над эмоциями.

– Хорошо, давайте вашего Конфуция.

– Вы правы. Поговорим о высказывании Конфуция. Оно такое: «Жаловаться на неприятную вещь – это удваивать зло; смеяться над ней – это уничтожать её». Вы согласны с утверждением Конфуция?

– Вы правильно меня поняли, а я вас не поняла. Прочитайте, пожалуйста ещё раз.

– Хорошо, повторяю…

– Вообще-то правильно.

– О жалобе на неприятную вещь мы не говорим. Мы говорим о реакции человека на неприятную вещь. Лучшей реакцией будет юмористическая положительная или просто положительная. Вы согласны?

– Конечно. Вот это было бы хорошо!

– С юмором ведь у вас всё в порядке?

– Да, но не во время раздражения…

– Ясно, что в этом трудность. Поэтому поговорим о возможных реакциях на неприятную вещь. Правильно ли я понял вас, что возникающее иногда у вас раздражение связано с неприятными для вас чувствами?

– Точно так.

– Можете ли вы описать свои чувства в момент такой негативной реакции?

– Мне хочется заплакать.

– Как вы считаете, почему это на вас так действует?

– Если я не могу что-либо сразу сказать в ответ, тогда у меня возникает чувство раздражения и даже иногда слёзы.

– Пожалуйста, приведите пример или опишите ситуацию, когда у вас возникло такое чувство раздражения.

– Хорошо. Это было недавно. У нас в квартире шёл ремонт. Через полтора месяца работ мастер стал вести себя в разговоре неуважительно, что вызвало моё сильнейшее раздражение, и я стала настаивать на его замене. Однако реакция моей семьи была противоположной, меня просили не обращать внимания и был основной аргумент: «На переправе лошадей не меняют». А у меня это вызывало бурную реакцию раздражения и возмущения.

– Была ли подобная реакция у членов вашей семьи?

– Нет, не было. Реакция была, но не была выражена.

– Как вы думаете, почему у них не было проявления реакции, как у вас?

– Потому что неуважительное отношение было проявлено ко мне.

– А если бы неуважительное отношение было проявлено к членам вашей семьи, то была бы у них такая эмоциональная реакция, как вы думаете?

– Нет, так как члены моей семьи не такие эмоциональные. Им начхать, а мне нет.

– Как вы думаете, почему членам вашей семьи начхать?

– Потому что они моложе меня.

– Вы считаете, что причина раздражения – возраст?

– Нет, конечно. Ясно, что причиной является неуважение мастера.

– Неуважение мастера – это внешний фактор, вызывающий раздражение у вас и не вызывающий у членов вашей семьи. Разная реакция. Ваша реакция определена стилем вашего реагирования на внешний раздражитель. Это ваша защитная реакция, характерная для вас. Вы не знаете в тот момент, как разрешить ситуацию или конфликт и наступает реакция в виде раздражения-паники. То есть вместо обсуждения возможных вариантов выхода из ситуации вы реагируете эмоционально, а не рационально.

– Да, согласна. После того, как я выяснила неуважительное отношение мастера к себе, я была раздражена, а затем просто перестала общаться с ним, даже выходить здороваться.

– Вы правы. Скажите, пожалуйста, была ли у вас какая-либо реакция раздражения в других конфликтных ситуациях, например, с членами вашей семьи?

– Была, но слабее, не такая сильная. Причина моего раздражения – несправедливость. Как только присходит подобное, у меня возникает такая реакция.

– Скажите, пожалуйста, как вы думаете, несправедливость вызывает подобное раздражение и у членов вашей семьи тоже?

– О семье не знаю. (Ты научился бестолковые вопросы задавать!). Но могу сказать о себе. Проведенные сеансы уже повлияли на меня. Сегодня была ситуация, когда мне удалось сдержать себя и я была сама удивлена, что смогла так себя вести, хотя раньше в такой ситуации я бы за словом в карман не полезла. Поэтому я очень благодарна и чувствую, что свой стиль реагирования смогу изменять на более спокойный.

