

Кора Бессер-Зигмунд, Харри Зигмунд

EMDR в коучинге

wingwave — как взмах крыла бабочки



Издательство Вернера Регена
Санкт-Петербург
2007

Ответственный редактор *Сергей Ходов*

Перевод с немецкого *Наталья Густ*
Редактор перевода *Иннокентий Урупин*

Перевод осуществлен по изданию:
Besser-Siegmund Cora, Siegmund Harry. EMDR im Coaching:
wingwave – wie der Flügelschlag eines Schmetterlings. Paderborn: Junfermann Verlag, 2005

Все права защищены.

Это произведение, включая все его части, защищено авторским правом.
Любое применение материалов книги, выходящее за рамки закона об авторских правах,
без согласия издательства недопустимо и преследуется законом.
Это особенно касается фотомеханической репродукции, переводов,
записи на микрофильмы, записи на электронные носители
и обработки в электронных системах.

EMDR™ и wingwave® являются зарегистрированными товарными знаками.
При упоминании этих названий в книге символы товарных знаков опускаются.

Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х.

Б53 EMDR в коучинге /пер. с нем Н. Густ. СПб.: Издательство
Вернера Регена, 2007. — 160 с.
ISBN 978-5-903070-07-7

В данной книге, получившей известность в Германии, Австрии и Швейцарии, авторы представляют свои дальнейшие разработки по методу EMDR: комбинацию из билатеральной стимуляции полушарий, НЛП и кинесиологии. Этот новый метод коучинга называется wing-wave.

Метод EMDR был первоначально разработан для лечения посттравматического стресса. Впервые на русском языке выходит книга, демонстрирующая, насколько успешно EMDR можно использовать также для раскрытия дополнительных ресурсов: креативности, самосознания, работоспособности. Управление стрессом выдающихся достижений с помощью данного метода также представляет собой большую ценность и тем самым существенно обогащает возможности коучинга ресурсов.

ББК 88

ISBN 978-5-903070-07-7

© Junfermannsche Verlagsbuchhandlung, Paderborn, 2001
© Издание второе, 2005
© Издательство Вернера Регена (русское издание), 2007

Содержание

От издателя	5
Предисловие	7
I. EMDR в процессе коучинга	11
1. Наглядный пример из EMDR-коучинга	14
2. Стресс выдающихся достижений — Post-Achievement-Stress (PAS): когда время не лечит ран	16
3. Каким образом страх «сковывает», или о механизме действия посттравматического стресса	18
4. EMDR и «внутренний замок» Спящей красавицы	22
5. Что происходит на сеансе EMDR-коучинга?	25
6. Какими свойствами обладают движения пальцев перед глазами?	33
7. За счет чего воздействует EMDR?	38
8. Как долго сохраняется действие метода?	42
9. EMDR — это терапия?	45
II. Изменение за счет понимания: практические навыки вместо убеждений, продлевающих стресс	47
10. Могут ли положительные изменения происходить так быстро?	49
11. Как стресс выдающихся достижений влияет на восприятие?	51
12. Травма, вызванная другими людьми	55
13. Почему обида и желание отомстить — самые серьезные блокираторы работоспособности?	58
14. Какую роль играет предшествующий опыт при стрессе выдающихся достижений (PAS)?	60
15. Что такое «эффект Хичкока»?	64
16. Почему «компенсация» пожирает энергию?	66
III. Классический пример EMDR-вмешательства	69
17. Двенадцать фаз вмешательства по методике EMDR	70
18. Повторение: 12 фаз EMDR-вмешательства	77

IV. Использование направленного движения глаз в коучинге ресурсов	79
19. Введение в техники самокоучинга	80
20. Сознательная активизация источников силы	82
21. Положительная самомотивация	86
22. Самокоучинг: заставить сиять свою собственную ауру	89
23. Визуализация целей	92
24. Коучинг целей in vivo	94
25. Повышение креативности	95
26. Преодоление внутренних границ	98
27. Личностный коучинг на основе стратегий воображения	102
28. Спокойно уснуть и отключиться	104
V. Коучинг убеждений: конструктивный подход к догме	107
29. Зеркало убеждений: разоблачение иллюзии	109
30. Стать оптимистом	112
31. «Нас не сломаешь»: типичные ловушки убеждений у людей, нацеленных на выдающиеся результаты	114
32. Распрощаться с «эйфорической ловушкой»	118
33. Как помочь клиенту принять убеждения, повышающие самооценку и укрепляющие здоровье	119
VI. Другие темы коучинга	121
34. Коучинг в спорте	122
35. Новый способ обращения с вредными привычками	123
36. Прививка от стресса	125
37. Эмоции и долгожительство: мысль из области философии	126
38. Границы коучинга	127
VII. Коучинг по wingwave-методике: билатеральная стимуляция полушарий мозга в комбинации с НЛП и кинесиологией	129

Приложение:

«О»-Тест	133
Результаты wingwave-коучинга	139
Адреса организаторов	147
Литература	150
Список ключевых слов и имен	152

От издателя

Никогда не поздно заняться чем-то новым! Представленная в этой книге модель, которая рассказывает о том, как взрослый человек может стать еще взрослее, заинтересует многих из Вас, дорогие читатели. Выражение «Он/она — Человек с большой буквы», с которым я познакомился в России, стало для меня, немца, ярким образом великой русской души. После знакомства с данной книгой Вы, несомненно, сделаете большой шаг в познании этой души и дальнейшем углублении своих познаний. И потому я очень рад, что книга Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунда «EMDR в коучинге» открывает в моем издательстве серию «Мир эмоций и конфликтов». Для меня, издателя, как и для авторов книги, наряду с эффективностью в терапии, нет ничего важнее уважения к личности и достоинству человека, который к нам обращается.

Как в немецкой, так и в русской истории психология была и остается нагруженной большим идеологическим балластом. Но разве не настало время для обращения к новому типу — медицины эмоций? Зерно любой человеческой мотивации состоит в том, чтобы находить и дарить друг другу общение, межчеловеческие ценности и вместе с ними любовь. Ключевыми мотивами в природе являются кооперация, отражение и резонанс, а не постулированная Дарвином «борьба за существование»... Мозг воздаст по заслугам удавшейся коммуникативной связи. Любое позитивное изменение в человеке начинается с головы, или правильнее, с мозга. Мозг является местом расположения психики. И на каждом шагу нас подстерегают конфликты. Если мы научимся воспринимать их как нечто человеческое, то найдем человеческие пути их решения.

Немецкие авторы, терапевты и обучающие коучи НЛП Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунд являются изобретателями модели wingwave®-коучинга, представляющей собой комбинацию НЛП, EMDR и кинесиологии. НЛП — нейролингвистическое программирование — является на сегодняшний день одним из самых эффективных способов кратковременного вмешательства в психологии коммуникаций, EMDR — Eye Movement Desensitization and Reprocessing (метод десенсибилизации

и переработки травм движениями глаз) — это терапия, помогающая избавиться от посттравматических нарушений, воздействующих на организм, а кинесипология — ориентированный на физиологию тела метод, который опирается на положение о том, что наши здоровые мускулы могут в считанные секунды изменять свой силовой потенциал.

Кто, подобно мне, лично знаком с авторами книги, которую Вы держите в руках, знает об их интересе к людям, готовности к процессу постоянного обучения и радости экспериментирования. Их сила — в ориентации на практику и в использовании подходящих для практического применения терапевтических инструментов. Вы перенесетесь в мир, который едва ли отпустит Вас обратно. Как после применения метода wingwave®, а именно EMDR, удастся добиться снижения стресса везде, где в результате теста были выявлены его признаки? Действительно ли возможно с помощью EMDR-техник вылечить травмы клиента, именно клиента (а не его представителя)?

Это метод, который многим вначале кажется невозможным! Коуч совершает перед глазами клиента быстрые движения пальцами и вызывает тем самым «REM-фазы в период бодрствования» (Rapid Eye Movement — Быстрое Движение Глаз), которые и вправду через несколько минут приводят к видимому снятию стресса, заметному росту работоспособности и уверенности в теме, прорабатываемой в данный момент. Это могут быть темы из сферы работы, семьи, спорта или просто страхи, страх перед перелетами, различные фобии и т. д. Речь идет о силе эмоций, с которыми осознанно работают во время коучинга. В основе слова «эмоция» латинский корень «motio», что в переводе означает «движение». Вы уже не сможете выпустить эту книгу из рук. Она будет двигать Вами. Ее язык образен. В простом изложении Вам так много расскажут о важнейших результатах в исследованиях мозга, что Вы непременно поверите в связь инструментария и способа передачи знаний.

А причина вот в чем: каждая книга из серии «Мир эмоций и конфликтов» на доступном уровне представит Вам различные механизмы переработки, происходящей в нашем мозге и во всей нашей нервной системе. Это мое издательское кредо и мое обязательство перед Вами как читателями.

Профессор, доктор экономических наук Вернер Реген
действительный член Петровской академии наук и искусств, Россия
обучающий тренер НЛП (DVNLP e.V. /Германия), wingwave©-коуч
Гера, Санкт-Петербург, 2007 г.

Предисловие

Весной 2001 года состоялось первое собрание нашей учебной группы, посвященное теме «EMDR в коучинге». А сегодня существует уже более трехсот профессиональных коучей, использующих wingwave-методику в Германии, Австрии, Швейцарии, Дании, Норвегии и США. Этот метод они применяют к руководителям, представителям творческих профессий, спортсменам, студентам и школьникам. И до сих пор все клиенты положительно отзываются о проведенных коучингах. Вообще перевод метода EMDR из чисто клинической сферы в область коучинга, нацеленного на стимуляцию выдающихся результатов, нашел свое оправдание в лице сотен довольных клиентов.

В конце восьмидесятых американская врач-психотерапевт Фрэнсин Шапиро разработала необычный метод лечения посттравматического стресса. Семь лет назад журнал «Шпигель» назвал методику EMDR, тогда впервые примененную в Германии, «терапией посредством направленного движения глаз». Новая идея из Америки завораживала, но и настораживала. Выходило, что психические блокады можно просто «отогнать движениями пальцев перед глазами». Действительно, в применении этого метода решающую роль играют быстрые движения пальцев перед глазами клиента. Таким образом достигается быстрое движение глаз, напоминающее REM-сон (БДГ-сон), наступающий у всех людей в фазе быстрого сна: Rapid Eye Movement — Быстрое Движение Глаз. Аббревиатура EMDR возникла из словосочетания Eye Movement Desensitization and Reprocessing — метод десенсибилизации и переработки травм движениями глаз.

Несмотря на кажущуюся простоту в применении, EMDR во всем мире относят к наиболее изученным и эффективным психотерапевтическим методикам борьбы с посттравматическими нарушениями работоспособности. Многим людям, пережившим такие катастрофы, как землетрясение, война или акт насилия, потом не удается оправиться. Для описания этого состояния в языке есть достаточно много формулировок: «я никак от этого не отойду», «я все еще скован страхом» и т. д.: после травмы говорят о чувстве «сломленности».

Даже имея многолетний опыт, мы сами не перестаем удивляться, как быстро и надежно EMDR залечивает душевные раны. Если до травмы человек отличался психической стабильностью, то порой бывает достаточно провести от двух до пяти сеансов, чтобы он почувствовал душевное и физическое освобождение от «груза воспоминаний». С учетом столь убедительных результатов становится очевидным, что EMDR может применяться как осознанное вмешательство в процесс переработки повседневного стресса. Неслучайно в методиках EMDR возникает новый тренд. В США уже предлагаются семинары по темам «EMDR и творчество» или «EMDR для развития ресурсов». В нашем институте внедрение EMDR в профессиональный коучинг происходит именно в таком русле. Недавно этот метод в сочетании с НЛП (нейролингвистическое программирование) и элементами кинесиологии лег в основу нашего «wingwave-коучинга», как мы это представляем в конце книги.

Отзывы клиентов, участвовавших в наших коучингах, весьма благоприятны. Блокада мыслительной деятельности сменяется у них обилием творческих идей, вместо состояния подавленности возникает «растущее» самосознание. «Когда на работе случаются неприятности, меня утешает только мысль о существовании этого метода, — сказал недавно один из наших клиентов. — Я знаю, что мне удастся быстро отдохнуть и найти правильное решение». Последняя фраза особенно важна. Ни в EMDR, ни в wingwave-коучинге не используется никаких методик отодвигания проблемы. Напротив: метод позволяет клиенту чувствовать себя «наравне с проблемой» и находить способ ее решения за счет собственных ресурсов.

Люди, деятельность которых связана с выдающимися достижениями, ежедневно подвергают себя разнообразным стрессам. Это касается и здоровья, и социальных или экономических факторов. Речь идет, например, о руководителях, спортсменах экстракласса или людях искусства. Стрессы лишь иногда бывают связаны с природными катастрофами вроде землетрясения. Но внутри человека тоже может «рухнуть мир» или произойти «потрясение». В большинстве случаев у человека не хватает времени, чтобы в должной мере отдохнуть и избавиться от последствий стресса. Травматическое событие причиняет боль, точит как червь, расшатывает творческий фундамент. Все сложнее становится использовать привычные источники физических, духовных и умственных сил. Последствия «стресса выдающихся достижений» могут быть вызваны следующими факторами:

- наличием очагов социального напряжения в коллективе, в работе с клиентами, в отношениях с начальством;
- стрессом «огней рампы», связанным с публичными выступлениями, соревнованиями или вниманием со стороны СМИ;
- хроническими «проблемными проектами»;
- кризисом идей во время творческого процесса;
- неприятностями на пути к цели;
- неожиданными колкостями или даже нападками со стороны людей, которые раньше вызывали доверие;
- профессиональными дилеммами — например, необходимостью уволить сотрудника, чья судьба тебе безразлична;
- физическим стрессом, как, например, хроническое недосыпание;
- переживаниями, вызвавшими страх, — слишком турбулентный авиаперелет или опасная ситуация во время загранпоездки;
- состоянием внутренней «разорванности» между профессиональной и частной жизнью.

Конечно, подобные ситуации оказывают на людей сильное воздействие, но мы все же не хотели бы называть их психическими травмами — они ведь отличаются от катастроф, действительно связанных с угрозой жизни. В коучинге мы используем понятие «мини-травма», которым обозначается субъективное переживание в какой-то определенной области, — все это, безусловно, стрессовые или причиняющие страдания ситуации, но не того масштаба, при котором наступает «конец света» или жизни угрожает опасность. Кстати, Фрэнсин Шапиро, изобретательница EMDR, использует в похожем контексте понятие «травма с маленькой буквы т». Этим термином она обозначает сложные ситуации, в которых, однако, человеку не причиняется физического вреда, как, например, при несчастных случаях. Тяжесть возникает оттого, что кто-то отпустил в твой адрес презрительное замечание, прислал напугавшее тебя письмо или попросту тебя игнорирует. Такие вещи не разрушают тела, но ранят душу. И когда в этой книге мы говорим о посттравматическом стрессе, то подразумевается именно подобная «мини-травма». Кроме того, в целях терминологической ясности мы часто употребляем понятие Post-Achievement-Stress (стресс выдающихся достижений), сокращенно PAS. Это определение четко указывает на ситуацию, когда постстрессовое состояние участников коучинга связано именно с их выдающимися результатами.

Помимо борьбы со стрессом выдающихся достижений, коучинг также нацелен на расширение ресурсов личности, ее творческого потенциала, на повышение общей

работоспособности. Мы имеем в виду такие воздействия, которые позволяют человеку обнаружить в самом себе источники силы. В этой связи мы показываем, какие элементы EMDR особенно эффективно применяются во время коучинга. В настоящем лечении травм особенно важным моментом является работа как с отрицательным, так и с положительным жизненным опытом. В коучинге и этот опыт, и личные убеждения тоже имеют большое значение.

Однако в этом пункте между терапией и коучингом существуют заметные различия, которые описаны нами и с позиции клиента — участника коучинга, и с позиции тренера, практикующего EMDR. Этот раздел мы называем также «коучингом убеждений».

Хотелось бы, чтобы вас как читателя эта книга подтолкнула к применению удивительных возможностей коучинга в профессиональных целях. Разумеется, книга не может заменить участия в коучинге, но после ее прочтения вам приоткроется потенциал этого метода для обнаружения индивидуальных источников силы. Если же вы сами — тренер, практикующий EMDR, то, возможно, вы найдете здесь какие-то новые идеи по применению вашей любимой (не так ли?) методики профессионального коучинга. Поскольку эта книга адресована и «далеким от терапии» читателям, мы хотели бы отослать вас также к очень хорошим публикациям самой *Фрэнсин Шапиро* и других экспертов в области EMDR, представляющим научный и клинический интерес (см. список литературы в конце книги).

Желаем всем нашим читателям не только интересных переживаний, но и приятного чтения!

Кора Бессер-Зигмунд, Харри Зигмунд

I. EMDR в процессе коучинга

Коучинг — это индивидуальный профессионально-ориентированный тренинг в сферах профессиональной, личной и социальной компетенций. В данных областях применяются по большей части психологические методы. При выборе конкретных методов следует учитывать, чтобы клиенты — независимо от того, в каком процессе они находятся, — всегда были бы психически стабильными личностями. Блокады и феномен стресса нужно рассматривать как нормальные и вполне понятные реакции здорового человека в контексте высочайших запросов к его продуктивности. EMDR — идеальный метод для целенаправленного, быстрого усиления, расширения и активизации умственных и творческих ресурсов физически здорового человека, изначально имеющихся в его распоряжении.

Например, Лео уже двадцать лет с успехом профессионально занимается музыкой. Он постоянно сочиняет песни — музыку и тексты — для собственного исполнения и для коллег-музыкантов. В прошлом году он столкнулся с «текстовой блокадой»: «Мне просто ничего не приходило в голову, это была настоящая ментальная тишина в эфире. С написанием музыки дело обстояло не лучше». В целом он оставался доволен своими достижениями, но этот феномен оказался серьезной помехой. С EMDR в коучинге он был уже знаком по другим областям применения. Когда-то мы также показывали ему возможности самокоучинга по методу EMDR, и Лео стал применять эти возможности, стремясь преодолеть свою текстовую блокаду. «Уже через два часа узел был рассечен! — рассказывал он позднее. — За четырнадцать дней я написал около тридцати новых композиций. У меня возникли тысячи новых идей, и я не расставался со своим блокнотом, чтобы только успевать заносить этот поток идей на бумагу. Любое замечание моего собеседника легко могло стать ключевым словом. Для художника этот метод буквально неоценим».

Пример Лео хорошо демонстрирует возможности EMDR в коучинге. Об упомянутом здесь методе самокоучинга позднее мы поговорим особо. Клиенты могут использовать его только после практического введения в метод, при условии достаточного понимания EMDR и принципа его действия.

Вам, заинтересованным читателям, мы попытаемся привить это понимание шаг за шагом. Для начала, в первой главе, мы приглашаем вас на типичный сеанс коучинга руководящего работника, тема которого — блокада выдающихся достижений. Наблюдая за коучингом, вы лучше поймете феномен стресса выдающихся достижений и станете свидетелем воздействия EMDR. Затем мы продемонстрируем вам дополнительное применение EMDR с целью активизации творческих ресурсов в профессиональном контексте, в духе упомянутого примера с музыкантом.

Обе области применения представлены в коучинге в равной степени. Многие наши клиенты хотят преодолеть блокаду достижения выдающихся результатов, а некоторые, как Лео, в целом довольны своей ситуацией и, тем не менее, стремятся к профессиональному и индивидуальному росту. Для многих актуальны сразу две темы одновременно. Мы уже говорили: все истории, приведенные в этой книге, рассказывают о людях, психическое состояние которых оценивается как нормальное и стабильное. Несомненно, это одна из причин, по которым EMDR оказывает на эту клиентуру столь быстрое воздействие. В рамках терапии при лечении комплексных психических нарушений нельзя ожидать такого же стремительного эффекта. Кстати, все приведенные здесь примеры коучинга — это реальные случаи из нашей практики, мы только изменили имена. В книге мы называем наших клиентов просто по имени. Во время коучинга мы обращаемся к ним на «Вы».

Начнем с клиента, который при помощи коучинга хочет разрешить следующую ситуацию: в течение определенного времени работа не приносит ему никакого удовольствия, все стало рутинной. Ему это непонятно, ведь именно в нынешнем году он добился особенно серьезных профессиональных достижений. Он сам себя не узнает, прежде он всегда был «совершенно другим». Он стал не таким, как «раньше». Услышав подобный подбор слов, мы не сомневаемся, что возможно воздействие методом EMDR. Клиенты переживают перемену в себе, которая кажется им странной. Некоторые даже говорят, что «такими они себя не знают». Есть основание предположить, что одно или несколько событий во время напряженной работы оставили в памяти послестрессовое переживание, которое не исчезает само собой.

Итак, здесь привлекает внимание разделение на «до» и «после» в описании человеком произошедшего и переживаемого. С другой стороны, есть и иные модели описания, когда клиенты указывают, что они «всегда были несколько интровертными» или, например, «вспыльчивыми», и изъявляют желание поподробнее остановиться на этих пунктах.

Эти люди не хотят снова становиться «прежними» или такими, «как раньше». Они с готовностью приветствуют изменения, ведущие к развитию личности. Напротив, клиенты, у которых из-за стресса выдающихся достижений возникли минитравмы, стремятся восстановить источники своей внутренней силы, которыми они обладали ранее. У них появляется чувство потери доступа к хорошо знакомому потоку энергии. Поэтому они зачастую не говорят об изменении, а жаждут чего-то вроде «возвращения».

Нередко поиск минитравм быстро увенчивается успехом: «На самом деле я растерялся, когда председатель совета правления незаслуженно подверг меня публичной критике». Или: «...когда я проиграл соревнование, к которому готовился два года». Иногда событие, спровоцировавшее травму, прячется среди повседневных дел, которые чисто внешне кажутся нормальным и воспринимаются как преодолимый повседневный стресс: «Письмо заказчика разозлило меня уже тогда — но ведь это не может быть причиной! За свою карьеру я получил море таких писем. Или это задело сильнее, чем мне показалось? По крайней мере, с этим заказом мы порядком попотели». Так клиенты исследуют сами себя. Остается фактом, что даже кажущиеся «незначительными» события порой становятся шипами, вонзающимися в душевное равновесие, а значит и в работоспособность. При этом провоцирующее событие редко случается само по себе, оно, как правило, сопровождается обостряющими факторами — что продемонстрирует следующий пример.

1. Наглядный пример из EMDR-коучинга

Карстен В., 45 лет, руководитель «среднего», довольно успешного информ-агентства. Последние четыре года в его подчинении находится сотрудник с яркими творческими задатками: Зёнке А., по образованию рекламный график, начал работу в агентстве в возрасте 24 лет. Будучи новичком, он сразу же проявил себя как невероятно одаренная, творческая личность. Карстен В. взял его под свое покровительство, многому учил и подталкивал к выполнению заданий, к которым сам Зёнке еще не чувствовал себя готовым. Возможности Зёнке быстро росли, он приобретал репутацию ходячего генератора идей. С одной стороны, это было продуктом реализации его собственных ресурсов. С другой — использованием тех многочисленных шансов, которые ему предоставлялись работодателем.

Однажды агентство заключило большой контракт с серьезным заказчиком, который, делая свой выбор, отказался от услуг многочисленных именитых конкурентов компании Карстена. И вот, в час невероятной удачи, выпавшей на долю агентства впервые за долгие годы, Зёнке положил на стол начальника заявление об уходе. Он, оказывается, уже целый год собирался это сделать, ведь четыре года на одном месте — это слишком долго, если думать о карьерном росте. «Спасибо за все, для меня это было блестящее начало», — услышал Карстен в благодарность от сотрудника.

Разумеется, Зёнке играл бы ведущую роль в новом проекте, требующем интенсивнейшей работы. От него ожидалось как идеи, так и их воплощение. Было нелегко компенсировать такую потерю, понесенную командой. Карстен пытался воспринимать утрату хладнокровно: «Не надо останавливать уходящих. Ведь было и так понятно, что карьера Зёнке должна идти в гору. А в нашей области смена работодателя особенно важна для приобретения нового профессионального опыта». Прошло два месяца, и Карстен заметил, что его по-прежнему «точит» мысль об уходе Зёнке, что он чувствует себя «задетым и обиженным», «никак не может этого преодолеть». Во время коучинга он говорит: «Конечно, его увольнение меня уязвило, я был абсолютно к этому не готов. И обида все еще сидит во мне». Одновременно Карстен сердится на себя за такую реакцию: «Это же совершенно глупо. Такому асу, как я, это должно быть безразлично. Нельзя так падать духом из-за простого ухода какого-то сотрудника». Но, понимая, что этот случай занимает его больше «обычного», он с большими надеждами пришел к нам на коучинг EMDR. Один из коллег Карстена восторженно рассказывал ему об этом методе, и теперь нашелся

подходящий повод, чтобы познакомиться с EMDR и в то же время попытаться мобилизовать свои прежние силы — и обрести новые.

Во время коучинга Карстен узнает, что он, возможно, страдает посттравматическим стрессом — пусть и, разумеется, в легкой форме. «Мой коллега говорил мне о том же. Но разве это касается не только людей, которые пережили землетрясение, похищение или нечто подобное?» — спрашивает Карстен. Он жалуется на проблемы, похожие на те, которые очень часто фигурируют в описаниях людей, переживших катастрофы. Так же, как и они, Карстен «никак не освободится от этой мысли»; воспоминания об увольнении Зёнке гложут его; спустя несколько недель он все еще испытывает физический дискомфорт, когда вспоминает об этом. А еще Карстен заметил, что чувствует горечь, думая о любом молодом сотруднике, и говорит себе: «Пусть они выкручиваются как умеют». В то же время он корит себя за такие деструктивные мысли. Мы начинаем сеанс коучинга EMDR введением в тему стресса выдающихся достижений.

2. Стресс выдающихся достижений — Post-Achievement-Stress (PAS): когда время не лечит ран

За свою жизнь человек тысячи раз оказывается «уязвленным», «возмущенным» или «потрясенным». Почти каждый день мы то пребываем в бешенстве, то ощущаем обиду или испуг. Но мы привыкли думать, что злость «сойдет на нет», бешенство «улетучится», и мы «забудем» страх. Эмоции, субъективно воспринимаемые как неприятные, считаются переработанными, когда человек сохраняет уравновешенность при воспоминании о неприятном событии. Представьте себе чтение газеты: вы узнаете о разбившихся самолетах, болезнях, насилии, но у вас не колотится сердце, и вы не покрываетесь холодным потом. Так называемые «серые клетки» — бастион нашего сознания — обрабатывают информацию на уровне восприятия. На этом же уровне происходит оценка событий: мы, конечно, осуждаем насильника или раздумываем о пожертвовании пострадавшим от наводнения, но наша амигдала остается при этом в состоянии покоя. Эту почти невидимую часть мозга — маленькую, как миндалину, — некоторые исследователи очень точно называют «сигнализацией» или «набатом» мозга. В момент опасности или повышенной нагрузки она инициирует производство повышенной дозы стрессовых гормонов. Каждому знакомо чувство «выделения адреналина».

У всякого из нас бывало, что уже через несколько дней после испытанных злости или ужаса он мог смеяться над этим. «Набатный колокол» останавливался, эмоция «испарялась», оставалось лишь воспоминание. Таким образом, обретается жизненный опыт, и для этого не приходится каждый раз замирать от испуга или зеленеть от злости. Если бы дело обстояло иначе, то не прошло бы и нескольких лет, как мы бы просто перестали двигаться от переизбытка болезненных эмоций. Более чем в 95% случаев мы избавляемся от стресса, страха или перевозбуждения силой собственных умственных способностей. Мы сами возвращаемся к душевному равновесию или преодолеваем произошедшее. Мы не забываем случившегося, но знаем точно, что оно относится к прошлому.

В этом нам помогает ощущение времени: воспоминание бледнеет, «отдаляется», больше «не задевает», становится «расплывчатым». Это благотворное дистанцирование позволяет спокойно вспоминать о происшествии и говорить о нем, не «испытывая боли». Выражаясь языком психотерапевта, это значит, что переживание интегрировалось, перешло в сферу опыта, который может «однажды пригодиться».

Фрэнсин Шапиро сравнивает повседневные душевные царапины с маленькими физическими ранениями, вроде укола шипа розы. Из пальца сочится кровь, присутствует болевое ощущение, но ясно, что это не будет продолжаться всю жизнь. Уже в момент укола мы интуитивно понимаем, что очень скоро эта боль пройдет, а ранка затянется.

Так вот: после разочарования в связи с уходом молодого коллеги у Карстена этот будничный процесс ментального самозаживления не протекает нормальным образом. Продолжая метафору укола, можно сказать, что шип остался в ране. Оказывается, время лечит не все раны — вопреки известному утверждению. Обида сохраняется в виде легкой, но вносящей в жизнь заметные ограничения фантомной боли. В коучинге EMDR такую боль мы называем стрессом выдающихся достижений, отличая его от действительно тяжелых посттравматических нарушений.

3. Каким образом страх «сковывает», или о механизме действия посттравматического стресса

В ходе исследований, посвященных феномену боли, был снят замечательный фильм, названный «Как нервная клетка учится боли». Вальтеру Цигльгенсбергеру, ученому из института имени Макса Планка, удалось запечатлеть реакцию изолированной нервной клетки с помощью кривой линии. Когда нервная клетка оказывается в состоянии раздражения, говорят, что «нерв стреляет». В результате каждому искусственному раздражению клетки на кривой линии соответствует «пик действия». Но если нервная клетка подвергается раздражениям с высокой интенсивностью или большой частотой, то болевая реакция становится перманентной. Нерв начинает «стрелять» без перерыва — причем без дальнейшего воздействия извне. То есть наступает момент, когда активность нерва уже не нуждается во внешнем стимуляторе. Сенсационные результаты исследований Вальтера Цигльгенсбергера объясняют феномен фантомной боли. Как известно, люди с ампутированными конечностями ощущают в них боль. У человека, лишившегося ноги, «болит» нога. До недавнего времени фантомная боль оставалась для медиков загадкой. Но теперь известно, что клетки мозга в состоянии «научиться боли». Они регистрируют ощущение боли, хотя ее причины уже много лет не существует. В таких случаях говорят о «болевой памяти» или «нейрональной пластичности». Нейроны, нервные клетки, заучивают боль, как песню, которая никак не выходит из головы. Описан также эффект, когда болит часть тела, которая уже была вылечена или даже никогда не была травмирована. Эта разновидность боли называется нейропатической. Вальтер Цигльгенсбергер считает, что его исследования позволяют объяснить нейрональные виды фобий и посттравматические нарушения.

Учитывая эти гипотезы, упомянутому фильму можно было бы дать название «Как нервная клетка учится страху». Чувство страха вызывает чрезмерный выброс стрессовых гормонов в нервную систему, и организм реагирует на страх столь же сильно, как и на боль: мышцы напрягаются, дыхание становится поверхностным или прерывистым, кровообращение ускоряется, взгляд стекленеет, сосуды видоизменяются, желудок и кишечник сводит судорогой — по крайней мере, такое ощущение создается у человека. Когда испуг слишком сильно воздействует на нервную систему, естественные механизмы обработки информации перестают функционировать. Организм погружается в хроническое состояние страха, хотя опасность давно миновала. В подобном случае уместно говорить о фантомной

душевной боли. Каждая эмоция может, таким образом, стать самостоятельной, превратиться в «нейропатическую» эмоцию — страх, бешенство, жажду мести, печаль, отвращение или стыд. Есть также ощущения, которые субъективно воспринимаются как противоположность эмоций. Это отсутствие всяких чувств, состояние безразличия, которое тоже кажется нам чем-то чужеродным.

Мы привыкли, что все эти эмоции проходят сами собой, поэтому «неразрешимые» состояния вызывают у нас чувство беспомощности. Обычные формы снятия стресса — такие, как развлечения, спорт или разговоры, — больше не выполняют привычной функции, называемой «переработкой» (processing). Этим термином в EMDR обозначают устойчивый нейрональный процесс интегрирования наших переживаний и эмоций. Последнее слово происходит от латинского motio — «движение». При посттравматическом стрессе этого движения не происходит: переживание переходит в оцепенение и мы как бы «остаемся на месте». Даже старое доброе средство — сон — теперь отказывает. «Утро вечера мудренее», — утверждает пословица, и это совершенно справедливо. Специалисты в области сна и исследователи мозга едины во мнении, что именно во время сна, когда нам что-то снится, мы «перевариваем» большую часть переживаний. Однако во время посттравматического стресса сновидения перестают выполнять свою стандартную функцию. Процесс интеграции эмоций застревает, как игла на поцарапанной пластинке. Блокировка функции сна препятствует расслаблению, мы видим кошмары и в испуге пробуждаемся.

О конкретных последствиях травм на нейрональном уровне сегодня известно слишком мало, чтобы можно было делать серьезные обобщения. Остается только собирать мозаику из разрозненных осколков, чтобы потом, возможно, из них сформировалась единая картина. Фрагментами этой мозаики являются, например, снимки разных отделов мозга у людей, страдающих фобиями, то есть у тех, кто подвержен хроническим реакциям сильного страха, возникающего в связи с определенными ситуациями, предметами, животными (например, испуг при виде мыши). Снимки в разных цветах показывают активность мозга, его реакции во время тех или иных переживаний. В фильме с драматичным названием «Фобия — голый страх», снятом британскими документалистами корпорации BBC, можно воочию увидеть вещи, поражающие воображение. Мы видим, как у людей «звенит» амигдала — этот набат мозга, — когда они видят картинки, воспринимаемые ими как гнетущие или страшные, вроде ужасной гримасы из фильма ужасов. Правда, вскоре после такого представления амигдала снова «успокаивается».

Но когда испытуемому показывают картинку, непосредственно связанную с его фобией, одновременно с амигдалой высвечивается также левый гиппокамп. А это область мозга, тесно связанная с нашей памятью. Интересно, что данный аккумулятор ощущений молчит при показе «просто страшных» картинок. Если же речь идет о фобии, то сигнальный колокол и хранитель воспоминаний, вероятно, превращаются в единый механизм. Человек видит мышь или всего лишь вспоминает о мыши — и уже звенит набат, уже выделяется сверхдоза стрессовых гормонов. Проблема отягощается тем обстоятельством, что каждый элемент нашего чувственного восприятия сначала проходит через амигдалу, а лишь потом добирается до коры головного мозга, то есть до той части мозга, которая «думает». На прохождение этого пути требуется от половины до трех четвертей секунды. Поэтому сам испуг наступает на полсекунды раньше, чем его воспринимает сознание. И если этот испуг уже овладел человеком, то «чистый разум», к несчастью, не может выполнить свою разъяснительную функцию. «К сожалению, — говорит бременский исследователь мозга Г. Рот в докладе по данной теме, — амигдала, направляя поступивший сигнал далее к коре головного мозга, не позволяет коре ничего диктовать себе в обратном направлении — а если и позволяет, то очень неохотно».

Интересно, что результаты этих исследований во многом подтверждают заключения, вынесенные о людях, перенесших тяжелые травмы. У ветеранов войны или других людей, подвергавшихся побоям или насилию, было выявлено заметное уменьшение левого гиппокампа по сравнению с людьми нетравмированными — как будто эта область мозга истощилась из-за перманентной связи с системой мозгового набата. Кроме того, известно, что тяжело травмированному человеку не помогает его ясный ум: человек продолжает бояться, хотя и знает, что бояться нечего. Но чтобы понять, как именно взаимосвязаны эти вещи, пока еще нужны многолетние исследования.

Мы сообщаем об этой ситуации участникам нашего коучинга, хотя их проблемы существенно отличаются от нарушений у тяжело травмированных людей. И все же эта информация обладает для людей с мини-травмами не только разъясняющим, но и облегчающим эффектом. «Лично я благодаря этим знаниям смог понять: вполне нормально, что я не могу преодолеть удар собственными силами». Это очень важное замечание одного из участников коучинга. Прошло уже много лет с тех пор, как стало понятно, сколь осторожно следует относиться к утверждениям, что при желании можно «свернуть горы». С таким же успехом можно говорить: «Нужно только захотеть, и ваша сломанная нога сама наложит на себя гипс».

Люди, пережившие описанные нами потрясения, «надломы» или раны, нуждаются не столько в терапии, сколько в коучинге, который позволяет вернуться к «переработке», интеграции событий и вернуть свои ощущения в привычное русло.

Человек, отказывающийся принимать это во внимание, не только страдает от ограничений, связанных со стрессом, — у него появляется также непреодолимое чувство собственной неполноценности. Если все действительно зависит только от желания, почему я не могу преодолеть стрессовую блокаду? Ответ прост: потому что я не по-настоящему хочу или веду себя попросту глупо. Человек стыдится своего состояния, как Карстен, который в начале коучинга называл себя «обиженным мальчиком». Здесь уже недалеко и до ощущения себя полным неудачником. Представьте себе, что к вам кто-то подходит и говорит: «Вы знаете, там на улице прямо перед моей машиной сел вертолет. Он мне очень мешает, мне нужно срочно уехать. Вы не могли бы его переставить? Пилота нигде не видно, а мне нужно немедленно уехать по важному делу». Вы могли бы на это ответить: «Переставляй вертолет сам!» Но вы вежливый человек, и поэтому, возможно, ответите: «Мне очень жаль, но я не умею летать на вертолете». Ваш собеседник возразит: «Чушь! Вам нужно лишь захотеть этого!» Наверное, никто не почувствует себя неудачником, если следующей репликой будет: «Это не от желания зависит. Просто я никогда не учился летать на вертолете. Я не знаю, как им управлять. Мне просто не хватает знаний!»

Вы себе даже не представляете, какому количеству людей не удастся трансформировать и развивать свою личность не из-за недостатка желания или даже «сильного желания». Их дефицит заключается в практическом неумении или незнании, а также в непонимании логики успеха и принципа возникновения ментальных проблем. Желание есть у всех клиентов, которые к нам обращаются, — иначе они не стали бы и записываться на прием. А поскольку навыки, ноу-хау играют важнейшую роль в процессе эффективного обучения и даже изменения параметров личности, мы посвящаем этой теме целую главу, которая последует за представлением метода EMDR. Наш тезис: обретение навыков и собственные ноу-хау — это уже половина успеха.

4. EMDR и «внутренний замок» Спящей красавицы

Сказка братьев Гримм о Спящей красавице может послужить прекрасной метафорой посттравматического стресса. Перед нами живая, цветущая местность с городами и селами. Но посреди этой местности стоит заколдованный замок, заросший плотной стеной колючего кустарника. В замке остановилось время. Много лет назад злая колдунья погрузила замок со всеми его обитателями в столетний сон. Все замерло в ту секунду, когда принцесса уколола себе палец веретеном колдуньи. В мгновенно остановившейся суете замер и повар, собиравшийся отвесить поваренку оплеуху, — его рука замахнулась, но так и не опустилась. Подвижная повседневная жизнь обратилась в застывший монумент. Ничего больше не происходит — нет и «переработки», интеграции. За десятилетия не один принц пытался пробраться к принцессе через кустарник, но никто не смог преодолеть его колючих шипов.

У людей, находящихся под воздействием травмы, этот заколдованный замок находится в самой глубине души, то есть там, где триллионы раз переплетены клетки мозга. Повсюду пульсирует жизнь, идут своим ходом реакции, продолжаются процессы развития — повсюду, но только не в этом темном замке с застывшей раной. В таком же положении находятся люди с мини-травмами: большую часть времени они в полной мере применяют свои возможности, реализуют таланты. Но им это удастся лишь до тех пор, пока они вновь не натыкаются на свой внутренний «колючий кустарник», разросшийся вокруг травмы. Они застревают в колючих шипах и не могут двигаться дальше.

Эффективное воздействие EMDR ведет к тому, что путь в замок вновь открывается, и в него возвращается жизнь. Запускается интеграция (processing) самооживляющих ментальных процессов, и сразу же активизируются источники энергии, чувств, творчества. А когда нахлынут чувства, пробудившиеся от этого воздействия, они быстро войдут в правильное русло. Впрочем, остается еще оплеуха, которую повар собирался отвесить поваренку. Конечно, повар опустит руку, как только чары прекратят действовать, и поваренок громко вскрикнет: «Ай!» Поставьте себя на место поваренка. Чему бы вы отдали предпочтение: риску получить оплеуху и вернуться к жизни — или отсутствию острой боли при дальнейшей неподвижности?

Таковыми метафорами и аналогиями мы готовим клиентов к тому, что EMDR — это очень чувствительный процесс. Самые разные эмоции с высокой скоростью

и интенсивностью овладевают вами — и вновь «улетучиваются». Нередко в движение приходят чувства, которые могли бы возникнуть тогда, во время травмирующего события, но были подавлены нацеленностью на выдающиеся результаты. В итоге после оскорбления человек хронически испытывает бешенство и жажду мести. Иногда через несколько минут после того, как эти чувства утихают под воздействием EMDR, участника коучинга охватывает печаль, которой он раньше никогда не ощущал, — а ведь она тоже является адекватной реакцией на оскорбление. Как в случае с оплеухой поваренку, застывшая эмоция приходит в движение и полностью овладевает человеком. Многие клиенты очень удивляются разнообразию чувств и их стремительной смене во время коучинга. Интенсивностью обладают и положительные эмоции, которые становятся доминирующими в завершении сеанса: это облегчение, радость или чувство собственной компетентности и силы.

Если клиенты хорошо подготовлены к «феномену поваренка», то они могут повторно испытать знакомые ощущения — но одновременно и правильно оценить их значение на умственном мета-уровне. Теперь они отдают себе отчет, что нахлынувшее чувство не имеет ничего общего с ситуацией «здесь и сейчас», а его возвращение ведет к преодолению мини-травмы. Попробуйте сравнить такое восприятие на мета-уровне с обыкновенной икотой. Ведь это довольно сильная реакция: воздуха не хватает, человек бесконтрольно издает характерные звуки, грудь сотрясается. Однако многие икающие, несмотря на острый драматизм этого процесса, икают и одновременно смеются над этим. Наши клиенты, предположим, не смеются — но они сохраняют хладнокровие в тот момент, когда их организм переживает концентрированную эмоцию за минимальный отрезок времени. На самом деле это «волшебство чувств» (как недавно выразился один из участников коучинга), то есть одна эмоциональная волна обычно укладывается в одну минуту или даже еще более короткий промежуток времени.

Клиенты говорят, что к завершению коучинга их ощущение собственного организма становится очень приятным. Кроме облегчения или расслабления, люди часто испытывают усталость или приятное изнеможение. Многие клиенты начинают зевать. По этому поводу можно привести еще одну метафору. Когда вы несете тяжелые пакеты с покупками, вы сохраняете полное внутреннее равновесие, пока не доберетесь с этим грузом до своей квартиры. Дома вы откладываете пакеты в сторону. В следующий момент вы усаживаетесь в кресло, потягиваетесь, несколько раз глубоко вздыхаете и говорите: «Фу, вроде дело улажено». Но одновременно вы думаете: «Ну и утомляет же все это!» Таким образом, только когда груз отложен,

можно почувствовать, сколько было потрачено сил. Это относится и к ментальным нагрузкам. Поэтому мы рекомендуем клиентам после сеанса EMDR сделать что-нибудь «для себя», пораньше лечь спать или как-то по-другому дать душе «расслабиться».