– Хорошо, очень приятно. Давайте продолжим повышать ваш уровень спокойствия в трудных для вас ситуациях. Хотел бы обратить ваше внимание на следующее. Как вы ранее говорили, «раздражение возникает из-за невозможности дать моментальный ответ собеседнику». Так вот, именно возникающее раздражение усугубляет ситуацию ещё больше. Ваше внимание переключено на эмоции и страдает рациональная реакция. То есть вы уходите от поиска рационального реагирования. Ничего не произойдет, если вы выдержете паузу для поиска рационального решения или ответа, может, даже значительную паузу. Без эмоций найти ответ проще, вы согласны?

– Да. Тогда я уходила в другую комнату.

– Хорошо, я вас понял. Предлагаю рассмотреть какую-либо другую вашу ситуацию подобного рода, чтобы уточнить причины и следствия вашего раздражения. Давайте попробуем оценить последствия негативного реагирования. Других последствий, кроме как негативного влияния на беседу и на собственное здоровье, у раздражения нет. Вы согласны?

– Да.

– Хорошо, продолжим. То есть лучше даже не начинать раздражаться.

– На самом деле я стараюсь сама себя успокоить, но не всегда это у меня получается сразу.

– Вас понял. Пожалуйста, ещё один ваш случай.

– Да, вот, например. Часто смотрю турниры большого тенниса по кабельному телевидению. Но некоторые игроки даже мирового класса меня раздражают. Один очень долго собирается перед подачей мяча, медлителен, играет суетливо и сумбурно, хотя по рейтингу он среди сильнейших игроков мира.

– Правильно ли я понимаю, что медлительность, суетливость, сумбурность не характерны для вас и вам не нравятся?

– Да, и я выключаю телевизор.

– Хорошо. Скажите, пожалуйста, если вы встречаете медлительного в разговоре человека, у вас возникает чувство раздражения?

– Да, возникает.

– Скажите, вы понимаете, что для вас другой тип темперамента человека, например, флегматический, плохо подходит для спокойной беседы?

– Да, в таких случаях я прекращаю разговор.

– Вероятно, вы должны знать, что у холерика есть свои достоинства, которых нет в людях других темпераментов?

– Вообще-то, я не была уверена, что холерик имеет достоинства…

– Помню, как вы говорили о своей быстроте в работе. Очевидно, это одно из достоинств.

Тем не менее, мы продолжим наш сеанс, т.к. исключение или управление своей раздражительностью очень важно для изменения вашего поведения в конфликтных ситуациях.

– Скажите, как мне лучше всего научиться управлять собой в таких ситуациях, когда собеседник не согласен со мной, а убедить его как-то иначе я не могу?

– Да, сейчас поговорим об этом. Обращаю ваше внимание, на то изменение, которое у вас происходит при разражении. Это повышение голоса, вы повышаете тон.

– Да, мне кажется, что повышение тона сделает мои слова более убедительными, ведь я, как правило, просто говорю, собеседник должен понять меня! Мне кажется, он просто не слышит меня.

– Повышая голос, вы повторяете уже сказанное вами или переформулируете свою мысль?

– Повторяю, чтобы собеседник понял, что я говорю.

– Так вы считаете, что более громкое утверждение будет убедительнее?

– Да.

– Вот тут подумаем. Возможно, вам следовало бы говорить то же самое, но другими словами, т.е. переформулировать свою мысль? Согласны?

– Может быть.

– На самом деле это простой и очень эффективный приём. Возможно, собеседник сможет вас понять лучше. Пробуйте. Это первое.

И второе. Всегда ли собеседник будет реагировать спокойно на ваше повышение голоса?

– Согласна, не всегда, скорее ему это не понравится.

– Вот-вот. Может ли это привести к обострению разговора и спровоцировать конфликт?