Описанные здесь эффекты приводят к тому, что вера наших клиентов в метод EMDR растет с каждым сеансом, и они, наконец, решаются затронуть проблемы, которых не хотели касаться из страха вновь оказаться в «травматическом колючем кустарнике». Одна из наших посетительниц пришла на третий сеанс со списком пожеланий и просьбой: «Я бы хотела, чтобы мне все это отогнали движениями пальцев». Такой выбор слов должен был бы насторожить опытного психотерапевта — и на то есть причины. Ведь просто «отогнать» травматические переживания невозможно. Вы, вероятно, уже и сами поняли, что результат приходит лишь после действительно тщательной подготовки клиента. Причем это одинаково справедливо как по отношению к участникам коучинга со стабильной психикой, так и к пациентам с тяжелыми посттравматическими нарушениями. Только после скрупулезной предварительной работы застывшие негативные эмоции устраниаются, как кажется, нехитрыми приемами — как будто травму можно просто «расколдовать». Кстати, к подготовке участника коучинга относится также создание защищенного внутреннего пространства. Но об этом мы поговорим в главе «Классический пример EMDR-вмешательства», где будет подробно показана каждая отдельная фаза всего процесса. А сейчас, дорогой читатель, вы наверняка с нетерпением ждете «протокола» сеанса EMDR.

5. Что происходит на сеансе EMDR-коучинга?

После необходимых вводных слов мы попросили Карстена мысленно вернуться к сцене увольнения Зёнке.

Коуч: «Какой момент вас до сих пор подавляет, когда вы вспоминаете об этом событии?»

Карстен: «Я вижу, как Зёнке сидит передо мной. Но вместо того чтобы заговорить о потрясающем успехе, он вдруг сообщает мне, что хочет уйти. Больше всего мне мешает дружелюбное выражение его лица, которое никак не вяжется с содержанием его новости».

Коуч: «И как вы себя при этом чувствуете?»

Карстен: «Я чувствую себя идиотом... и что меня предали».

Коуч: «А что бы вам хотелось о себе думать в этот момент?»

Карстен: «Что я компетентен, что я все сделал правильно. Но ощущение себя идиотом сильнее».

Коуч: «Предположим, что есть точная шкала для оценки собственного состояния. “Единица” на ней означает: “Хорошо, если бы все было именно так, но я, к сожалению, совсем не могу этому поверить. Такая оценка просто не соответствует моему самоощущению”. “Семерка”: “Действительно, эта самооценка на 100% совпадает с моим внутренним ощущением”. Так вот: как бы вы оценили утверждение “я компетентен”, соотнося его с воспоминанием о Зёнке?»

Карстен: «На “единицу”. Это заявление, как я уже говорил, не соответствует моему истинному настроению».

Коуч: «Еще раз мысленно вернитесь к неприятной сцене увольнения. Какая эмоция выходит у вас на первый план?»

Карстен: «Я чувствую себя разочарованным и униженным».

Коуч: «А что подавляет вас сильнее всего?»

Карстен: «Как я уже говорил, мне неловко, что я столько инвестировал в этого человека и наивно ожидал от него какой-то особой благодарности. Это хуже всего. Есть, конечно, и разочарование, но его я испытываю не так остро, как чувство неловкости, которое находится на первом плане».

Коуч: «Насколько сильно подрывается ваше ощущение общего благополучия при мысли об этой сцене? Оцените субъективно переживаемую вами неловкость по шкале от 0 до -10».

Карстен: «Меня это все еще угнетает. Я бы выбрал оценку -8».

Коуч: «Пожалуйста, внимательно прислушайтесь к своему организму. Этот прием называется «зондирование почвы». Как именно вы испытываете неловкость при мысли об этой сцене? Где у вас самые заметные ощущения?»

Карстен: «У меня как будто переворачивается желудок. Но не как при тошноте — это больше похоже на судорогу. Почти как удар в солнечное сплетение».

Только после этого подробного выяснения всех обстоятельств используются направленные движения глаз, которыми так знаменит метод EMDR. Действительно, коуч двигает пальцами перед глазами клиента, который взглядом следует за этими движениями. Движения пальцев осуществляются по горизонтали в секундном такте: полсекунды в одном направлении, полсекунды в другом. Импульсированные таким образом быстрые повороты глазных яблок напоминают аналогичное движение глаз во время так называемого БДГ-сна, или быстрой фазы сна, на которую приходится сновидения. К движениям пальцев перед глазами участники коучинга тоже должны быть хорошо подготовлены. У большинства клиентов создается впечатление, что коуч выполняет движения слишком быстро. И на то есть причина. Большинство эмоций, воспринимаемых нами как неприятные, вызывают повышенный тонус мышц глазного яблока.

Представьте себе расширенные зрачки испытывающих шок героев триллера, когда их показывают крупным планом. Или вспомните выражение: «Он оцепенел от ужаса». Конечно, здесь подразумевается «стеклянный взгляд». В припадке брезгливости у людей тоже замирают глаза. У человека, находящегося в депрессии, также отмечается снижение подвижности зрачков. Во всех этих случаях мы имеем дело с последствиям пониженного мышечного тонуса глаз. При помощи движений пальцев перед глазами слишком высокий тонус ослабляется, а слишком низкий — повышается. Коуч, проводящий терапию, всегда отчетливо видит, что сначала глаза клиента следуют за движениями пальцев вяло или скачкообразно. По прошествии

времени движение зрачков становится более плавным. В целом движения пальцев коуча должны быть достаточно быстрыми, чтобы спровоцировать движение зрачков, но и достаточно медленными, чтобы глаза клиента успевали за «ритмом движения пальцев».

Как только мы замечаем, что движения зрачков стали плавными, мы прекращаем первую последовательность движения пальцев. Обычно это происходит примерно после двадцати движений в каждом направлении. Большинство клиентов после этих первых тридцати секунд делают глубокий вздох. Это первый признак трансформации стрессовой активности в реакцию расслабления. Коуч может пока опустить свою руку.

Коуч: «Еще раз подумайте о сцене увольнения. Прислушайтесь к желудку. Что вы чувствуете?»

Карстен: «Желудок больше не сжимается в судороге, ощущение намного более расслабленное».

Коуч: «Вы все еще чувствуете себя униженным?»

Карстен: «Нет, но я очень зол».

Коуч: «Как и где именно вы чувствуете злость?»

Карстен: «В руках, в ладонях». (Он сжимает кулаки.)

Коуч: «Подумайте еще раз об этой сцене и опутите, что вся ваша злость — в руках».

Мы дополнительно объясняем клиентам, что сосредотачиваться на детальном анализе травмы, а также на эмоциях и реакциях организма, связанных с ней, следует лишь непосредственно перед новой последовательностью движений пальцев — и сразу же после нее. Естественно, во время самого движения пальцев перед глазами травматическое событие выходит из фокуса, поскольку движения пальцев коуча имеют еще и отвлекающее действие. После новой серии из 20 движений перед глазами Карстен опять глубоко вздыхает. Кстати, каждую отдельную секвенцию движений пальцев мы называем английским словом «сет».

Коуч: «Ну, как дела? Что происходит с нашей злостью?»

Карстен: «Она пропала. А вместо этого появилась мысль: делай вид, будто ничего не случилось».

Коуч: «Что это за чувство, при котором надо делать вид, будто ничего не случилось?»

Карстен: «Это как будто связано с понижением температуры тела».

Коуч: «И в какой части тела вам становится особенно прохладно?»

Карстен: «В животе».

Коуч: «Остановитесь на этом моменте. Снова подумайте о той сцене и прислушайтесь к вашему животу».

В следующей фазе возникает впечатление, что процесс начинает развиваться по спирали. Американцы называют это «loop», петель. Ощущения Карстена от сета к сету поочередно возвращаются то к злобе, то к формуле «не дай заметить». Поэтому коуч должен перейти к вербальному воздействию.

Коуч: «Почему вы не готовы показать, что вы чувствуете?»

Карстен: «Это ведь было бы жалостью к самому себе».

Коуч: «А что в этом неправильного? Думаете, кто-то другой на вашем месте не чувствовал бы себя задетым?»

Карстен: «Вы так думаете? Но жалеть самого себя!..»

Коуч: «А что, если это вполне уместно и оправданно? Вы же не злитесь, оттого что на вашем галстуке слишком мало крапа. Здесь жалость к самому себе была бы действительно смешной. Так вот: вы чувствовали себя ужасно разочарованным, и ваши эмоции были при этом абсолютно “достойными”. (Карстен слегка усмехается.) Почему нельзя открыто проявить подобное чувство? Подумайте об этом и следуйте за движениями пальцев». (Снова проводится сет.)

Теперь становится очевидным, что EMDR — это не «просто» направленное движение глаз. Секвенция, которую мы только что показали, — а длилась она всего 30 секунд — называется «когнитивным вплетением». Это значит, что коуч делает короткую вербальную вставку, которая привносит в параметры восприятия клиента дополнительный аспект. В результате увеличивается диапазон тех данных, из которых складывается его самооценка. (Последователи НЛП обозначают целенаправленное изменение контекста восприятия термином «рефрейминг», то есть «новое обрамление»: переживание получает новую или расширенную рамку, которая положительно влияет на его актуальное восприятие.)

После того как замечание коуча стимулирует клиента к размышлениям, сразу же продолжаются движения пальцев перед глазами. Они ускоряют усвоение новой информации в «переработке» (processing), интеграции. Во время предварительной фазы коучинга клиента предупреждают, что на протяжении сеанса коуч будет мало говорить, а за короткими словесными вставками немедленно следуют новые движения пальцев перед глазами. Техника когнитивного вплетения требует от коуча высокой компетентности в распознавании тех убеждений клиента, которые блокируют его ресурсы. Коуч должен уметь точно сформулировать догматические представления, на которых зиждутся эти убеждения. Имея в виду, что этот аспект метода EMDR невероятно важен для активизации внутренних ресурсов клиента, мы посвятили данной теме отдельную главу: «Конструктивный подход к догме».

Во время последнего сета Карстен неожиданно обретает взгляд человека, которого осенило. Он жестом просит об остановке, и коуч прекращает двигать пальцами перед его глазами. Перед началом сеанса оговаривается, что поднятая рука служит знаком «Стоп!» Кроме того, коуч и клиент договариваются о сигнале «Продолжайте движения пальцев!», так как многие опытные участники EMDR-коучинга интуитивно понимают, сколько «энергии от движения перед глазами» им нужно, чтобы перешагнуть через какой-то важный момент или повысить интенсивность приятных ощущений.

Коуч: «Что случилось?»

Карстен: «Я просто скажу ему об этом».

Коуч: «Что вы имеете в виду?»

Карстен: «Я только что мысленно сказал ему: «Зёнке, это, конечно, твое право — уволиться. Но сейчас это для меня настоящий удар. Мне это надо переварить. Давай лучше продолжим разговор завтра, я успею все обдумать и успокоиться».

Коуч (также включаясь в этот «фильм»): «И как он на это реагирует?»

Карстен (смеется): «Дурацкая улыбка сходит с его лица, и ситуация неприятна теперь уже ему».

Коуч: «А что вы чувствуете, когда это представляете?»

Карстен: «Облегчение».

Коуч: «В какой части тела вы отчетливее всего ощущаете облегчение?»

Карстен: «В плечах и в груди, больше всего в груди. Я чувствую, что могу сделать глубокий вдох».

Карстен, усаживаясь, выпрямляет спину и расправляет грудь. При этом слышно два легких похрустывания — происходит снятие блокады в шейной области позвоночника. Этот феномен мы подробно обсудим в следующей главе.

Коуч: «Отдайтесь приятному ощущению и снова следуйте движению пальцев». *(Выполняется новый сет.)*

Последний эпизод демонстрирует, как воздействие EMDR трансформирует некое субъективное ощущение в позитивное, приятное переживание. Это касается не только дискомфортных, но и положительных физических и душевных состояний, которые дополнительно усиливаются воздействием EMDR.

Карстен: «Приятное чувство разливается у меня по всему телу».

Коуч: «Пожалуйста, снова подумайте о вашей ситуации. Что вы испытываете?»

Карстен: «Приятное чувство остается, и я как-то совсем по-другому думаю о Зёнке». *(Он спокойно вспоминает о сцене, с мирным выражением лица «размышляющего наблюдателя».)*

Коуч: «Вы можете выразить это словами?»

Карстен: «Думаю, Зёнке вовсе не был таким хладнокровным — наоборот, он испытывал неуверенность. Ему и самому наверняка было неприятно говорить мне, что он уходит. Боясь выдать себя, он перестарался, демонстрируя явно показную непринужденность. Он вел себя неуклюже — он ведь еще очень молод. Вся эта сцена для меня больше не проблема».

Здесь Карстен вышел на эмоциональный уровень, к которому подспудно стремился уже не одну неделю. Он пытался думать о сцене увольнения как опытный руководитель, а не как обиженный мальчик. Но это желание, растворенное в сознании, не находило себе дороги в мире ощущений Карстена. Только вмешательство EMDR позволило установить связь между намерением и эмоцией, то есть между корой головного мозга и амигдалой.

Коуч: «Еще раз мысленно возвратитесь к сцене и скажите себе: «Я компетентен». Насколько вы теперь верите в это?»

Карстен: «Сейчас это заявление кажется мне справедливым. Я бы даже добавил: «Я умею компетентно обходиться со своими чувствами». И еще мне в голову приходит мысль: «Мои чувства — в порядке». И это для меня тоже очень важно».

Коуч: «Что вы чувствуете, проговаривая предложение: «Я — идиот»?»

Карстен: «Оно абсолютно неверно, бьет мимо цели».

Коуч: «В заключение еще раз подумайте об исходной сцене. Недавно ваша самооценка равнялась -8. Как вы себя чувствуете теперь, думая о том событии?»

Карстен: «Нейтрально, по шкале это около “нуля”. Но сконцентрировавшись, я чувствую себя хорошо, примерно на два балла. Зёнке благодаря мне и правда многому научился, я могу этим гордиться. Мне кажется, я хороший тренер». *(В подтверждение своих слов он импульсивно ударяет ладонью по подлокотнику кресла. При этом он выглядит полным сил. Достигнутый результат закрепляется еще одним сетом, во время которого Карстен думает о сцене в свете утверждения «я компетентен».)*

Кстати, позитивную часть шкалы самооценки мы называем «веллнесс-шкалой», шкалой хорошего самочувствия. Интересно, что иногда дополнительные сеты могут еще улучшить общее положительное состояние.

Описанный сеанс длился 45 минут, вводная часть перед ним — примерно столько же. На все вместе с обсуждением результатов коучинга у нас ушло два часа.

Уже после первого сеанса Карстен добился цели. Он снова в полной мере смог использовать свои внутренние ресурсы; исчезла и проблема мотивировки. Но главное, что в его обхождение с сотрудниками вернулись открытость и чувство юмора. Неделей позже на втором сеансе всплыла еще одна история из его жизни, позволившая понять, что именно было для Карстена раздражителем в сцене с молодым коллегой Зёнке. Это продолжение мы покажем в разделе под названием: «Какую роль играет предшествующий опыт при стрессе выдающихся достижений?» Однако прежде мы познакомим вас с другими подробностями метода EMDR.

6. Какими свойствами обладают движения пальцев перед глазами?

Содержание EMDR-коучинга практически не зависит от конкретного коуча. Исключением — как показано выше — является методика «когнитивного вплетения». При ее использовании коуч расширяет границы убеждений, сковывающих развитие личности и снижающих качество жизни. Он предлагает другие, вдохновляющие мысли, помогает создать новую рамку, а то и вовсе растворяет эти убеждения. В случае с Карстеном на подсознательном уровне контрпродуктивно сработало предписание: «Нельзя себя жалеть». У многих читателей это пробудит в памяти наставления: «Терпи, казак, атаманом будешь». Или: «Мальчики не плачут».

Остальные процессы базируются на творческом акте самого клиента, который инициируется внешним воздействием. Например, коуч никогда не спросил бы Карстена: «И что же вы могли сказать Зёнке в этой ситуации?» Весь целенаправленный диалог развивался по инициативе Карстена, и каждый новый шаг был связан с его собственными идеями решения проблемы. Поэтому в нашем понимании EMDR ориентируется на самые гуманные модели личности, реализация которых возможна лишь с условием: «У каждого человека есть ресурсы, позволяющие ему добиться своих целей, — их нужно только активизировать». Умственная энергия, высвобождаемая EMDR-коучингом, проявляется в самых разных эффектах, которые не производятся коучем, а достигаются самим клиентом. Они возникают во время «переработки» и дают о себе знать совершенно неожиданно — часто поражая самого клиента. «Это как кино в голове, — описал этот феномен один из участников коучинга. — Я сижу в первом ряду и удивляюсь своим собственным удачам на экране».

Воспоминание стирается

Почти все, кто страдает от стресса выдающихся достижений, испытывают мучения от постоянно встающих перед глазами картин, содержащих угрозу или обиду. «Это не выходит у меня из головы, — говорят они. — Эти картины преследуют меня». Профессиональные названия данного феномена — «имманентные» картины или «имманентные» воспоминания. Определенные образы проецируют себя на экран сознания, и человек не может их контролировать, они просто гонятся

за ним. Власть этих картин над человеком кроется в их качестве: они отчетливы, близки, часто насыщены цветом и звуком. Нередко речь идет уже не об образах, а о трехмерных внутренних спектаклях. Интенсивность внутренних картин столь велика, что они воспринимаются мозгом не как воспоминания, а как события, происходящие в данный момент.

Движения пальцев перед глазами приводят — часто с секундной быстротой — к следующим изменениям:

- Картина бледнеет и становится плоской.
- Картина «мигает» или «качается», вспыхивая и исчезая.
- Картина отодвигается от человека настолько, что у него создается впечатление «отдаленного» воспоминания.
- Масштабы сцены уменьшаются.
- Голоса, звуки и шорохи «громких» картин становятся тише или умолкают.

Благодаря этим переменам к человеку возвращается чувство времени. Многие говорят: «Это прошло», или: «Это уже прошлогодний снег». Некоторые думают о сегодняшнем или завтрашнем дне, иногда о совершенно простых вещах: «Мне только что пришло в голову, что надо бы не забыть зайти за хлебом», — сказала одна из участниц коучинга и тут же удивилась: «Почему я вдруг об этом подумала?» Таким образом остановившееся время снова приходит в движение, и умственная энергия опять может расходоваться на вещи, происходящие «здесь и сейчас».

Change History, или Изменение переживаний прошлого

Здесь мы имеем в виду ситуацию, когда ключевая сцена обладает собственной психодинамикой; пережитое проигрывается снова и снова, получает развитие в настоящем. Карстен, например, смог представить себе, как он дает Зёнке удовлетворительный ответ. Другие клиенты рассказывают, как они вдруг поворачиваются к ситуации спиной и выходят из нее. Некоторые перестают обижаться, и в их реакции теперь доминируют хладнокровие и чувство юмора. Порой дело доходит даже до рукоприкладства: «Сейчас как дам этой свинье в морду!» Фантазии, разумеется, не отменяют того факта, что в своем первоначальном виде событие реально имело место. Но важна даже способность представить себе альтернативные поведенческие модели, которые в «оригинальной» сцене не оказались в распоряжении человека из-за внутренней блокады.

Прорыв блокады высвобождает в сознании ресурсы, которые в следующей, похожей ситуации могут получить спонтанную реализацию в реальном поведении. На втором сеансе Карстен сообщил нам, что ему стало легче показывать свою уязвленность, если собеседник выводит его за границы эмоционального равновесия. Кстати, пример «дам в морду» не имеет ничего общего с реальной физической агрессией. Эти вымышленные сцены куда больше демонстрируют отказ от догматов обыденного сознания вроде «нельзя защищаться» или «это только моя вина, раз со мной такое случилось». Новообретенные убеждения имеют уже другой характер: «Я достоин того, чтобы со мной хорошо обращались». Результатом поведения по новой модели становится новая «сила удара» — конечно, исключительно в словесном проявлении.

Символика снов наяву

Так же, как и в модели Change History, в сцену травматического события ретроспективно вплетаются новые переживания. Но в данном случае речь идет о нереальных, чисто фантазийных элементах, которые нам знакомы из области сновидений. У каждой фантазии всегда есть собственное символическое значение. Например, одна из участниц коучинга вообразила, что она растет и смотрит на все с высоты, а стоящие рядом люди приходят в ужас. «Теперь я на равных с этими людьми», — гласил ее спонтанный комментарий. Аналогичным образом люди превращаются в зверей; в одной из травматических сцен неожиданно хлынул дождь из розового конфетти; горячо вожаденный кубок победителя соревнований сам подлетел к спортсмену — как на съемке крупным планом. Крайне примечательно, что все эти фантазии напоминают «настоящие» сновидения, приходящиеся на фазу сна, которая — как уже говорилось — начинается с быстрого движения глаз. По всей вероятности, EMDR активизирует «модус переработки», похожий на мозговую деятельность после «объясняющих» и «перерабатывающих» сновидений. По крайней мере, эта параллель справедлива по отношению к миру внутренних визуальных переживаний.

Освобождающие реакции организма

Сковывающий эффект тяжелых воспоминаний основывается на физическом дискомфорте, возникающем в тот момент, когда соответствующие события появляются на экране сознания. Метод EMDR целенаправленно отыскивает в организме

центры отрицательных переживаний. Участников коучинга призывают прислушиваться к каждой клеточке своего тела на предмет неприятных ощущений при воспоминании о той или иной проблеме. Карстен сфокусировал скovskyвающее его ощущение в желудке в виде судороги. Другие клиенты говорят о тяжести в груди или плечах, о слабости в руках или ногах, о таких феноменах, как потливость, жар или озноб. Любое описание индивидуально — как неповторима личность каждого клиента. С помощью движений перед глазами устраняются не только внутренние картины, но и неприятные физические ощущения. И человек воспринимает это как особое, индивидуальное освобождение. Интересно, что иногда очаги неприятных ощущений еще какое-то время передвигаются по телу, прежде чем исчезнуть окончательно. У одной из участниц коучинга источник дискомфорта в нижней части живота с каждым сетом движений пальцев перед глазами поднимался на десять сантиметров выше. К концу коучинга она отмечала, что у нее только слегка сдавливает горло. Во время последнего сета она несколько раз сильно зевнула, после чего, наконец, горло тоже освободилось. Клиентка придумала для этого своего ощущения название «призрак тела»: «Призрак потому, что он невероятно быстро исчезает. Я бы в такое никогда не поверила, если бы не испытала на себе».

В связи с конкретным воздействием на физические ощущения мы определяем EMDR как терапию тела, поскольку в таких случаях сам организм выступает как барометр успеха. Только когда в нервной системе, мышцах и внутренних органах при воспоминании о неприятной сцене исчезает дискомфорт, можно считать, что воспоминание преодолено и переработано. Многие участники коучинга, получив этот опыт, «заказывают» дополнительный сет движений перед глазами для улучшения общего самочувствия. Ведь — как уже упоминалось — положительные ощущения с помощью движений пальцев можно сделать еще интенсивнее: легкость становится еще легче, а сила — еще здоровее. Такое воздействие — это уже чистая активизация ресурсов средствами EMDR.

«Феномен Короля-лягушонка»

Вы, наверное, помните, как в конце коучинга у Карстена раздался легкий хруст в спине. Это случилось, когда он расправил плечи после очередного сета движений пальцев перед глазами. Так происходит снятие блокады двигательного аппарата, и подобные вещи часто происходят во время EMDR-коучинга, когда клиент изменяет свою осанку. Участников коучинга напрямую никто к этому

не призывает — как, например, при физиотерапевтической гимнастике. Они сами интуитивно реагируют на высвобождение новой умственной энергии: у человека возникает физический импульс двигаться, держаться по-новому. Ведь и у братьев Гримм освобождение от душевной травмы сопровождается звуковым эффектом. В сказке «Король-лягушонок» злой колдун превращает принца в лягушку. После этого слуга принца, верный Генрих, заковывает свое сердце тремя железными обручами, «чтобы оно не разорвалось от печали и горя». После снятия колдовства он увозит короля с молодой невестой — разумеется, красавицей — в великолепной карете. В дороге принц слышит треск и в испуге говорит: «Генрих, карета ломается!» Преданный слуга на это отвечает:

Нет, господин, это кажется вам.
Лопнул тот обруч, которым сковал
Я свое сердце, когда тосковал,
Пока вы в колодце глубоком, студенном
Сидели на дне лягушонком зеленым!

Эти слова говорят сами за себя. Не зря же есть выражение, что кто-то становится «раскрепощенным».

Житейские проявления

.....

В большинстве своем клиенты чувствуют себя после сеанса свободными и раскрепощенными. Это касается не только переработанных проблем, но и общего состояния, потому что снятие стресса всегда разгружает нервную систему и улучшает самочувствие. Некоторые клиенты говорят, что чувствуют приятную усталость. Другим в течение нескольких часов после коучинга хочется зевать, или у них возникает потребность глубоко вздохнуть. Иногда фиксируется феномен легкого транса, вызванного тем, что среди синапсов мозга пронесся слух о ликвидации травмы. Кстати, мозгу понадобится от четырех до шести недель, прежде чем изменение отразится на каждой клетке. Мы рекомендуем клиентам в это время не отказывать себе в полном бездействии — например, вместо того чтобы читать газету в зале ожидания аэропорта, дать взгляду побродить без определенной цели, а мыслям разрешить «прогулку».

Многие клиенты сообщают нам об активизации сновидений после сеанса EMDR. Это значит, что инициированный коучингом процесс творческой переработки

проблем продолжается теперь на уровне подсознания. Кому-то вспоминаются события из жизни, тематически связанные со снятым стрессом. Такие события также целесообразно «переработать», чтобы даже след воспоминания о стрессе (в болевой терапии для этого есть термин «общая память боли») был ликвидирован, так сказать, «на всей территории». Соответственно, применительно к психике в целом можно говорить об «общей памяти страха, досады, брезгливости, обиды» — в зависимости от типа эмоции, которую нужно интегрировать. Роль предшествующего эмоционального опыта будет показана нами в отдельной главе.

7. За счет чего воздействует EMDR?

Существует несколько теорий, объясняющих принцип действия EMDR, но ни одна из них по сей день в достаточной мере не обоснована. Некоторые специалисты говорят о давно известном принципе «десенсибилизации». Клиент возвращается к воспоминанию и таким образом оказывается лицом к лицу с раздражителем. В этот момент движения глаз отвлекают от актуализированной мысли, и начинается «отучение»: воспоминание примыкает к нейтральным эмоциям и ощущениям. Однако наш терапевтический опыт позволяет утверждать, что простая конфронтация в сочетании с постановкой перед пациентом расслабляющей или нейтральной задачи не приносит результатов, сопоставимых с эффектом от EMDR. Нередко бывает, что от воздействия десенсибилизацией клиенты не испытывают никакого облегчения. Всякий раз при воспоминании о травме они испытывают ту же боль. Многим не помогает и многократный рассказ о своем тяжелом воспоминании — напротив, большому числу пациентов с посттравматическим стрессом такой рассказ очень неприятен, сопряжен с новыми травматическими переживаниями. Явления, подобные описанным выше, — активизация творческой деятельности, спонтанное ощущение освобождения в организме — в такой интенсивной форме происходят, по нашему опыту, только в результате применения EMDR или сходных методик, стимулирующих взаимодействие полушарий мозга.

Примечательно, что описанные в предыдущей главе эффекты возникают не только в результате движений пальцев перед глазами, но и при воздействии на слух. Если поочередно щелкать пальцами у левого и правого уха клиента, сохраняя при этом ритм предшествующих движений пальцев, то может быть достигнут результат, похожий на эффект от стимуляции движений глаз. То же относится и к тактильным раздражениям: например, действенны сменяющие друг друга прикосновения к левому и правому плечу или к левой и правой ладони. Сегодня многие последователи EMDR для каждого клиента специально устанавливают, по какому «каналу» у него наилучшим образом срабатывает связка «левое-правое». Фрэнсин Шапиро склоняется к тому, что EMDR отлаживает оптимальное взаимодействие левого и правого полушарий мозга за счет так называемой «билатеральной стимуляции». При ее помощи возникает плавная активизация нейрональных соединений, которая служит началом интенсивного процесса умственного выздоровления и раскрепощения на основе собственных ресурсов человека.

Эта теория подтверждается удивительными снимками методом электроэнцефалографии (ЭЭГ), продемонстрированными в передаче о методе EMDR на немецко-французском телеканале Arte. Снимки были сделаны во время ночного сна тяжело травмированных людей, страдающих кошмарами.

Люди, подобные, например, ветеранам войны во Вьетнаме, просыпаются от мучительных переживаний и чувствуют себя эмоционально катапультированными обратно в травматическую ситуацию. В терапии травм это называют феноменом возвращения в прошлое (флэшбэк). ЭЭГ-снимки отчетливо показывают, что в такие моменты левое полушарие мозга, особенно речевой центр, как будто «выключается», не показывает ни малейшей активности. Правое полушарие, напротив, демонстрирует повышенную активность, как будто там переживание «прокручивается» в физически осязаемом виде. То есть человек, переживающий «возвращение в прошлое», словно «проглатывает язык» от страха. Так, по крайней мере, это состояние обозначается в поговорке.

Данное наблюдение очень важно, поскольку мы пользуемся речью не только для коммуникации с другими людьми, но и для самоорганизации. Ежедневно в голове проносятся тысячи мыслей, в которых мы сами для себя комментируем текущие переживания, ощущения и намерения. «Ой, уже семь часов, пора вставать», — думаем мы. Или: «Что же мне сегодня надеть?» Процесс подсознательного внутреннего диалога называется также «автоматическим мышлением». Этот процесс необходим и для переработки эмоций, охватывающих нас каждую секунду: «Что это там прошелестело? Ой, как я напугалась. Это всего лишь маленькая птичка в кустах, совершенно безобидная». Автоматическое мышление необходимо для того, чтобы мы постоянно могли давать внутренний комментарий собственным переживаниям и чувствам. Именно этот модус внутреннего диалога обеспечивает возвращение в равновесие, когда «страх отпускает».

В разговоре, во время чтения или размышлений мы перерабатываем полученные знания именно с помощью внутреннего диалога. Когда ветеран Вьетнамской войны ложится спать, он может сказать себе: «Все в порядке, я дома, война кончилась много лет назад». Но ночью, когда речевой центр на время отключается, возможность подобного самоуспокоения исчезает. Эмоции и картины переполняют душу «без комментариев», и их уже нельзя упорядочить при помощи слов.

Такие результаты исследований мозговой деятельности заставили нас и многих наших коллег серьезно задуматься. Психология все-таки базируется на вере

в слово. Всем известны формулы «Выговорись — полегчает!» или «Хорошо, что мы об этом поговорили», в которых содержатся своего рода рецепты по лечению души. Поэтому мы всегда с пониманием относимся к страхам наших клиентов, которые боятся говорить, или должны пересиливать себя, или, рассказывая о событии, опасаются пережить все заново. Но что, если при посттравматическом стрессе или PAS слова не излечивают эмоциональных ран? Что, если при каких-то особых ментальных нарушениях блокируется связь между речевым центром и чувственной переработкой? Тогда вполне может оказаться, что в каких-то случаях разговоры просто реактивируют прежние ощущения, вместо того чтобы их лечить и интегрировать. При этом интуитивное желание «оставить все в покое» было не таким неправильным, как могли думать все мы, терапевты.

Вмешательство EMDR по сути своей неязыковое. Воздействие этого метода основано на ритмичных, билатеральных импульсах — будь то движение глаз, будь то мигрирующие слева направо слуховые или тактильные раздражения. Возможно, эти вмешательства восстанавливают нейрональные связи, которые «отвечают» за сообщение между левым и правым полушариями мозга, и тем самым возвращают ему изначальную работоспособность. Когда умственные силы полностью активизированы, мозг сам находит пути для творческой переработки информации, связанной с заблокированным, «зависшим» в нервной системе воспоминанием. Таким образом, восстановленная «сеть» сохраняет функциональность и тогда, когда клиент остается со своей проблемой один на один. Теперь он собственными силами всегда сможет выбраться из эмоциональных силков пережитого. То есть в результате коучинга клиент становится кем-то вроде барона Мюнхгаузена, который якобы вытащил сам себя за волосы из болота.

Но и теория «билатеральной стимуляции полушарий» в большей степени базируется на предположении, чем на строгих нейрологических фактах. Как уже было сказано, EMDR можно также толковать как состояние быстрого сна (БДГ-сон) в момент бодрствования. При этом тайна лечебных свойств самого сна пока еще тоже далеко не раскрыта. Следует также иметь в виду, что «настоящий» ночной сон у многих людей отнюдь не приводит к переработке травматических последствий стресса. Вероятно, дело в том, что ночной сон прерывается, поскольку спящий человек «зависает» в попытке переработать сновидение и просыпается от чувства этой блокады. Эмоциональную преграду, вероятно, может преодолеть только Rapid Eye Movement, быстрое движение глаз — причем во время бодрствования. Открытым остается и вопрос, почему метод EMDR иногда удивительно эффективен при психических фантомных болях. Вероятно, клетки, посылающие

хронические болевые сигналы, «переучиваются» и начинают производить нейтральные или приятные ощущения. Не исключено, что EMDR оказывает смягчающее воздействие на нейроны, хронически поддерживающие такие эмоции, как страх, злость или стыд.

Но все эти открытые вопросы — недостаточное основание, чтобы отказаться от использования метода. В качестве аргумента за EMDR в первую очередь следует привести очевидные положительные результаты его практического применения. В действенности EMDR усомниться невозможно. Это метод, который позволяет напрямую апеллировать к амигдале, то есть к сигнальному колоколу мозга, — и который может заставить этот колокол замолчать.

8. Как долго сохраняется действие метода?

Мы применяем EMDR уже три года — как в коучинге, так и в психотерапии. В общей сложности мы произвели около трехсот вмешательств по методике EMDR примерно у сотни клиентов. Только в 20% случаев воздействие не привело ни к какому субъективному облегчению. Причем если к концу сеанса клиент ощущает внутреннее освобождение, то это его ощущение уже остается при нем. В подобных случаях вмешательство ни разу не пришлось повторять. В психологии обучения такой эффект называется One Trial Learning, то есть обучение в один прием: единственного урока оказывается достаточно для усвоения новой информации очень надолго.

Представьте себе этот педагогический феномен на следующем простом примере. Вообразите, что вы участвовали в лотерее и попросили хорошего знакомого проверить ваш билет. И вот раздается телефонный звонок: «Представляешь, ты угадал все шесть цифр! Ты выиграл три миллиона!» А теперь подумайте, сколько раз этому человеку нужно вам позвонить, чтобы вы запомнили такую новость? Может быть, ему придется повторить сообщение — но только потому, что вы просто не поверите с первого раза. Но чтобы запомнить само содержание фразы, вам не потребуется повторений. Важная информация закрепляется в памяти благодаря своей неповторимой эмоциональной нагрузке и не забывается по прошествии месяцев и лет. EMDR — это такое же обучение на основе уникальных эмоций. Именно поэтому участникам EMDR-коучинга не задается никаких домашних заданий, никаких упражнений — ведь эффект от коучинга достигается исключительно за счет однократной разблокировки творческих ресурсов нервной системы.

Мы всегда документально фиксируем, какое переживание прорабатывалось на каждом конкретном сеансе. При этом наша задача «минимум» — достижение значения -2 (при минимальном значении -10) на шкале субъективной оценки неприятного ощущения. Только когда клиент делает данную оценку, мы считаем, что его блокирующее травматическое переживание переработано с точки зрения EMDR. После того как это значение достигнуто, оно остается неизменным в течение месяцев, без потребности в повторениях или «освежениях». Благодаря протоколам мы всегда можем, опросив клиента, определить, сохраняется ли действие коучинга.

Документально подтверждается и то, что ощутимые положительные изменения сохраняются по меньшей мере в течение года после коучинга.

Сосредоточенная на эмоциональной стороне переживаний, методика EMDR не предполагает когнитивных усилий вроде «обещаний самому себе» или «наблюдения за самим собой». Положительные результаты достигаются на подсознательном уровне. Недавно одна из наших клиенток повстречала в фирме на лестничной клетке свою коллегу. Углубившись в разговор, обе женщины вошли в лифт и поднялись на четыре этажа к своему офису. Покидая лифт, участница нашего коучинга воскликнула: «Какой ужас, я решила проехать на лифте!» Неделями раньше на сеансе EMDR мы занимались ее лифтофобией. «Я не раздумывая вошла в лифт, как будто это самая обыденная вещь на свете», — говорила она на следующем сеансе. Проработав в фирме два года, она пользовалась исключительно лестницей, старательно избегая лифта. Эффект налицо: положительные изменения, происходящие под воздействием EMDR, закрепляются автоматически, как прямохождение или родной язык. Они входят «в плоть и кровь».

Как уже говорилось, иногда перемены к лучшему наступают лишь через четыре или даже шесть недель после коучинга. Это время необходимо для того, чтобы разблокировка произошла на всех уровнях нейробиологической системы. Такая ситуация характерна не только для воздействия EMDR, но и для любого поучительного опыта или судьбоносных переживаний. Нервным клеткам требуется какое-то время, чтобы на основе единичного сообщения разработать органичную энграмму: должен измениться состав медиаторов; кроме того, должны заново образоваться или исчезнуть отдельные межклеточные соединения, так называемые синапсы. То есть на органическую реализацию ментального сдвига необходимо время, поскольку речь идет о сложных физиологических процессах. Этот феномен мы называем «эффектом духовки». Предположим, вы хотите остудить духовку, нагретую до температуры 200 градусов. Для этого достаточно один раз повернуть рукоятку. И соответствующее движение вашей руки займет всего одну-две секунды. Однако прежде чем духовка действительно остынет, пройдет не меньше часа. Сходным образом после короткого вмешательства EMDR может потребоваться до шести недель, чтобы благотворный эффект распространился на всю нервную систему.

Кроме наших собственных наблюдений за длительностью и характером воздействия EMDR, уже существует большое количество зафиксированных клинических наблюдений, которые подтверждают наши выводы. Заинтересованный читатель найдет более подробную информацию о научных параметрах метода в работах Фрэнсин Шапиро «*EMDR — основы и практика*» и «*EMDR в действии*» (см. список литературы в конце этой книги) или в Интернете — по ключевой

аббревиатуре «EMDR» или по термину «метод десенсибилизации и переработки травм движениями глаз». Знакомясь с научной литературой, нужно иметь в виду, что ее главный вектор направлен на посттравматические отклонения. В соответствии с приведенными в медицинских книгах результатами исследований, положительные изменения зафиксированы в 50–80% случаев применения EMDR. Мы исходим из того, что уровень благотворного воздействия EMDR на пациентов, страдающих от стресса выдающихся достижений, должен быть еще выше, поскольку участники коучинга — это психически стабильные личности без каких-либо клинических патологий. Данные из наших протоколов говорят в пользу этого предположения, однако серьезные исследования в этой области еще только предстоят.

Как и другие сторонники метода, мы не применяем EMDR в «чистом» виде, а комбинируем его с другими проверенными методиками, используемыми уже не один год. К ним, например, относятся такие классические приемы, как поведенческая и вербальная терапия. Особенно интересным и эффективным было применение во время коучинга комбинации нейролингвистического программирования, кинесиологии и метода EMDR. И сам по себе EMDR — достаточно быстрый и интенсивный способ воздействия. А в сочетании с названными методиками положительное влияние может становиться особенно динамичным. Все три упомянутые методики играют важную роль в современных исследованиях нейробиологических схем работы мозга; все они выходят за рамки чисто вербального воздействия, когда ставка делается исключительно на разговор. Возможностям их комбинирования в конце этой книги посвящена отдельная глава. Под EMDR понимают больше, чем некий род вспомогательного воздействия, — речь идет о вполне самостоятельной терапии. Тем не менее — как указывалось выше — этот метод может применяться в рамках всех известных психотерапевтических схем: будь то поведенческая терапия, психоанализ, вербальная терапия или нейролингвистическая психотерапия — чтобы назвать хотя бы немногие примеры. При обучении рекомендуется применять EMDR только в тех областях, в которых терапевт уже имеет многолетнюю практику и без применения EMDR. То же касается и прямых последователей: если вы хотите использовать EMDR в коучинге, то у вас изначально должен быть опыт с другими видами коучинга, причем в тех содержательных аспектах, которые обсуждаются в этой книге.

9. EMDR — это терапия?

Под EMDR понимают больше, чем некий род вспомогательного воздействия, — речь идет о вполне самостоятельной терапии. Тем не менее — как указывалось выше — этот метод может применяться в рамках всех психотерапевтических схем: будь то поведенческая терапия, психоанализ, вербальная терапия или нейролингвистическая психотерапия — чтобы назвать хотя бы немногие примеры. При обучении рекомендуется применять EMDR только в тех областях, в которых терапевт уже имеет многолетнюю практику и без применения EMDR. То же касается и прямых последователей: если вы хотите использовать EMDR в коучинге, то у вас изначально должен быть опыт с другими видами коучинга, причем в тех содержательных аспектах, которые обсуждаются в этой книге.

Для профессионалов очевидно, что EMDR должен применяться на фоне солидного психотерапевтического опыта. Но клиенты все чаще воспринимают эту методику как абсолютно самостоятельную разновидность коучинга. На рынке заметен очень отчетливый спрос именно на стимуляцию направленного движения глаз: «Моя подруга в таком восторге от EMDR, что я тоже хочу попробовать». Многие клиенты были бы крайне разочарованы, если бы на сеансе не увидели движений пальцев перед глазами, с которыми связываются главные ожидания от коучинга или терапии. И здесь уместно привести поразительные данные психотерапевтического исследования, согласно которому вера в результативность метода предопределяет на треть успех его применения. Знаменитый поведенческий терапевт Клаус Граве в своей книге *«Психологическая терапия»* называет это «феноменом веры». Хотя бы поэтому внедрение EMDR, пусть и в целях удовлетворения спроса, представляется легитимным.

Мы и наши коллеги, применяя EMDR, обнаружили столько нюансов, что со временем этот метод стал для нас чем-то большим, нежели просто разновидность благотворного воздействия. EMDR влияет на поведение, образ мышления, эмоциональную конституцию и организм в целом. Действие этого метода нередко простирается даже на духовные переживания человека. Многие клиенты после участия в коучинге воспринимают его как толчок к продуктивному развитию личности, к раскрытию потаенных ресурсов или даже к обретению мудрости. И нам действительно кажется, что, с точки зрения воздействия на человека, EMDR представляет собой самостоятельный вид терапии. Но можно ли и впрямь поверить, что несколько движений перед глазами могут оказать подобное влияние? Многие люди готовы в это поверить, раздвигая границы своих привычных ожиданий. А поскольку вера, по Граве, является частью успеха того или иного психологического метода, то влияние EMDR дополнительно усиливается за счет такого отношения со стороны клиентов.

II. Изменения за счет понимания: практические навыки вместо убеждений, продлевающих стресс

В этой главе мы расширим начальные знания о воздействии EMDR в коучинге. Информация, с которой мы вас познакомим, будет нужна для того, чтобы добиться лучшего понимания — как метода, так и самого себя. Люди часто сами преграждают себе путь к улучшению своего состояния, потому что им не хватает определенной информации о собственной психической ситуации и о существующих путях решения проблем. В прошлой главе мы приводили пример с вертолетом; во многих случаях достижение цели зависит не столько от желания, сколько от практических знаний, от ноу-хау.