– Не знаю. Конечно, это не лучший вариант убеждения.

– Давайте сделаем вывод: повышение голоса не способствует взаимопониманию, т.е. проявление вашего раздражения может привести к появлению у собеседника ответной эмоциональной реакции. И тогда возникнет спор вместо беседы, не так ли?

– Да, согласна. И результат такой беседы будет отрицательным.

– Отлично. Резюмируем. Чтобы раздражение не привело к негативным последствиям, появление раздражения надо сразу замечать (повышение голоса), и как только это произошло, применять либо переформулировку своей мысли в разговоре и, возможно, не один раз, или, если не удалось устранить раздражение, то прекращать разговор или уходить, извинившись перед собеседником. Вы согласны?

– Да, конечно.

– Очень хорошо. Надеюсь, такое изменение в стиле поведения у вас будет преобладать в будущем.

– Да, я бы хотела, чтобы оно изменилось.

– В заключение сегодняшнего сеанса попрошу вас самостоятельно выполнять несколько раз в день одно упражнение, направленное на успокоение ума. Это тибетская техника, называемая «шаматха». Она очень простая. Смысл такого тренинга – постепенно приучать свой ум сохранять состояние спокойствия. Наш ум не привык быть спокойным, а найти выход из проблемной или конфликтной ситуации значительно легче в спокойном состоянии, т.е. когда ум уравновешен и не возбуждён.

– Спасибо, буду делать.

– Хорошо. Это упражнение будет в качестве коррекционно-развивающего тренинга для вас. По сути это простая медитация. Выполнять будете упражнение самостоятельно каждый день несколько раз по 5 минут, а затем по 10 – 15 минут.

– Спасибо, буду делать.

– Описание упражнения. Следует сесть в тихой, спокойной обстановке, прикрыть или полуприкрыть глаза, и концентрировать внимание на своём дыхании. Сначала берёте время выполнения 5 минут. Стараетесь не отвлекаться и мысленно как бы следите за воздухом, который вдыхаете и выдыхаете. Вдох-выдох делаете медленно, без напряжения. Рядом кладёте лист бумаги, в руке держите карандаш или ручку и как только ваши мысли отвлечены чем-то посторонним, а не сконцентрированы на дыхании, ставите одну палочку на листе бумаги и продолжаете упражнение. При появлении второй посторонней мысли ставите вторую палочку на бумаге и т.д. После 5 минут выполнения упражнения подсчитываете количество палочек. После первого выполнения, скорее всего, вы будете удивлены количеством отвлечений. Прогресс в вашем тренинге вы будете оценивать по уменьшению числа палочек за 5 минут упражнения. Однако выполнять упражнение с рисованием палочек можно не каждый раз, а 1 раз в неделю для контроля изменений. Они обязательно наступят. Таким образом вы тренируете свой ум сохранять состояние равновесия. Можно начать не с 5 минут, а с 10 минут на сеанс. Причём, стараясь не отвлечься, не следует бороться с возникающими мыслями, а лучше пропускать их мимо, пусть проходят дальше, как бы мимо вашего ума.

– Поняла, я попробую, спасибо.

– Хорошо, а теперь подведём итог нашего сеанса. Если возникает раздражение, т.е когда вы замечаете повышение своего голоса, а лучше ещё ранее, до того, как вам хочется повторить вами сказанное более громко, вы применяете либо переформулировку своей мысли в разговоре и, возможно, не один раз, или, если не удалось устранить раздражение, то прекращаете разговор или уходите, извинившись перед собеседником. И помните о Конфуции и о юморе!

И ещё одно. Пожалуйста, к нашему следующему сеансу прошу вас попробовать на практике применить выработанные нами рекомендации. Возможно, вы попытаетесь поговорить для опыта с каким-либо флегматиком?

– Это будет не просто! Большое спасибо! До свидания!

**Ольга Борисовна, громадное спасибо за Ваши лекции – без них такой беседы и текста не было бы!!!**