Знания потому столь важны, что они позволяют лучше оценивать и распределять собственные психические реакции. Когда знание отсутствует, его пробел заполняется верой. Здесь мы предпочитаем использовать термин «убеждения» (beliefs), чтобы не возникало путаницы с понятием веры в религиозном смысле. Убеждения, о которых идет речь, — это как правило прочные и по большей части бессознательные предположения о том, как устроен мир, а вместе с ним и отдельная личность. По поводу этих убеждений крайне редко возникает потребность в проверке, поскольку субъективно они воспринимаются как истинные. Они обладают огромным значением для мыслительного процесса в целом. При этом убеждения могут и стимулировать успех, и выступать в роли ограничителя творческого потенциала (так называемый внутренний барьер).

Рассуждения, которые последуют ниже, касаются убеждений, особенно важных в процессе коучинга, развивающих ресурсы сознания. Речь пойдет о вещах, имеющих первостепенное значение для людей, занятых в сфере выдающихся достижений. Само знакомство клиента с механизмом развития ресурсов является важной частью коучинга убеждений, как будет показано в одной из последующих глав. Коучинг убеждений особенно важен для людей, которые в своей области должны обладать высокой работоспособностью не только на короткие промежутки времени, но и в течение длительных периодов. Достижению этой цели способствуют

приведенные ниже размышления, которые имеют отношение к контролю ресурсов личности вне зависимости от EMDR или коучинга с применением других методик. Разделы этой главы не связаны между собой жесткой логикой, их следует воспринимать как свободные вариации на общую тему.

10. Могут ли положительные изменения происходить так быстро?

Многие из наших клиентов лишь недоверчиво качают головой, ощутив первый эффект от EMDR: «Это действует так быстро? Не могу в это поверить». Убеждения не позволяют им воспринять только что полученный положительный опыт. При этом многие просто исходят из того, что нечто значительное достигается только большими усилиями. Люди оценивают ситуацию в пропорции «один к одному»: моя проблема так велика, что «несколько» движений пальцев перед глазами не могут помочь ее решению. Кроме того, многие полагают, что нечто плохое можно искоренить только неприятными средствами — зеленое горькое лекарство якобы действует особенно хорошо. Многие пациенты с острыми болями в спине испытывают разочарование, когда врач вместо «настоящей» операции прописывает им физиотерапевтическую гимнастику: «Я чувствую такую боль — не может же она исчезнуть после занятий физкультурой!»

За всем этим стоит архаичное убеждение: счастье, успех и здоровье требуют жертв, адекватных приобретениям. И чем огромнее и страшнее жертва — записано в подсознании — тем выше шанс на спасение или успех. Решающим оказывается не вопрос о проведении конкретных мероприятий по достижению цели, а значительность жертвы, которая определяется болью, напряжением, продолжительностью и сложностью. Например, во многих фирмах царит подсознательное убеждение, что чем дольше длится заседание, тем лучше будут его результаты. Даже если факты говорят против — тем не менее создается иллюзия, что было создано нечто весомое, не зря ведь сидели до поздней ночи.

Архаичным это убеждение является потому, что оно характерно уже для каменного века. Как только человек обрел сознание — начались жертвоприношения. Причем мы имеем в виду бессмысленные жертвоприношения, отделяя их от духовной благодарности за дары жизни. Мотив жертвоприношения предельно отчетлив. Наши мыслящие предки страдали от непредсказуемости природы, в постоянной зависимости от которой они находились. А ничто так не претит человеческой природе, как зависимость и беспомощность. Отсюда и возникла мысль поторговаться с какой-то высшей невидимой инстанцией, ответственной за погоду, и таким образом заполучить контроль над явлениями природы. «Если я отдам мою самую красивую овцу, наверняка пойдет дождь», — таков был ход мысли. Может быть, так и получалось два раза. Но на третий раз дождь не шел, несмотря на принесенную в жертву овцу.

А человек склонен сохранять верность своим убеждениям. Тогда, в каменном веке, оставался еще свободный выбор, и можно было сказать: «Что за глупости! Какое отношение имеет убийство овцы к погоде?» Но мысль шла по другому пути: «Наверное, надо было зарезать две овцы». Главное — убеждение остается неколебимым. Так у некоторых народов дело дошло и до человеческих жертвоприношений. Денежная единица в такого рода делах — утраты и боль. Человек надеется, что какое-то высшее существо аккуратно запишет «взнос» в свою книжку, а потом выплатит «проценты» в виде хорошей погоды, здоровья, счастья или успеха. Именно поэтому даже сегодня многие люди избегают открыто говорить, что им просто хорошо или что они счастливы. Они скованы архаичным страхом: высшее существо может заглянуть в «бухгалтерию счастья» и проверить, внесена ли за «все хорошее» соответствующая плата. Пословицы красноречиво подтверждают такое положение дел: «Не говори гоп, пока не перепрыгнешь!» Или: «Хвали день вечером». Эти заключенные в поговорках убеждения часто замутняют взор в моменты, когда необходимо принимать быстрые и действенные решения.

На фоне этих убеждений многие хорошие решения кажутся «слишком простыми» или «слишком легкими». В результате мышление подчиняется не интересам дела, а суевериям. Мы, однако, вовсе не хотим сказать, что для достижения успеха в жизни не нужно работать. Просто следует расходовать энергию на эффективные меры, а не на «чудодейство». В системной психологии для этого есть прекрасная метафора: «Порой бывает достаточно, чтобы бабочка один раз взмахнула крылом — и на другом конце земли изменится погода». Но этот взмах крыла должен произойти в правильной географической точке. Поэтому самый быстрый и эффективный коучинг — это «взмах крыла» в правильном месте, легкие движения пальцев, то есть максимальное воздействие при минимальных усилиях. Направляя таким образом мысли клиентов, мы не только помогаем им оценить действенность метода — мы предлагаем поверить в него. Именно метафора бабочки дала название нашему wingwave-коучингу, которому посвящена вся эта книга.

Но даже при отсутствии безоговорочной веры в быстрое решение проблемы восприятие EMDR часто переворачивает предшествующий жизненный опыт, связанный с теми или иными переменами. «Этого просто не может быть! Я неделями носился с этой бедой — а теперь несколько движений пальцев все изменили?» В момент подобного удивления тоже помогает метафора взмаха крыла бабочки, которая позволяет интегрировать феномен изменения — в смысле ноу-хау — не только на уровне переживания, но и на уровне убеждения.

11. Как стресс выдающихся достижений влияет на восприятие?

У многих посетителей наших коучингов есть еще одна проблема, связанная с убеждениями. Часто они не могут понять, почему они так чувствительно реагируют на вещи, которые кажутся «мелочами». Многим не удается сопоставить конкретный личный опыт с представлением о себе как о человеке выдающихся достижений. Вспомните, что в какой-то момент Карстен назвал себя «обиженным мальчиком». Нам часто приходится подробно объяснять клиентам, почему они так тонко реагируют на происходящее. Обычно им мешают четыре убеждения, особенно негативно отражающиеся на способности правильно оценить стрессовую ситуацию.

Первое убеждение, выступающее в роли ограничителя, часто формулируется примерно так: «Моя работа не может повергнуть меня в стресс, так как я получаю от нее удовольствие, ведь она очень важна [или интересна]». В теориях стресса это состояние подробно разрабатывалось, и оно подразделяется на дисстресс и эвстресс, о чем, вероятно, многие из вас слышали или читали. Дисстресс — это состояние, когда всякая деятельность сопровождается страхом. При эвстрессе, наоборот, любые шаги, предпринимаемые человеком, сопровождаются нарочитой радостью или даже эйфорией. Долгое время считалось, что для организма вреден только дисстресс — но не эвстресс. Теперь, однако, научно установлено, что обе формы стресса сажают наши «батарейки» — этим выразительным сравнением пользуется исследователь мозга Герхард Гютер. После эвстресса любому здоровому человеку нужно время для регенерации, к которой, помимо еды и питья, относятся физическое и душевное раскрепощение, а также продолжительный сон. С нашей точки зрения, опасность перенапряжения при эвстрессе даже выше, чем при дисстрессе. Тому есть простое объяснение: любому человеку трудно с умом дозировать восторг, интерес или страсть. Здесь скорее может возникнуть отношение «сгорела хата — гори и сарай», чем во время занятия, которое кажется человеку скучным или неприятным.

К первому ошибочному убеждению у людей, нацеленных на достижение выдающихся результатов, быстро добавляется и второе: труд якобы закаляет. «Я уже годами на неделе сплю по пять часов — постепенно я к этому привык», — говорят многие наши клиенты. Конечно, человек ко многому привыкает — даже к тюремной камере. Но это вовсе не значит, что привычка благотворно влияет на состояние организма, интеллекта и души. Наш организм может хорошо переносить

любую форму стресса, но только до тех пор, пока стресс постоянно чередуется регенерацией, позволяющей организму восстанавливать равновесие. Если эта «подзарядка» не происходит регулярно, то нормальный для стресса обмен веществ резко нарушается. Гормоны стресса вырабатываются не по ситуативной надобности — их производство становится перманентным вне зависимости от внешних событий. Когда дело заходит так далеко, человек больше не может расслабиться, напротив, он постоянно чувствует себя как «заведенный». Непрерывная активизация стресса приводит к тому, что человек ищет себе все новые занятия, которые позволили бы в действии употребить чрезмерный внутренний «заряд». Так замыкается круг. Организм больше не может функционировать нормально.

Третье проблематичное убеждение отражено в следующей реплике: «Я это все наверстаю во время следующего отпуска». Или даже: «...когда уйду на покой». Человеческое тело состоит из биологического, живого материала. Каждая клетка должна подзаряжаться ежедневно. Вообразите ситуацию: на день рождения вам подарили красивое комнатное растение. Вас проинструктировали, что каждый день цветок нужно поливать. Вы же про себя сказали: «Еще чего, сколько мороки! Буду поливать его один раз в месяц, но десятью литрами воды. Получится то же самое!» Наши клиенты улыбаются, слыша эту историю. Но поразмыслив над метафорой, они соглашаются: «Это действительно заслуживает внимания. Выходит, что к своему организму я применяю стратегию, которую не пережило бы и комнатное растение».

Четвертое иррациональное убеждение, ведущее к хроническому стрессу, — это упомянутая в прошлом разделе вера в необходимость жертвы. Человек полагает, что пожертвованное время или здоровье обязательно ему воздастся — причем не только деньгами, но и успехом или признанием. А поскольку речь неизбежно идет о служении «правому делу», то вера в жертву оборачивается в сознании иррациональным убеждением: «Со мной ничего не может случиться». Или: «Цель оправдывает средства». Человек ошибочно полагает себя защищенным или даже «железным», хотя с точки зрения медицины стресса он уже попал в опасную для здоровья область. Опасность связана с хроническим перевозбуждением, которое возникает у многих людей из сферы выдающихся достижений. Это стрессовое перевозбуждение может продолжаться месяцы и годы.

Говоря о возбуждении, мы имеем в виду повышенную активизацию тонуса центральной нервной системы. Такое состояние часто характеризуют словесным оборотом «быть наэлектризованным». Так вот — когда это «электричество» находится

на среднем, уравновешенном уровне, то мы чувствуем приятное сочетание бодрости и хладнокровия. Если степень возбуждения слишком низка, то человек выглядит депрессивным и «тяжелым на подъем». Но общий уровень возбуждения может быть и хронически высоким — тогда человек кажется «напряженным», «заведенным» или «раздражительным». Почему-то менеджеров, находящихся в таком состоянии, иногда называют «динамичными». Возбуждение, между прочим, исходит из лимбической системы — той области нашего мозга, которая отвечает за возникновение эмоций. А от уровня возбуждения человека зависит то, как он воспринимает внешние раздражители. Давайте рассмотрим этот феномен на следующих примерах.

Ситуация 1. Мужчина прогуливается по дому, который ему очень нравится. Он рассматривает картины, мебель, наслаждается видом из окон. Вдруг у его ног пробегает котенок. Он вздрагивает, но, усмехнувшись, думает: «Это же просто котенок». Он сразу же возвращается в равновесие и продолжает осмотр дома.

Ситуация 2. Несколько часов спустя по этому же дому снова идет мужчина. Он тоже рассматривает картины и мебель. Но этот мужчина — взломщик. Его нервы «накалены до предела», у него крайне высокий уровень возбуждения. Вдруг у его ног пробегает котенок. Вор вскрикивает, бросает все как есть, убегает из дома, а потом рассказывает, что видел оборотня.

Вспомните, пожалуйста, рассказ Карстена. Перед эпизодом с молодым сотрудником Зёнке его агентство выиграло конкурс на крупный проект. Этому предшествовал период напряженной работы, полной стресса и сверхурочных нагрузок. Уровень возбуждения у Карстена продолжал оставаться высоким, когда Зёнке поставил его перед фактом своего ухода. И здесь кроется одна из причин, по которым Карстен так чувствительно отреагировал на это увольнение. То есть микротравмы у людей из сферы выдающихся достижений возникают не только из-за событий как таковых, но и вследствие состояния, в котором они пребывают в тот момент, когда возникает сложная ситуация. Высокий уровень возбуждения действует как увеличительное стекло, сквозь которое мы смотрим на события и оцениваем внешние раздражения. В результате Карстен увидел противоречие в том, что в море свалившегося на него успеха такая вроде бы мелочь, как заявление об увольнении, настолько выбила его из колеи. Эта неверная оценка связана с ошибочным убеждением, что эвстресс не имеет якобы никакого негативного эффекта. Поэтому в коучинге мы работаем с клиентами на двух уровнях. С одной стороны, мы фокусируем их внимание на конкретном переживании, с которыми

они пришли на сеанс. В дополнение к этому мы пытаемся косвенно повлиять на переработку воспринятого — особенно если выясняется, что из-за неблагоприятного комплекса воззрений наш собеседник подвергается опасности выйти на хронически высокий уровень возбуждения. Специальный подход к этой проблеме мы опишем в главе «Коучинг убеждений».

Кстати, долгий оздоровительный сон — это лучший самокоучинг против повышенного возбуждения. Отдых со сновидениями обеспечивает «зарядку» нашей эмоциональной памяти и мягкое успокоение лимбической системы. Не зря ведь говорят: «Утро вечера мудренее. Ложись, поспи, завтра все будет иначе». Конечно, существуют люди, которым достаточно и небольшого количества сна. Но более 90% человеческих индивидов в среднем нуждаются в семи-восьми часах ночного сна, чтобы полностью восстановиться. При этом первые три-четыре часа служат исключительно физическому отдыху. И только последнее три-четыре часа сна питают душу. На этот промежуток приходится поверхностный БДГ-сон (REM-сон) со сновидениями. Если эту фазу часто прерывать или укорачивать, то дневные события не будут подвергаться необходимой эмоциональной переработке. В результате человек впадает в повышенное возбуждение. Если вы часто просыпаетесь уже после трех-четырех часов сна и больше не можете заснуть, то это может быть признаком сильного хронического возбуждения. И здесь может оказаться эффективным какой-то из методов самокоучинга, который поможет вновь заснуть и избавиться от ранних пробуждений. Об этом мы отдельно расскажем ниже.

12. Травма, вызванная другими людьми

Самая распространенная разновидность мини-травм, которая часто становится темой коучинга, — это разочарование в людях — будь то начальник, коллега, покупатель, друг, спутник жизни, зритель или тренер. Например, недавно мы работали с Бенно, молодым спортсменом-профессионалом, для которого мир рухнул, когда его тренер вдруг «совершенно бросил его», потому что он плохо выступил на соревнованиях. «Раньше он неделями интенсивно со мной занимался, а сейчас я для него — воздух». Молодой человек и правда имел такой вид, будто он «совершенно не понимает» окружающий мир. Его проблема была выражена предложением: «Я думал, что я ему действительно нравился».

За этой фразой кроется целая система убеждений, связанных с «межчеловеческими отношениями». Подобный корпус воззрений является для каждого человека своего рода фундаментом, на котором он выстраивает отношения с другими людьми. Если эта система в каком-то из пунктов подвергается пересмотру, то весь фундамент сотрясается, и рушится «целый мир». Долгое время оставался открытым вопрос, почему некоторые люди переживают тяжелую травму (например, насилие или автокатастрофу), не получая посттравматического нарушения. Они, конечно, сначала шокированы, но шок проходит в течение недель или месяцев. Еще десять лет назад считалось, что травмированные люди и до травмы отличались психической лабильностью.

Но сегодня известно, что травма может «перестроить» и психически стабильных людей. Неблагоприятным обстоятельством может послужить описанное выше перевозбуждение, усугубляющее ситуацию, — скажем, после нескольких дней недосыпания. Иногда плохо сказывается реакция находящихся рядом людей сразу после травмы: имеет большое значение, поддерживают они человека или наносят еще один удар, когда он уже и так распростерт на полу. Воспользуемся примером молодой девушки, подвергшейся изнасилованию. Если ее родители после происшествия скажут: «Этого следовало ожидать, подумай только об облегающих юбках, которые ты вечно надеваешь!» — то хронические посттравматические явления обеспечены. Сильно шокированные или потрясенные люди нуждаются в срочной эмоциональной поддержке родственников и друзей — она им нужна не меньше, чем воздух. Но по-настоящему помочь могут именно близкие люди — родители, давние друзья, супруги.

Человек также испытывает подсознательное доверие к фигурам, с которыми у него складываются по определению доверительные отношения, — это врач, полицейский, медсестра или, конечно, начальник. Все эти люди часто не знают, как важен подбор слов в общении с травмированным человеком. Прививать им столь необходимые знания — отдельная задача.

В последние годы Бенно большую часть своего времени инвестировал в спортивную карьеру. У него тоже было чувство, что это когда-то «окупится». Но, прежде всего, у него было ощущение, что окружающие обязательно оценят его заслуги, по принципу: «После всего, что он сделал...» Солидарность в команде была для него неосознанной предпосылкой для того, чтобы рассчитывать на серьезный спортивный рост. То есть Бенно исходил из того, что товарищи и тренер обязательно поддержат его в случае невезения. Но его просто сбросили со счетов. Тяжелее всего Бенно переживал охлаждение со стороны тренера, от которого он совсем не ожидал подобной реакции. «Ведь он мне был почти как отец».

Социальная мини-травма, как правило, возникает в случае конфронтации между твоей собственной системой ценностей, твоими убеждениями, твоим внутренним миром — и системой ценностей, убеждениями другого человека. Внутренняя «маленькая» модель мира дает человеку уверенность, что он сориентируется и в мире «большом». Обычно человек пребывает в уверенности, что его модели достаточно для того, чтобы предусмотреть любые реакции других людей. Если это вдруг «не срабатывает», то человек переживает «холодный душ» и впоследствии становится очень неуверенным. Ему остается только причитать: «Ну он же не мог так со мной поступить!»; или: «Это неправда!»; или: «Почему же он не понимает, что...» Привычная модель мира оказалась непрочной, и произошло горькое разочарование. Если бы давний завистливый конкурент поступил с вами нечестно, это ведь не стало бы для вас потрясением. Вы, конечно, рассердились бы, но ваш внутренний мир остался бы невредимым, поскольку неприятное событие не вызвало бы у вас никакого удивления. Карстена потому так потряс поступок Зёнке, что совершен он был «надежным» сотрудником, на которого возлагалось много надежд. И Карстену просто не хватило внутреннего инструментария, умения быстро перестроиться.

Способность быть хладнокровным в профессиональной коммуникации достигается лишь тогда, когда человек относится к самым разным реакциям разных людей не более чем с интересом, не впадая ни в эйфорию, ни в ярость. Такое хладнокровие жизненно важно во время контактов со СМИ. В противном случае тот, кто по роду

деятельности находится в центре общественного внимания, рискует заработать достаточно серьезную психическую травму.

Собственно рана возникает не оттого, что кто-то в какой-то момент испытывает боль или злость. Травматическая неуверенность обычно связана с тем, что человек был абсолютно не готов к произошедшему и у него возникло чувство незащищенности. Здесь уместна фраза: «Кажется, я попал не в тот фильм». Поэтому в коучинге для нас крайне важно составить представление об убеждениях наших клиентов, касающихся отношений между людьми — в том числе в сфере выдающихся достижений. Человек может думать: «Меня за это отблагодарят», или: «Если я честный, то и все остальные тоже», или: «Такого со мной не может случиться». Если в этих неосознаваемых ожиданиях становится заметен высокий потенциал для разочарования, мы подробно останавливаемся на них во время коучинга, чтобы клиент лучше подготовился к самым различным человеческим реакциям и за счет этого научился хладнокровию.

В данном контексте мы также предлагаем ноу-хау из области «знания людей»: как в общении можно сознательно настроиться на «хорошую» волну; как возникают недоразумения; что такое «перенос»; почему зависть следует воспринимать как естественный феномен, с которым необходимо считаться человеку из сферы выдающихся достижений; и т. д. Впоследствии эти знания становятся защитной броней для нервов, с помощью которой легче держать себя под контролем. Ведь для человека, деятельность которого нацелена на сверхрезультаты, не может быть ничего хуже, чем «попасть в мышеловку» или внутренне «сжаться в комочек». Поэтому столь важной теме из области знаний о человеке — теме обиды и жажды мести — мы целиком посвящаем следующий раздел.

13. Почему обида и желание отомстить — самые серьезные блокираторы работоспособности?

Большинство классических вестернов базируется на идентичном построении действия: одинокий, суровый герой с мрачным взглядом без отдыха скачет на коне, чтобы кого-то найти и отомстить. Пока он этот вопрос не уладит, он ничему другому не может посвятить свою жизнь: не может ни влюбиться, ни остепениться, ни построить дом — не говоря уж о том, чтобы посадить дерево. Эта вечная история всегда держит в напряжении миллионы зрителей, которые в глубине души прекрасно понимает героя. Потому что в каждом из нас есть такой беспокойный герой, которому необходимо с кем-то расквитаться. Это все учитель, который предсказывал мне жизнь неудачника; или подлая шайка, в которую меня не приняли; или бывший любовник с его презрительными замечаниями; или начальник, который сам по себе — сушая катастрофа. «Вы еще попляшете», — думает «мститель». При этом он имеет в виду: «Больше от меня вы ничего не дождетесь»; или: «Я вам еще покажу».

Эвелин Крошел написала на эту тему интересную книгу под названием «Мудрость успеха». Она точно показывает, сколько ценной энергии теряется в работе фирмы и какие нити тянут за собой обиды и жажда мести. Мы должны лишь сказать, что в сфере достижения выдающихся результатов обида и мстительность не позволяют ни с кем «рассчитаться» — они лишь блокируют собственные ресурсы человека. Включенный «счетчик» — увы! — работает за счет вашей же энергии, вашей же харизмы. Потому что ковбой — и то же самое касается «ковбойки» — демонстрирует свое помрачневшее лицо и излучает свою обиду повсюду — даже там, где ему не сделали ничего дурного. Вспомните Карстена, который после разочарования с Зёнке стал хуже относиться и к другим молодым коллегам. Для хронически обиженных опасность задеть «невиновного» особенно высока.

Вся энергия обиженного направляется на «сведение счетов» — то есть в прошлое. И бессильны доводы разума о том, что боль в собственной ране едва ли позволит действительно отплатить обидчику. Между тем в круговороте теряется масса бесценного времени. Жажда мести закручивается петлей, и развитие личности прекращается — как это показывает пример ковбоя. Но долгосрочное поддержание выдающихся результатов связано с непрерывным развитием личности, а не с ее параличом вплоть до «выяснения отношений». Самым контрпродуктивным аспектом жажды мести является готовность при необходимости «переступить через

собственный труп» — то есть добровольно поставить на кон качество собственной жизни и свое здоровье. EMDR в таком случае помогает преодолеть обиду, освободиться от боли в ране и превратиться из беспокойного наездника в степного фермера, пожинающего богатые урожаи. Ведь как бы ни бушевала жизнь вокруг, внутренний мир отдельно взятого человека может и должен сохранять здоровье.

14. Какую роль играет предшествующий опыт при стрессе выдающихся достижений (PAS)?

Представьте себе, что в очереди вас толкнули в плечо и сразу же попросили прощения. Большинство здесь скажет: «Все нормально, ничего не случилось». А теперь вообразите, что именно на этом плече у вас уже есть ноющий синяк. Вы вскрикиваете и хватаетесь за плечо. Человек, задевший вас без злого умысла, не поймет такой реакции — не таким уж и сильным был его толчок. С его точки зрения, ваша реакция неадекватно сильна. Похожие сцены ежедневно разыгрываются в общении между людьми. «Это его больное место», — говорят в таких случаях.

«Больные места» — это травматический опыт человека, накопленный им за всю жизнь. Из введения вы уже узнали, что непроработанная травма обладает способностью отключить внутреннее ощущение времени. Если в сегодняшней ситуации — например, при виде возмущающегося покупателя — вам сознательно или бессознательно вспомнится ваш школьный учитель, то вы почувствуете себя «карапузом в кепке», которым были когда-то. Возможно, голос разума и скажет: «Ты же крупный руководитель, что с тобой происходит?» Но пересилит страх перед плохой оценкой или даже позором остаться на второй год. Многие клиенты удивляются такой взаимосвязи — ведь события детства остались в далеком прошлом. В таком случае мы вновь должны напомнить человеку, как возникают травмы и как велико значение «прежних» переживаний.

Каждый раз, работая с мини-травмой клиента, мы проверяем наличие у него более ранних травматических впечатлений, которые, возможно, привнесены в нынешнюю ситуацию. Если таковые обнаруживаются, то они тоже должны быть переработаны, чтобы в человеке выработалась защита против новых «ударов». Часто клиенты уже знают свое больное место. Но иногда оно проявляется только в ходе вмешательства EMDR. С помощью направленного движения глаз клиент оказывается погружен в ассоциативную сеть, в которой переплетены травмирующие впечатления. Иногда связь настолько очевидна, что участники коучинга сами удивляются сценам, всплывающим из прошлого.

Наша клиентка Инес, очень удачливая на работе, страдала от постоянных нападок со стороны завидующего ей коллеги. Главной проблемой стало то обстоятельство,

что она продолжала сердиться на него даже после работы и в выходные — потому что у нее не получалось дать ему отпор. На одном из сеансов неожиданно всплыло ее воспоминание: во время ссоры старшая сестра сбросила ее, пятилетнюю, со второго яруса кровати, и она при этом больно ушиблась. Прибегавшие родители отругали обоих детей, вместо того чтобы ее защитить, а сестру наказать. В подсознании завистливый коллега ассоциировался с сестрой, чему не помешал даже его мужской пол. Клиентам такие вещи часто кажутся нелогичными. Но наше подсознание сортирует информацию не как компьютер в паспортном столе («мужчина» или «женщина»), а по принципу «так же больно, как...»

Логика этой сортировки связана исключительно с эмоциями, возникающими у нас в момент травмы: со страхом, со злостью, с печалью, со стыдом, с брезгливостью. Если обнаруживается заметное сходство, события просто оказываются в одной «ячейке». Взрослый человек порой удивляется, почему происшествие из детства может иметь столь важное значение сегодня. «Ведь дети постоянно ссорятся друг с другом», — говорит Инес. Но не нужно оценивать себя ребенка с сегодняшней позиции себя взрослого. Нервная система Инес сохранила пережитую эмоцию как будто в «замороженном» виде, и потом на нее наложилась новая сцена — как если бы Инес снова стала пятилетней девочкой. Все эти чувства оживают при так называемом ре-травмировании. В случае Инес произошла не только ссора с сестрой — нашу клиентку также охватила беспомощная злость в адрес несправедливых родителей, которую необходимо было переработать. Ведь именно эту беспомощную злость Инес испытывала по отношению к коллеге, язвившему над ней. После коучинга она смогла его как следует «отделать» — ведь она почувствовала себя взрослой и активной.

Даже если у наших клиентов в период коучинга или несколько дней спустя не всплывает никаких воспоминаний, мы на всякий случай проверяем, нет ли у них травм, полученных в детстве и связанных с конкретной темой коучинга. Для этого мы используем техники так называемой «психокинезиологии по Клинхардту». При этом мы проводим мышечный тест — как в кинезиологии. Чаще всего это кольцевой О-тест, когда клиент с силой соединяет большой и безымянный пальцы, образуя форму буквы «О». Если ассоциативная сеть достаточно спокойна, мышечный тест дает «сильный» результат. Если же имеются последствия стресса по прорабатываемой теме, результат бывает «слабым». При помощи данных тестов можно определить, где в биографии человека еще есть

утечки энергии. Этот процесс мы опишем в рамках знакомства с wingwave-коучингом в конце книги.

В истории Карстена мы наткнулись на признаки стресса, случившегося в возрасте шестнадцати лет. Его родители хотели тогда, чтобы он оставил школу и освоил какую-то профессию. Он же хотел продолжать учиться в школе, для того чтобы получить аттестат о полном среднем образовании. Учителя отреагировали на это равнодушно, а родители отклонили его намерение. Карстену пришлось изо всех сил убеждать их в том, что ему все-таки лучше закончить школу. С одной стороны, он очень гордится тем, что не сдался, но, с другой стороны, тогда он чувствовал себя брошенным, одиноким, и очень хотел, чтобы кто-то поддержал его. «Мне нужен был наставник», — констатирует он сегодня.

Оглядываясь назад, можно сказать, что отчасти Карстен видел в Зёнке самого себя в молодости и потому так активно его поддерживал. Данная психодинамика называется проекцией: в другом человеке обнаруживается чувство или потребность, которые в значительной степени касаются тебя самого. Но в этом чувстве человек себе не признается, оно «забыто». Шестнадцатилетнему Карстену пришлось подавить чувство одиночества, для того чтобы полностью сконцентрироваться на своей цели. Эта эмоциональная стратегия называется «отгораживанием». Если, например, кто-то вынужден спасаться бегством, его не занимают мозоли на ногах и лечебные ванны против этих мозолей. Несмотря на боль, необходимо бежать дальше. Поэтому человек отодвигает боль, отгораживается от нее. Но это чувство сохраняется в его нервной системе, оставаясь переработанным, и может в любой момент всплыть снова даже тогда, когда кажется, что подобное чувство испытывает кто-то другой.

«Насколько я понимаю, Зёнке был рад моей поддержке, но для его чувств она не была так важна, как мне подсознательно казалось, исходя из моей проекции», — подытожил Карстен свои размышления. Кстати, проекция может обретать и иной вид, чем в случае с Карстеном: помогать кому-то вовсе не хочется — скорее предпринимаются попытки борьбы с каким-то человеком, потому что у него есть качества или слабости, которые мешают тебе самому. У Карстена имела место положительная проекция. Нам пришлось вместе переработать печаль прошлых лет, для того чтобы Карстен вновь не принял на себя роль мецената, не определив

заранее, нуждается ли человек в его помощи. Это непременно привело бы его к новым разочарованиям.

По теме «EMDR и кинесиология» вы, впрочем, найдете еще информацию в конце нашей книги.

15. Что такое «эффект Хичкока»?

Все вышесказанное указывает на то, что неопытному человеку трудно обнаружить мини-травмы невооруженным глазом. Человек может чувствовать себя задетым, раненым, обиженным, даже если он физически никогда не был в опасности. Чье-то замечание или просто статья в газете приводят порой к такому наплыву чувств, как если бы человек переживал смертельную опасность. Иногда возникает неосознанное желание, чтобы и вправду случилось что-то «настоящее» — например, авария. Это связано с тем, что многие люди начинают сомневаться в своих эмоциях и в самих себе, если не испытывают очевидных переживаний. Чувство не соотносится с ситуацией, и создается ощущение собственного внутреннего притворства.

Такое противоречие между внешним раздражителем и субъективным ощущением мы называем эффектом Хичкока. Этот режиссер знаменит своими психологическими триллерами, в которых он воспроизводит внутренний ужас, а не внешние проявления ужаса. Например, человек находит в комнате труп. Он испуганно выбегает и зовет на помощь. Когда он с подмогой возвращается в комнату, труп, разумеется, исчезает. Ужас связан не с обнаружением трупа, а с тем, что несчастный человек, нашедший труп, сомневается в своем восприятии. «У тебя была напряженная неделя», — говорят ему, успокаивая; или: «Занавеска отбрасывает иногда чудные тени, и это смотрится довольно странно...» Такие замечания еще больше усложняют ситуацию.

В коучинге мы часто имеем дело с феноменом Хичкока. Мы можем лишь настроить человека на то, чтобы он принимал собственные эмоции всерьез, — важность любого «незначительного» переживания подтверждается и исследованиями в области психотравматологии. Прочитайте еще раз краткий обзор возможных причин возникновения мини-травм в области достижения выдающихся результатов.

1. В последние месяцы из-за затяжного дистресса или эвстресса вы постоянно находитесь в сильном возбуждении и потому воспринимаете «колкости» извне словно через увеличительное стекло сознания.
2. Какой-то компонент переживаемой сегодня ситуации — это может быть даже интонация вашего собеседника — невольно напоминает вам о старой травме и подводит вас, соответственно, к феномену эмоционального возврата в прошлое.

3. Вас разочаровал человек или группа людей. При этом вы не ожидали подобных действий или реакций от этих конкретных людей — ваша внутренняя картина мира нарушена. Вам кажется, что вы попали в «чужое кино» или, возможно, думаете: «Это не может быть правдой!»

4. В результате тяжелого переживания вы страдаете от стресса выдающихся достижений и удивляетесь, что ваше состояние не проходит, как обычно, само по себе. И вновь вы думаете: «Это не может быть правдой!» Ведь до сих пор вы полагали, что «время лечит все раны». Вы не знаете, что ваши силы умственного самоисцеления заблокированы на нейрональном уровне, поскольку чисто физически событие не поддается механизмам переработки раздражителей — и ощущение времени по отношению к этому событию не функционирует в обычном режиме. Но это не означает, что вы — «неженка»; такое может произойти и с человеком, обладающим максимальной психической стабильностью.

16. Почему «компенсация» пожирает энергию?

Представьте себе, что у человека болит бедро. Но вместо того, чтобы пойти к врачу, он входит в шадящий режим: начинает двигаться так, чтобы не очень нагружать бедро, и тем самым компенсирует усилие, вызывающее боль, за счет здоровых мышц. Некоторое время это неплохо получается. Но потом здоровые части тела утомляются от дополнительной нагрузки, и возникают новые проблемы. В психических переживаниях каждый человек тоже пытается сохранять определенный баланс. Если кто-то осознанно или неосознанно страдает от посттравматического стресса, то он старается — и это совершенно здоровый импульс — найти противовес этому внутреннему ограничению. Представьте себе посттравматический стресс как «звон в ушах» на эмоциональном уровне: субъективно неприятные ощущения — такие, как страх, злость, печаль, стыд или брезгливость — в мире чувств перерастают в «непрерывный звон». Этот звук невозможно заглушить даже тишиной или покоем — его можно только перекрыть еще более сильным звуком, производя субъективное выключение «звона».

Посттравматический стресс или стресс выдающихся достижений связан с процессом перманентного подсознательного реагирования: человек как будто чувствует себя плохо, но не думает при этом о вызвавшем это чувство переживании. Картины и воспоминания могут стереться из памяти, но эмоциональное давление остается, становясь источником неприятных ощущений. Неожиданно человек открывает для себя, что напряженная работа заглушает неприятный эмоциональный фон. Сначала это приносит облегчение, поскольку психика воспринимает работу как хороший медикамент против неприятного ментального ограничителя — «подпольного стресса», как выразился один наш клиент. Работа обезболивает тяжелое душевное состояние и становится своего рода компенсацией. Ее цель состоит теперь не в успехе, радости или развитии личности; ее новое главное значение — терапевтическое. Когда наступает период покоя и работа становится «тише», то человек, к сожалению, снова слышит неприятный эмоциональный «звон», и тогда он опять вынужден вывести работу на передний план, сделать ее «громче».

Компенсация достигается не только работой, но и чрезмерной едой, питьем, курением, спортом, танцами на вечеринках — возможностей для «перекрытия» существует безграничное множество. При этом выбор компенсирующего «средства» часто происходит «методом тыка»: любое действие, которое может «перекричать» безостановочно фонящий стресс, распознается нервной системой как медикамент

и реализуется на практике. И потому неблагоприятное занятие — объяснять пребывающим в подобном состоянии людям, почему вредно быть трудоголиком или много есть. Подсознательно они и так это понимают. Как и во время применения медикаментов, побочные явления просто не принимаются во внимание. Намного важнее в такой ситуации получить ответ на вопрос, какой положительный эффект имеет подобное поведение. Оно компенсирует боль и способствует снятию стрессового состояния, восстанавливая необходимое человеку равновесие.

Хотя метод компенсации имеет положительное влияние на самочувствие, результатом его применения являются слишком высокие затраты энергии. С одной стороны, нервная система уже и так страдает от воздействия «заколдованного замка», возведенного во внутреннем мире человека, и вынуждена справляться с распространяющимся из его глубин затяжным стрессом. С другой стороны, ей приходится вырабатывать затратные стратегии поведения, позволяющие избежать контакта с внутренней преградой, с этим «колющим кустарником», который может надолго затянуть в свои непролазные заросли. Это состояние можно сравнить с движением машины на полной скорости при включенном ручном тормозе.

При помощи этой метафоры мы мотивируем наших клиентов, которые хотят вылечить свои «незатягивающиеся раны». А многие из них абсолютно уверены, что если бы они не пережили катастрофу, то не познали бы и сегодняшнего успеха, который пришел именно в результате применения методики компенсации. Опыт показывает, что после EMDR-коучинга все наши клиенты смогли сохранить прежний уровень работоспособности и необходимую для работы мотивацию. Разница состояла в том, что теперь работал не принцип: «прочь», «от» — а модель: «навстречу», «к». И многие сразу же увидели в этом повышение качества жизни. «Такое состояние намного полезнее!» — обобщил этот эффект Карстен. Нервной системе не приходится больше одновременно тормозить и активизировать себя, вся энергия может плавно расходоваться на ежедневное творчество.

III. Классический пример EMDR-вмешательства

В этой главе мы в обобщенном виде покажем основные этапы воздействия EMDR, чтобы расширить ваши представления об этой методике в целом. Кроме того, мы дадим вводную информацию о самокоучинге, который также возможен с использованием EMDR. Другие детали проведения коучинга вам уже известны из раздела «Что происходит на сеансе EMDR?», где была показана вся процедура EMDR на примере истории Карстена. Если вы захотите напомнить себе нюансы проведения сеансов, обратитесь к этому разделу еще раз.

Кое-где к первоначальной схеме проведения коучинга мы добавили отдельные элементы НЛП — но лишь в той мере, в которой это было необходимо в связи с коучингом.

17. Двенадцать фаз вмешательства по методике EMDR

Фаза 1: Содержательная подготовка

.....

Клиент должен тщательно подготовиться к сеансу EMDR. В качестве предварительной информации ему сообщают о специфике этого метода, связанной с тем, что неприятные эмоции могут оставаться в нервной системе переработанными — подобно «звону в ушах». EMDR активизирует естественный, внутренний процесс переработки переживаний, что способствует преодолению возникшего барьера не только на уровне разума, но и на уровне чувств. Перед проведением сеанса мы объясняем его участнику, какие феномены (например, «феномен поваренка») встречаются при интеграции (processing). Мы вместе ищем некую метафору, при помощи которой можно описать возникающие в процессе коучинга внутренние переживания. Характерный пример такой метафоры: «Все происходит как в кино, вы всего лишь сидите в кресле». Проводя коучинг ресурсов, мы также информируем клиента, что EMDR усиливает положительные эмоции и стабилизирует общее состояние.

Уже на этой стадии можно выявить мельчайшие детали предстоящего во время коучинга вмешательства: на каком расстоянии от глаз следует водить пальцами и каков должен быть характер движений, чтобы они вызывали положительные эмоции. Например, некоторым клиентам больше импонирует диагональное, а не горизонтальное направление движения. Как уже было упомянуто, можно поэкспериментировать с билатеральной стимуляцией, включая слуховые раздражители или прикосновения к рукам, плечам, коленям. Важна и пространственная сторона вопроса, а именно расположение стульев: коуч и клиент сидят, слегка отстранившись друг от друга, как будто их стулья — два корабля на реке, пытающиеся разойтись и не задеть друг друга.

Фаза 2: Техника безопасности

Коуч и клиент оговаривают два знака. Это «Стоп-сигнал», который означает, что клиент хочет прервать вмешательство; и сигнал «Далее», сообщающий, что клиент желает ускорения движений пальцев для перешагивания эмоционального барьера. Кстати, хорошо подготовленные участники коучинга очень редко пользуются стоп-сигналом. Одна клиентка сформулировала это при помощи следующей метафоры: «Предположим, я не люблю тоннелей. Но вот на пути движения поезда оказался тоннель — я ведь не стану дергать стоп-кран, чтобы поезд остановился. Я просто захочу поскорее очутиться на другом конце тоннеля, чтобы снова видеть небо».

Далее участник коучинга выбирает «надежное место». Подразумевается воспоминание о месте или ситуации, когда клиент чувствовал себя в полной безопасности — уверенным и сильным. Коуч просит подробно описать это место, связывая его с каждым из чувств: как оно выглядит, что там слышно, какое оно пробуждает осязательное воспоминание, не пахнет ли там чем-нибудь, и нет ли у этого места своего вкуса. Эта информация нужна для того, чтобы во время вмешательства EMDR обеспечить клиенту возможность силой мысли отправиться в это надежное место и подзарядиться энергией. Мы часто используем дополнительные средства для формирования безопасного ментального пространства — так называемые физические якоря: например, пожатие руки или вкладывание в руку клиента камня из цветного стекла.

Фаза 3: Фокусирование темы

В этой фазе необходимо точно определить, на каком воспоминании или представлении клиент должен сфокусировать свое внутреннее восприятие во время движений перед глазами. Это может быть неприятный образ или неприятная фраза, всплывающие при воспоминании о стрессовом переживании. В коучинге ресурсов клиент может думать о проекте, для которого ему нужны хорошие идеи. В коучинге для спортсменов клиент мысленно переносится к тем движениям, которые он хочет довести до совершенства или ускорить. В следующей главе будут приведены и другие примеры — в частности, для коучинга ресурсов.

Фаза 4: Поиск блокирующей «Я»-когниции

Клиент ищет так называемую «Я»-сентенцию («Я»-предложение), которая передаст его эмоциональное ощущение по отношению к теме — например, «я распластан по земле», или «я беспомощна» или «меня как будто выключили» и т. д. Часто на этом этапе нужна целенаправленная помощь коуча, позволяющая найти именно то предложение, которое точно опишет эмоциональную специфику выбранной темы.

Фаза 5: Поиск положительной «Я»-когниции

В этой фазе вопрос звучит следующим образом: что бы вы хотели думать о себе в связи с этой темой или участвуя во внутренней борьбе с этой проблемой? Вместе с клиентом мы пытаемся подобрать фразу, которая являлась бы противоядием блокирующей формуле, — «у меня есть силы», «я справлюсь» или «я выше этого». Понятно, что до начала коучинга клиент чувствует себя вдали от этой позитивной установки, формулируя свое отношение к ней примерно так: «Звучит, конечно, красиво, но как в это поверить?» Сразу после этого вводится условие: «Предположим, субъективную правдоподобность сказанного можно измерить по шкале от 1 до 7. Цифра «7» означает: стопроцентная правда, точное попадание. Цифра «1», напротив, значит: совершенно неправдоподобно. Как бы вы по данной шкале оценили положительную формулировку, имея в виду сфокусированную тему?» Большинство клиентов называют значения от 1 до 3, поскольку выбранная позитивная фраза еще очень далека от эмоциональной окраски переживания в их сознании.

Фаза 6: Называние эмоции

Речь идет о чувстве, которое отражает общее психофизиологическое состояние клиента в тот момент, когда он думает о проблемной теме. Это, как правило, одна из негативных эмоций: страх, паника, злость, бешенство, печаль, брезгливость или стыд. Сюда же относят такие состояния, в которых клиент вообще не проявляет никаких эмоций: глухота, пустота, холод или даже внутренняя смерть.

В коучинге ресурсов указываются эмоции, которые клиент испытывает в действительности, но хотел бы усилить: радость, наслаждение, удовольствие, удовлетворение, активное внимание и т. д.

Фаза 7: Определение степени субъективной затронутости

В коучинге мы работаем с биполярной шкалой. Она распространяется от -10 до 0 и потом до +10. Ноль означает: «Я чувствую себя нейтрально». -10 означает: «Это самое сильное ограничение, какое я могу себе представить». Отрицательная шкала нужна для наглядности субъективно неприятного ощущения. +10, соответственно, значит: «Красивее, приятнее и лучше уже не станет». Причем определяется не сила ощущения в тот момент, когда произошло событие, а интенсивность затронутости в момент воспоминания.

Положительная шкала, или веллнесс-шкала часто применяется в коучинге ресурсов. Но она используется клиентами и в рамках переработки PAS, поскольку после позитивного воздействия EMDR многие не просто чувствуют себя нейтрально, а переживают облегчение, освобождение, словно «рождаются заново». Потом эти приятные эффекты оцениваются по веллнесс-шкале.

Фаза 8: Восприятие эмоционального эха в организме

Этот процесс, крайне важный для успешного самокоучинга, называют «сканированием тела». Клеточка за клеточкой организм человека подвергается тщательной проверке для ответа на вопрос: «В какой части тела ощущается это негативное переживание?» Возможные ответы: напряжение в шейной области, горло сужается, сердце колотится, давление в груди или в желудке. Если клиент называет несколько мест, коуч ставит новые вопросы: «Какое место дает о себе знать сильнее всего?»; или: «Откуда это чувство исходит?» Мы обычно просим уточнить, какво «эхо» организма на ощупь:

- Слабое или интенсивное?
- Холодное или теплое?
- Если чувство сконцентрировано узлом, каков он по ощущению? это сгусток или плоскость?
- Чувство подвижно или неподвижно?
- Если подвижно: оно плавное или смещается рывками?
- Волнами, ритмично или равномерно?
- В каком направлении происходит движение: прямо, задом наперед, вниз или вверх, кругами?
- Если кругами, в каком направлении?
- У него есть особое качество? Может быть, оно «искрится» или «покалывает»?

Точные определения эха организма потому так важны, что они оптимально отражают позитивное влияние коучинга. После каждого сета клиенту нетрудно обозначить свое ощущение, а коучу оценить сказанное («чувство становится медленнее, легче, растворяется» и т. д. Или, при стимуляции положительной динамики — «чувство становится сильнее, интенсивнее» и т. д.).

Фаза 9: Вмешательство

В этой фазе клиент фокусирует образ и/или голоса, звуки, шорохи, которые были определены в фазе 2 при внутреннем представлении темы. Он снова возвращается к отрицательной когниции из фазы 4. Итак, начинаются движения пальцев перед глазами: один сет состоит из двадцати движений — туда и обратно. Длительность каждого движения составляет одну секунду. Обычно сет продолжается до тех пор, пока клиент не продемонстрирует парасимпатическую реакцию: вздох, расслабление напряженных мышц, отчетливое глотание — все это знаки физиологического «снятия стресса». Приверженцу НЛП может показаться небезынтесным, что мы по возможности стимулируем движения глаз во всех направлениях, соответствующих чувственным каналам. В итоге сетов проводится до тех пор, пока клиент по шкале субъективной оценки неприятного ощущения не доходит до -2 — а лучше до -1. Лишь при столь низких значениях можно быть уверенным, что состоялось эффективное расслабляющее воздействие по отношению к нейробиологическим последствиям стресса. Если же для субъективной оценки ощущений клиент использует положительную часть шкалы, то четкой временной границы вмешательства не устанавливается.

По примеру Карстена вы уже знаете, что во время сетов и эмоция, и сфокусированный образ, и ощущение, определенное при сканировании тела, могут меняться. В описании случая Карстена также можно при необходимости найти информацию о том, как следует действовать при интеграции. Иногда во время коучинга в сознании возникают новые образы и темы — например, всплывает какое-нибудь воспоминание, которое связано с периодом, предшествующим перерабатываемому событию. Оно фиксируется коучем и непосредственно обрабатывается движениями пальцев перед глазами. При этом необходимо постоянно возвращаться к сфокусированной теме, спрашивая клиента об изменениях, происходящих в его ощущениях.

Фаза 10: Закрепление

Если клиент почувствовал себя свободным, облегченным или умственно подкрепленным, следует вернуться к исходному образу. Теперь клиента спрашивают о том, насколько правдоподобной ему кажется идея, сформулированная в фазе 5, при мысли об исходной ситуации. Как правило, указывается высокое значение по шкале правдоподобности: 6 — или даже самое высокое: 7. Теперь клиент думает об исходной сцене в связи с позитивной когницией. Снова воспроизводятся движения перед глазами, что в данный момент ведет к окончательному закреплению внутренней презентации обработанной темы и положительной когниции.

Фаза 11: Сканирование организма

Клиент снова проверяет, как реагирует каждая отдельная клетка тела на внутреннее воспроизведение сфокусированной темы. Если все еще дает о себе знать некоторое напряжение, давление или неприятное ощущение, то вновь проводится серия движений перед глазами. Затем клиента просят сказать, хочет ли он усилить эти положительные ощущения дополнительными движениями пальцев. Задачей этого заключительного сканирования тела является достижение человеком наилучшего восприятия собственного организма при обращении мыслями к заданной теме.

Фаза 12: Перенос в будущее

Здесь мы информируем клиентов о последующем действии произведенного вмешательства.

→ Возможно, появится чувство усталости или приятного изнеможения, и в таком случае — насколько это осуществимо — нужно поддаваться возникающему желанию отдохнуть.

→ Могут появиться сны наяву, так как в нервной системе сейчас курсирует новая информация. Мечтательность или свобода мыслей — верный знак удавшейся переработки темы. Более того, погружение в состояние повседневного трапса — это вполне здоровый феномен. Это способствует дневной подзарядке «аккумуляторов» нашего мозга.

→ Иногда всплывают новые воспоминания или возникают интенсивные сновидения, которые находятся в ассоциативной связи с обработанной темой. Они могут быть спаяны с определенными эмоциями и вести к «феномену поваренка». Хорошо проинформированные клиенты умеют без затруднений обходиться с этими умственными проявлениями. Вновь всплывшие воспоминания или сновидения записываются, а на следующем сеансе перерабатываются наиболее подходящим для клиента способом.

18. Повторение: 12 фаз EMDR-вмешательства

1. Содержательная подготовка
2. Техника безопасности
3. Фокусирование темы
4. Поиск блокирующей «Я»-когниции
5. Поиск положительной «Я»-когниции
6. Называние эмоций
7. Определение степени субъективной затронутости
8. Восприятие эмоционального эха организма
9. Вмешательство
10. Закрепление
11. Сканирование организма
12. Перенос в будущее

IV. Использование направленного движения глаз в коучинге ресурсов

В этой главе мы покажем, каким образом методика EMDR используется совместно с некоторыми приемами нейролингвистического программирования (НЛП). Одновременно мы дадим вводную информацию по проведению самого wingwave-коучинга. В значительной степени знакомство с коучингом основывается на уже описанных фазах классического воздействия EMDR, что позволяет нам не останавливаться вновь на этом аспекте. Мы лишь покажем, каким образом прорабатывается определенная тема, связанная с развитием ресурсов, на фоне описанного выше воздействия коучинга. Коучинг ресурсов можно рассматривать и как один из методов самоорганизации. Вы можете попробовать испытать представленные техники на себе, поэтому для начала мы обратимся к последовательности проведения самокоучинга.

Коучинг ресурсов направлен на развитие уже имеющегося у человека умственного потенциала. Однако он ни в коей мере не заменяет реальной практической подготовки. Так, спортсмен должен поддерживать в форме свое физическое состояние и для этого регулярно тренироваться. Коучинг ресурсов может повлиять лишь на ментальную активизацию его достижений и обеспечить, например, положительную мотивацию даже в тяжелый период карьеры, гарантировать, что в решающей ситуации человек ощутит прилив сил вместо страха, что сохранятся быстрота реакции и творческий подход, а нервная система обретет способность к результативному обучению и будет в состоянии ее поддерживать.

В конце некоторых разделов после представления основной темы коучинга мы обобщаем наиболее важную информацию. В этих кратких обзорах мы концентрируем наше внимание на основной специфике представленных стратегий. В данной главе кратко представлены многочисленные возможности комбинирования НЛП и EMDR, однако некоторые из них остались вне поля зрения — например, работа с так называемой «линией времени» (Timeline). Мы не представляем тему полностью, но даем лишь некоторую информацию «для затравки».

19. Введение в техники самокоучинга

Хотелось бы сразу же указать, что самокоучинг с представленными здесь приемами ни в коем случае не следует применять в процессе переработки травматических воспоминаний и в коучинге убеждений. При посттравматическом стрессе или стрессе выдающихся достижений никто не может создать достаточную дистанцию по отношению к самому себе, чтобы одновременно быть и клиентом и коучем. Результатом опытов на себе может стать «зависание» в колючем кустарнике внутреннего заколдованного замка — а отсюда усугубление внутреннего стресса вместо его снятия и интеграции. Поэтому мы категорически не советуем проводить опыты на себе — в подобных случаях можно доверяться только профессиональному коучу.

Что же до самокоучинга убеждений — то он не столько опасен, сколько часто элементарно неэффективен. Это ведь не так просто — обнаружить свои подсознательные когниции; не зря они под-сознательные. Поэтому только человек со стороны может быстро определить неблагоприятные моменты в вашем образе мыслей, которыми вы неумышленно усложняете себе жизнь. В этом случае результаты также будут быстрее и лучше, если работа будет проводиться с коучем. И даже если вы все-таки решитесь на самокоучинг, мы посоветуем вам провести практическое введение со специально обученным коучем или терапевтом.

Сейчас вы познакомитесь с тремя возможностями самостоятельной работы с темами, подходящими для самокоучинга. Испробуйте, какая из этих техник окажется для вас самой комфортной и эффективной. Все три техники позволяют активизировать так называемую билатеральную стимуляцию полушарий мозга. Или проще: с их помощью можно мотивировать полушария мозга и уговорить их оптимально работать в рамках темы, на которую вы нацелились.

1. Некоторые наши клиенты хорошо справляются с самостоятельным инициированием движения глаз. Нужно найти слева и справа точки фиксирования, как, например, окно и ваза, между которыми затем перемещается взгляд, подобно дворникам на лобовом стекле автомобиля.
2. Большинство наших клиентов предпочитает во время самокоучинга слушать специально составленную нами музыкальную программу, которая в целях достижения эффекта билатеральной стимуляции звучит через наушники. При этом

музыкальная тема сопровождается в начальном такте движений пальцев сменяющимися основными тонами в левом и правом ухе. Во время прослушивания человек прорабатывает индивидуальные темы самокоучинга. Этой техникой пользовался упомянутый в начале книги музыкант Лео для активизации поэтического творчества. Если вы захотите работать со специальной музыкой, вы можете заказать соответствующий диск (CD) в нашем институте по указанному в приложении адресу. Музыка также эффективно способствует возвращению к внутреннему спокойствию. Кроме того, музыку можно слушать и во время физических нагрузок, например, во время прогулок.

3. В качестве третьего способа мы рекомендуем метод «бабочки», для применения которого нужно принять удобное положение, сидя или лежа. Скрестите руки на груди, чтобы кисти касались плеч. Теперь вы можете обеими ладонями слегка касаться плеч в такт движений пальцев и тем самым достигнуть эффекта нейрональной стимуляции. Этот метод, кстати, с большим удовольствием применяют дети. Техника бабочки — кстати заметить — уникальное средство успокоения перед посещением зубного врача. Ее можно прекрасно применить, сидя в кресле в ожидании лечения. Прислушайтесь к эху вашего организма при мысли о лечении, начните попеременно касаться плеч и зафиксируйте приятное успокоение ваших чувств.

Давайте договоримся, что в качестве общего термина для всех техник, основанных на движении «туда — сюда», в дальнейшем мы будем использовать понятие интеграции (processing) — поскольку такое обозначение, как «билатеральная стимуляция полушарий мозга», очень неудобно в разговорном обиходе. На практике это прозвучит так: «Сейчас проведем интеграцию». Вы вольны выбирать, идет ли при этом речь о движении глаз, слуховой стимуляции или технике бабочки. Термин несет в себе информацию, что соответствующие билатеральные стимуляции способствуют ускоренной переработке и интеграции умственной проблемы или воспоминания. Понятие «сет» означает — как уже говорилось — одну или несколько серий движений перед глазами.

20. Сознательная активизация источников силы

Каждому человеку доводилось пережить много приятных, счастливых и радостных моментов. При этом позитивность чувства бывает связана не только с внешней ситуацией. Скорее это какое-то наше внутреннее качество, которое трансформирует восприятие в положительные чувства и эмоции. Причем позитивные силы не теряются и в определенных ситуациях, как иногда можно было бы подумать, — просто к ним в какие-то моменты нельзя подступиться, а это — большая разница. Иногда человек не может по своей воле обратиться к этим положительным силам и ждет, чтобы какое-то событие их расшевелило, — как показывает следующий пример.

Наш клиент Петер горячо интересовался новой работой. И его пригласили в центр профессионального тестирования в фирме, на трудоустройство в которой он надеялся. «Но у меня всегда нехорошее чувство, когда я не знаю, что меня ждет». Мы попросили его вспомнить ситуации из жизни, когда он тоже не знал, что его ожидает, но не испытывал «нехорошего чувства». И мы быстро подобрали пример: Петер с увлечением играет в футбол. Во время игры он тоже не может целенаправленно подготовиться к каждой новой ситуации на поле, так как каждый новый матч развивается иначе, чем предыдущие. Но он даже рад этому обилию неожиданностей. «Почему-то я знаю, что я справлюсь с игрой, несмотря на непредсказуемость».

Для начала мы попросили Петера выбрать любой палец на руке или ноге, которым он может хорошо шевелить. Движение пальцем позднее должно стать «гашеткой успеха», которая позволит волевым усилием вызвать общее положительное состояние. Петер выбрал мизинец на правой руке. Потом мы попросили его вспомнить какую-нибудь особенно волнующую игру, которая доставила ему удовольствие и в которой у него была возможность быстрой и гибкой реакции. Кстати, сейчас вы вновь узнаете некоторые фазы классического вмешательства EMDR. «Вернитесь в мыслях к интенсивному моменту игры, который особенно врезался вам в память и о котором вы могли бы сказать: вот там я показал класс!» Петер кивнул. «А теперь найдите положительное Я-предложение, которое точно опишет ваше ощущение». Ответ прозвучал спонтанно: «Я справлюсь». В качестве эмоции Петер назвал понятие «сила». Это, конечно, не эмоция в традиционном смысле, но для Петера это было то слово, которое оптимально охарактеризовало его общее психофизиологическое состояние. «Прочувствуйте ощущение силы, которое вызывает в вас это воспоминание. Насколько оно интенсивно в тот момент, когда вы думаете об игре?» Петер назвал значение +5 по веллнесс-шкале самочувствия.

В этот момент не следует задавать вопрос: «Сколько сильным было это состояние тогда?» Тут скорее спрашивается, насколько сильна положительная эмоция, вызываемая этим воспоминанием здесь и сейчас. Затем снова проводится интенсивное сканирование организма в поисках его эха: «Где конкретно в теле находится воспоминание об этом переживании силы?» Иногда мы поддерживаем сканирование организма следующим вопросом: «Представьте себе, что я пришелец с Марса или терминатор, и я ничего не знаю о чувствах. Я хочу, чтобы вы очень точно описали: как реагирует организм на это чувство восторга или силы? Может быть, чешутся уши или потеют пальцы на ногах?»

Такая подводка толкает многих клиентов к очень пристальному вслушиванию в себя во время сканирования. «Грудь такая легкая, как будто ее пронизывает энергия. А еще у меня особенно хорошее, приятно-прохладное ощущение вокруг глаз — такое же, как когда человек окончательно просыпается и становится максимально внимательным». После сканирования организма мы проводим интеграцию. В случае с Петером это были классические движения пальцев перед глазами. Уже после первого сета его чувство заметно усилилось. В общей сложности сеты продолжают до тех пор, пока состояние клиента не перестанет дополнительно улучшаться. В завершении субъективное состояние силы при воспоминании о сценах игры повысилось у Петра до +8. Он снова проделал сканирование тела. Но теперь при ощущении положительного эха организма он шевелил мизинцем правой руки. Одновременно он про себя проговаривал: «Я справлюсь». Таким образом, общее положительное состояние привязывается к движению «гашетки успеха».

Теперь мы попросили Петра думать о предстоящем визите в центр профессионального тестирования и одновременно шевелить мизинцем. «Я чувствую такое приятное движение в груди! — спонтанно сказал он. — Неприятное чувство совсем исчезло». В реальной ситуации несколькими днями позднее Петер многократно применял свою «гашетку успеха», незаметно шевеля мизинцем. Все время, проведенное в центре тестирования, он контролировал свои ресурсы и мог сразу же настроиться на любую ситуацию, какой бы неожиданной она ни была. И его приняли на работу.

Такой менеджмент чувств является проактивной методикой. Вы решаете, в какое состояние вы хотите ввести себя в определенной ситуации, и перед ее наступлением вызываете в себе это положительное ощущение. Вы не ждете, что с вами сделает ситуация, а сами что-то делаете с ней. В области коммуникации между людьми

вы произведете с помощью этого метода наилучшее впечатление на окружающих уже в первые секунды встречи.

Вы можете также «нанизать» несколько состояний активизации ресурсов на вашу персональную «гашетку успеха». Ваше подсознание достаточно умно, чтобы задействовать именно тот ресурс, который подходит в соответствующем контексте.

Резюме

1. Подумайте о ситуации, в которой вам понадобятся ваши положительные ресурсы.
2. Определите «гашетку успеха»: палец на руке, ноге и т. д.
3. Вспомните ситуацию из прошлого, когда вы обладали именно тем ресурсом, в котором вы нуждаетесь в будущей ситуации: хладнокровие, восхищение, мужество, бдительность, скорость реакции, юмор, дистанция и т. д. Причем, абсолютно все равно, в какой конкретной ситуации это было. Решает здесь не то, что вы делали, а то как вы это делали, то есть при помощи какой внутренней активизации вы тогда справились с ситуацией.
4. Определите самый лучший момент, на котором вы сосредоточитесь с этой секунды.
5. Сформулируйте положительное я-предложение, которым сегодня точно описывается ваше восприятие самого себя в тот момент.
6. Назовите эмоцию, которая в общем соответствует тому состоянию: радость, удовлетворение, восхищение и т.д.
7. Присвойте этому общему состоянию значение по веллнесс-шкале от 0 до +10.
8. Проведите сканирование организма, чтобы сфокусировать положительное эхо тела на приятном воспоминании.
9. Проведите интеграцию — до тех пор, пока положительное состояние не перестанет дополнительно улучшаться.

10. Испытайте приятное ощущение, вспомните положительное Я-предложение и для закрепления подвигайте «гашеткой успеха».

11. Подумайте о предстоящей ситуации и снова примените «гашетку успеха». Таким образом, уже сейчас ваше подсознание соединило будущее событие с внутренним источником силы.

12. В самой ситуации, вживую, целенаправленно пользуйтесь вашей «гашеткой успеха».

Совет:

Разумеется, вы можете и без специальных поводов привязывать положительные ресурсы из воспоминаний к вашей «гашетке успеха».

21. Положительная самомотивация

Знакомые с НЛП читатели, наверное, уже заметили, что до сих пор в представленных здесь методиках недостаточное внимание уделялось так называемому слуховому каналу восприятия как части спектра переживаний. При этом успешный коучинг предполагает включение всех каналов чувств для внутренней и внешней переработки воспринимаемого. Разумеется, с помощью нашего метода можно положительно повлиять не только на визуальные презентации — такие, как воспоминания, но и на слуховое внутреннее восприятие. Сюда, например, относится внутренний диалог, который каждый человек ведет сам с собой. Такая неосознанная беседа нередко очень точно передает «настроение», в котором пребывает человек.

Вспомните, как через несколько секунд после пробуждения вы в мыслях обращаетесь сами к себе со словами: «Ну и который сейчас час? Я вовремя проснулся? Может быть, можно полежать еще пару минут?» Через некоторое время ваше внутреннее «я» становится строже: «Ну же, вставай!» Таким образом, мы целый день внутренне комментируем наши переживания и действия. Эта коммуникация с самим собой — своеобразное управление эмоциями, которое доступно каждому и является неотъемлемой частью нашей психики. По тому же принципу функционирует и самомотивация. Не только картины и образы окрыляют нас на пути к достижению поставленных целей, но и собственный внутренний голос. Он приобретает огромное значение, когда по дороге к цели приходится преодолевать какие-то трудности. В таком случае нужно стать коучем самому себе, чтобы осуществилась мобилизация необходимой энергии.

И именно с этим не в состоянии справиться многие наши клиенты. Они пытаются использовать фразы «ты справишься» или «меня ждет успех». Однако предложение, лишенное необходимой эмоциональной нагрузки, не может принести должного эффекта. Если эти предложения произносятся поспешно, в панике, то их воздействие оказывается скорее запугивающим, чем мотивирующим. То же самое относится к угрожающему, приказному или упрекающему тону.

Тон вашего собственного внутреннего голоса обладает для вас таким же влиянием, как если бы говорил кто-то другой. Нервный, ругающий или панический настрой голоса угнетает человека, и неважно, насколько ободряющи сами слова. Фраза, произнесенная таким тоном, демотивирует. Поэтому очень важно придать

внутреннему голосу правильное звучание, ведь недаром говорят: «Только звук делает музыку музыкой». Положительный тон внутреннего голоса в трудный момент приобретает значение камертона, настраивающего на подвиги и свершения.

Если вы чувствуете, как в вашей голове проносятся мысли, поток предложений внутренней речи, который шумно грохочет или жалобно плещется, примените метод интеграции. Вы скоро убедитесь, что мысли становятся приятнее, а внутренний голос успокаивается, приобретает осмысленные и сильные интонации. Самое удивительное в EMDR — это, как уже было сказано, неосознанный и автоматический поиск именно того решения в процессе интегрирования, которое лично для вас будет иметь наилучшие результаты. Используя методику НЛП, мы всегда предлагаем: «Опишите, пожалуйста, как к вам должен обращаться голос, для того чтобы вы почувствовали себя мотивированным». Но именно этот шаг выпадает в EMDR, так как наилучшие результаты достигаются без всяких вопросов и предложений коуча во время интеграции.

Если вы будете чаще использовать такой самокоучинг, то вам будет легче внедрять положительную самомотивацию во время стрессовых ситуаций. Используйте этот метод прежде всего тогда, когда вы сталкиваетесь с неприятными неожиданностями и думаете: «О, как ужасно!» или «Что же мне делать, что же мне делать?!» При помощи описанного метода вы немедленно превратите ваш внутренний голос в сильный заряд энергии и сразу почувствуете себя достаточно мотивированным, чтобы найти творческое решение в любой ситуации.

Кстати, вы можете физически закрепить и эту форму положительной самомотивации. В тот момент, когда вам удастся заставить свой внутренний голос звучать особенно четко и убедительно, возьмитесь за мочку уха. Если вы повторите этот жест хотя бы несколько раз, то короткое прикосновение к мочке уха будет молниеносно вызывать у вас мотивирующий голос, а с ним и необходимый положительный настрой.

Резюме

1. Обратите внимание, каким качеством обладает ваш внутренний голос, когда вы разговариваете с самим собой, размышляете во время напряженной работы или в момент стресса. Вызовите в памяти такую ситуацию или дождитесь, пока она наступит, а затем проведите «технический осмотр» вашего голоса.

2. Если вы не уверены, что этот внутренний голос с его специфической тональностью дает вам максимум сил, определите, какой из параметров уменьшает эту силу:

→ Он громкий и нервный?

→ Очень быстрый?

→ Ругает и угрожает?

→ Издевается и презирает?

→ Настойчиво шепчет?

→ Жалуется?

3. Заставьте себя услышать этот голос своим внутренним слухом. Проводите сеанс интеграции до тех пор, пока внутренний голос не станет приятным и мотивирующим.

4. Закрепите этот эффект на мочке уха.

22. Самокоучинг: заставить сиять свою собственную ауру

Конечно, персональная аура человека зависит от многих факторов. Одним из самых важных моментов является внутреннее представление человека о самом себе. Всем известно, что мы производим наилучшее впечатление, если «звучим в унисон» со своим самоощущением. Однако для многих людей характерно двойственное отношение к собственной персоне. Возможно, у кого-то сегодня и выскочил прыщ, но окружающим он не бросается в глаза так, как его «хозяину», который смотрит на себя в зеркало.

Вы ведь не разглядываете в лупу каждую деталь внешнего облика вашего собеседника, и решающим остается так называемое общее впечатление, которое производит человек. Это всегда собирательный образ, некая мозаика, сложенная из некоторых стандартных элементов — таких, как одежда, рост, прическа. Однако настоящее волшебство личной ауры создается подвижными деталями: мимикой, мышечным тонусом, кровоснабжением кожи, шириной зрачков, дыханием, голосом, манерой смеяться, жестами и осанкой. Эти личные приметы невозможно приобрести ни в одном магазине мира. Ваше внутреннее состояние — дирижер этого подвижного, невербального самовыражения.

Если вы сами кажетесь себе симпатичным, то этот настрой неизбежно выражается в невербальных сигналах: вы излучаете уверенность и автоматически кажетесь уверенным в себе. Это происходит уже в первые секунды встречи между людьми и определяет атмосферу контакта. Но что же это такое — мнение о самом себе? Эта ваш собственный образ, который находится в вашем сознании, — точно так же, как и образы, которые вы выстраиваете о других людях. И эти образы возникают не случайно. Есть люди, как, например, партнеры или коллеги, которых вы видели тысячи раз и о которых есть сотни воспоминаний. Однако из этого архива памяти выбирается лишь несколько картин, которые составляют «образ человека». Если я кого-то особенно ценю, то я вижу его в позе, излучающей компетентность. Может быть, однажды я видел этого человека с насморком или покрасневшим носом, но этот образ оказывается «отложенным» в другое место, так как он неадекватен моей общей оценке этого человека.

Формируя ваш образ в своем сознании, окружающие вас люди тоже не будут ориентироваться на пресловутый прыщ, который вы с ужасом обнаружите однажды утром, глядя на себя в зеркало ванной комнаты. Запомнится скорее тот

ваш облик, который передает общее впечатление, производимое вами на собеседников. Для формирования мнения о самом себе вам необходимо найти собственный образ, который, с вашей точки зрения, особенно хорошо отразит ваши способности и выигрышные качества. Если вам не удастся спонтанно вызвать в памяти положительный образ собственной персоны, то можно просмотреть фотографии. Выберите ту из них, по поводу которой вы в «Я»-предложении можете сказать: «Таким я себе нравлюсь»; или: «Как же хорошо меня сфотографировали!»

Итак, сформируйте положительный образ сами или выберете хорошую фотографию. А теперь закройте глаза и попытайтесь увидеть собственный образ на «умственном экране». Заметьте, какую эмоцию вызывает в вас этот образ, оказавшись в комбинации с утверждением: «Я себе нравлюсь». Гордость, радость, удовольствие? Оцените это чувство по веллнесс-шкале. Продолжайте, сканируя свой организм: где именно внутри себя я ощущаю положительное эхо в ответ на эту картину и эту фразу? Начните интегрирование. Проследите, как положительное чувство становится все интенсивнее. Проведите столько сетов, сколько понадобится, чтобы хорошее ощущение не могло больше усиливаться. А теперь положите ладонь на грудь. Так вы соедините ваше мнение о самом себе с положительным эхом организма. Позднее незаметное прикосновение к груди за одну секунду вызовет все необходимые невербальные образы, что немедленно отразится и на восприятии вас окружающими.

Это упражнение может быть весьма эффективным для повышения вашего невербального положительного излучения. Но иногда важно поработать с уже существующим собственным образом, который вас не очень-то устраивает. В таком случае ликвидируется субъективное неприятное ощущение — или оно нейтрализуется с помощью вашей собственной техники самокоучинга. Однако самостоятельно можно действовать только в том случае, если у вас в действительности нет серьезных проблем с самооценкой. Если же проблемы есть, то эту тему нужно проработать с участием коуча. Решившись на самокоучинг, целенаправленно поработайте с положительными фотографическими образами. Кстати, это не должны быть непременно снимки в полный рост — хорошо удавшиеся портреты тоже подойдут для этого упражнения.

Клаусу, работавшему в должности личного секретаря, было очень важно разобраться с собственным образом. Проблема состояла в том, что он ненавидел себя в костюме. «Эта одежда ужасна, в ней я чувствую себя марионеткой». На работе он пользовался каждым удобным случаем, чтобы надеть что-то цветное или

свободное: «Это я, а тот, другой — не я». Это отрицание определенной картины собственной персоны имело, конечно, очень негативный эффект, поскольку Клаус именно в костюме оказывался в самых серьезных профессиональных ситуациях. И он уяснил, что эта «аллергия на костюм» в решающие моменты вполне может становиться частью его личного излучения. Поэтому мы занялись проработкой данной темы.

При сканировании организма с учетом своего облика в костюме он отметил чувство неподвижности и одеревенелости в области плеч и шеи. Это чувство во время интеграции быстро превратилось в приятное ощущение, что сразу же бросилось в глаза и благотворно отразилось на его мимике. «Теперь я чувствую себя в костюме уверенным, и это настоящее облегчение и обогащение», — сказал он через несколько недель после вмешательства.

23. Визуализация целей

Многие наши клиенты хотят добиться определенных целей: принять участие в крупнейшей выставке современного искусства *Dokumenta*, успешно вывести на рынок продукт или свою собственную персону, добиться определенного поста или достичь спортивной победы. Многими методиками интеллектуального коучинга давно установлено, что цель нужно представлять как можно нагляднее и расцветчивать ее самыми яркими красками. Таким образом, перспектива будущего обретает силу умственного магнита, который притягивает человека. Возникает ощущение тоски по цели, которая оправдывает любое напряжение сил. С позиции НЛП цель нужно не только видеть во всех трех измерениях — ее нужно слышать, осязать, обонять и ощущать ее вкус.

Сабина в воображении поставила себе цель: работая автором в журнале для женщин, она мечтала получить пост руководителя отдела — лучше всего, отдела моды. «В воображении я легко представляю себе офис, который находится исключительно в моем распоряжении». Мы спросили ее, как точно она видит свою цель. Сразу же выяснилось, что она видела только офис, но не видела в нем себя. Очень часто во время визуализации — таков термин, обозначающий данный процесс, — люди лишь видят призовой кубок, но не держат его в руках. Однако, в коучинге целей особенно важно визуализировать именно собственную персону — себя, добившегося цели. Поэтому мы всегда просим клиентов нарисовать живую картину самого себя, добившегося успеха в будущем. Человек очень радуется, что добился цели, и при этом выглядит счастливым и здоровым.

Этого-то и не происходило с Сабиной. Когда мы попросили ее представить себя в офисе руководителя отдела, она сказала: «Я выгляжу там довольно загнанной». Эту картину она и фокусирует перед интеграцией. Движения перед глазами продолжают до тех пор, пока «будущая» Сабина не начинает выглядеть весьма неплохо — свободной, подтянутой и излучающей авторитет. Барометром успеха в подобных случаях становится ощущение «сегодняшнего меня» при виде «меня будущего». Когда Сабина была, наконец, довольна этим видением себя в будущем, она достигла по веллнесс-шкале семи очков. Только теперь мы попросили ее мысленно слиться с собой в будущем и прочувствовать, каково это будущее на ощупь. После этой проверки будущего она снова вернулась в настоящее и посмотрела на «будущую себя» со стороны. При этом мы попросили ее поднять правую руку и попеременно смотреть то на визуализированную успешную

руководительницу отдела, то на поднятую ладонь. Собственная рука — это очень хороший якорь для «воспоминания о будущем». В любое время, когда человек работает над своим будущим, рука остается в поле его зрения: она держит трубку телефона, компьютерную мышь или ручку. Рука пожимает руку другому человеку и поднимает бокал на деловом обеде. «Это действительно срабатывает, — рассказывала Сабина позднее. — Я сидела в кабинете у главного редактора, случайно посмотрела на свою правую руку — и в воображении сразу же увидела себя в будущем. Я моментально распрямилась, и мой голос стал совсем другим». Стало ли это прямой причиной дальнейших событий — неизвестно; во всяком случае, сегодня Сабина работает на своем вожденном посту. Когда главный редактор назначал ее на эту должность, он отметил, что в последние месяцы Сабина стала «напористее».

Резюме:

1. Подумайте о важной профессиональной цели.
2. Визуализируйте успешную ситуацию, в которой ваше будущее «я» играет главную роль.
3. Проводите интеграцию — до тех пор, пока ваше будущее «я» не почувствует себя по-настоящему хорошо.
4. Теперь проведите пробную «поездку в будущее»: мысленно слейтесь с вашим преуспевшим будущим «я». После этого «раздвоитесь» снова и вернитесь в настоящее.
5. Поднимите правую руку и поочередно — или даже одновременно — смотрите на себя в будущем и на поднятую руку. Теперь каждый раз, когда ваш взгляд будет падать на руку, вы будете знать, ради чего прилагаете старания.

Совет:

Сделайте свою руку якорем сразу для несколько образов «будущего себя»: например, визуализируя счастливого себя в пожилом возрасте.

24. Коучинг целей *in vivo*

Понятие «*in vivo*» (лат. — «в жизни») происходит из поведенческой терапии. Там большое значение придается не только тому, чтобы нацеленное на результат поведение или чувство обрабатывалось и тренировалось в душе — *in sensu*, но и тому, чтобы результаты умственной тренировки по возможности переносились в соответствующую «живую» среду. Этот метод обеспечивает наличие в мозге максимального количества «чувственных ключевых слов», которые могут понадобиться в более поздней ситуации для наилучшего использования собственных ресурсов. В случае с Сабиной мы, конечно, не могли отправиться с ней в реальный офис одного из руководителей отделов, чтобы провести там наш коучинг. Тем не менее, у нас в распоряжении был хороший запасной выход. Однажды, когда Сабина осталась на работе дольше коллег, она просто вошла в пустой офис редактора отдела моды. Она посидела в кресле, осмотрела стол и помещение, потрогала телефон. С этими ощущениями она пришла на следующий сеанс. Она сфокусировала это переживание, и мы проводили интеграцию до тех пор, пока она не достигла по веллнесс-шкале значения 8, вспоминая пережитое ощущение.

Если нашим клиентам предстоит важный разговор, мы просим их прийти на следующий сеанс в костюме, который они оденут на эту встречу. Некоторые приносят папки со своим «стрессовым проектом» или фотографию нелюбимого начальника или коллеги. По возможности мы заходим в коучинге *in vivo* с нашими клиентами максимально далеко. Недавно был случай, когда мы с клиентом смогли отправиться в актовый зал, где ему предстояло держать речь перед большой аудиторией. Там мы провели интеграцию, имея перед глазами большое количество кресел, что очень напоминало ситуацию «вживую». То есть, при проведении коучинга *in vivo* для изобретательности нет никаких границ.

25. Повышение креативности

Для людей, нацеленных на выдающиеся результаты, особенно важны творческие идеи и инновативный образ мышления. Им нужно непрерывно развивать новые продукты и маркетинговые стратегии, а окружение, в котором приходится работать, постоянно меняется. Это тоже требует большой гибкости мышления. В сложных или «зависающих» вопросах особенно велик спрос на гениальные предложения. А конкуренция не спит. Здесь действует правило: зажигательную идею или решающее изобретение нужно найти или сделать первым. Но даже когда это удастся, у многих из наших клиентов нет времени, чтобы почитать на лаврах. Это касается в особенности творческих личностей, людей из мира моды или СМИ, а также спортсменов — подумайте только о создании программы выступления. Они должны ежедневно подпитываться из источников собственной фантазии, чтобы оставаться на поле брани.

Кстати, об «источниках фантазии». Это понятие, конечно же, метафора. А мы с большим удовольствием работаем с метафорами, когда наши клиенты хотят повысить или восстановить общий уровень творческого мышления. Что интересно: каждый человек действительно может описать блокаду креативности с помощью метафоры. Нашим правилом здесь является самое пристальное внимание к выбору слов участника коучинга. Точно оценивая слова, можно быстро распознать не только метафору, но и то, средствами каких чувств она выстраивается. Это демонстрируют следующие примеры.

Визуальные метафоры

- *«Как-то это все еще не созрело».* Сюда подходит метафора о незрелых фруктах.
- *«Мои идеи исчерпаны».* Здесь будет действенным представить пересохший источник.
- *«Мне ничего не приходит в голову».* Эту картину можно представить в виде запоздалой весны, нерасцветшего подснежника. Мы сразу стараемся войти в предложенную клиентом метафору, сформулированную одним предложением. А затем мы ее расцвечиваем.

Слуховые метафоры

→ *«Мне не хватает зажигательной идеи».*

Или:

→ *«Здесь как-то не хватает взрыва бомбы».* После уточняющих вопросов клиент и в этом случае обозначил конкретные приметы: «зажигательную идею» он представлял себе как звуковую кулису фейерверка или как стартовый грохот спортивного автомобиля.

Осязательные метафоры и метафоры моторики

→ *«Раньше меня переполняли идеи».*

→ *«Я никак не продвинулся дальше».*

→ *«У меня блокада».*

→ *«Это все как-то плоско».*

Для подобных высказываний очень важно локализовать препятствие: в случае блокировки на пути может быть стена — то есть, она находится вне тела клиента. В случае «паралича» отсутствует необходимый внутренний тонус мышц.

Обонятельные или вкусовые метафоры

Такие метафоры применяются не часто, но если они появляются, то результат работы с ними очень эффективен.

→ *«Какое-то это все пресное».*

→ *«Суп-то — несоленый».*

Конечно, некоторые из этих примеров могут относиться и к смешанным формам чувственного восприятия. Так, одному клиенту «зажигательная искра» представится слуховым, а другому — визуальным образом. Или «бьющая ключом идея» представится одному человеку теплым потоком в организме, а другому — фон-таном в воображении. То есть очень важно тренировать силу воображения клиента таким образом, чтобы он мог пользоваться чувственными метафорами, конкретными по содержанию. Если метафора найдена, клиент сфокусирует в воображении свою проблему: он сможет взглянуть на высохший источник или

потрескавшееся русло реки, услышать работающий вхолостую мотор, почувствовать онемение в мышцах, увидеть внешнюю преграду, ощутить неприятный вкус во рту. Одновременно клиент должен думать о произнесенном предложении, например: «Я не продвигаюсь дальше». Проводится интеграция. Почти всегда метафоры развиваются в положительном направлении. Человек вдруг видит внутренним зрением фейерверк или ощущает свою ожившую мускулатуру — то есть он «двигается дальше».

Резюме

1. Опишите словами вашу проблему, связанную с творческим мышлением. Определите, какой канал или какие каналы чувств вы хотели бы при этом задействовать.
2. Развейте из этих предложений метафоры.
3. Теперь сосредоточьтесь на вашей метафоре — например, на незрелых фруктах.
4. Проводите интеграцию — до тех пор, пока фрукты не созреют, то есть пока выбранная метафора не претерпит положительной метаморфозы.

Примечание:

Это упражнение направлено на повышение общей творческой инициативности. Но, разумеется, вы можете думать о какой-то конкретной задаче, для выполнения которой вам нужны хорошие идеи, — например, о статье, которую вам надо написать. Сфокусируйтесь на своей теме и необходимое количество раз проведите своим способом интеграцию, пытаясь найти нужные идеи. Этой стратегией пользуется упомянутый в начале книги музыкант Лео при сочинении текстов и музыки.

26. Преодоление внутренних границ

Известен очень интересный эксперимент с золотой рыбкой. Рыбку опускают в аквариум, и там она сразу исследует всю территорию. Затем аквариум разделяют пополам стеклянной перегородкой. У рыбки теперь остается только половина территории, и она плавает кругами на этой половине. Данный участок снова разделяют надвое стеклянной перегородкой. В распоряжении рыбки остается четверть аквариума — для нее это довольно мало. Можно предположить, что рыбка обрадуется, когда перегородки будут убраны и ей снова достанется большая территория. Однако, вновь получив в свое распоряжение всю воду, она продолжает плавать в четверти аквариума и уже не пытается расширить область своего движения. Перегородка становится частью сознания рыбки.

Конечно, не следует сравнивать мозг золотой рыбки и человека. Но все же у них есть нечто общее — «нейрональные автострады». Они возникают в мозге, если какое-то действие или образ мыслей регулярно повторяются в течение длительного отрезка времени. Здесь имеются в виду нейрональные соединения между клетками мозга, которые отображают наши привычки. Исследователь мозга Герхард Гютер в своей книге *«Биология страха»* дает следующую яркую картину. Представьте себе, что вы стоите на холме и видите коммуникации между домами, селами и городами. Там есть узкие дорожки, проселочные дороги пошире, асфальтированные сельские дороги, хорошие дороги вокруг городов и, наконец, многополосные автострады. Для водителя удобнее всего широкие автострады: по ним можно ехать быстро и не сворачивая.

Проведите маленький эксперимент. На несколько секунд сложите руки в замок. А теперь сознательно сделайте это по-другому — так, чтобы большой палец той руки, который только что был вверху, поменялся местами с большим пальцем другой руки. Вслушайтесь в общее самоощущение вашего организма — услышите эхо организма — во время этого непривычного «замка». Люди, которые это уже проделали, характеризуют эхо своего организма то «странным», то «неприятным». Чувство дискомфорта возникает здесь потому, что во время непривычного складывания рук используется «нейрональная проселочная дорога». А во время «правильного» жеста оказывается задействована «нейрональная автострада». Но хотя в этом случае человек и чувствует себя лучше, это вовсе не означает, что другой, непривычный метод — хуже. Иными словами: он, возможно, так же хорош.

Вполне нормально, когда нечто новое, непривычное кажется странным — наш мозг просто еще не проложил для этого удобные автострады. А на устройство новых коммуникаций мозг затрачивает больше энергии, чем на использование привычных путей. Специальные съемки позволяют измерить количество затрачиваемых мозгом калорий. И эти измерения показывают, что во время обучения или упражнений по освоению чего-то нового затрачивается намного больше энергии, чем при использовании уже имеющихся навыков. Вы и сами уже сотни раз убеждались, что «въевшийся в мозг» образ действий и мыслей кажется предельно простым — и неважно, насколько сложным он ощущался когда-то. Цирковому акробату потому настолько легче выполнить сальто, чем нам, что он для этого пользуется отличными проложенными «нейрональными автострадами».

Перенесите этот опыт на любой новый вид деятельности, который вам предстоит. Вы наверняка уже не раз испытывали сомнение, берясь за что-нибудь новое, так что у вас по этому поводу было «странное» чувство. Многие люди, к сожалению, суеверно оценивают это состояние как «плохое предчувствие»; они считают, что этого чувства уже достаточно, чтобы отказаться от какого-то начинания. Человек пытается заполнить возникшую на месте успокаивающей привычки пустоту большим количеством теоретической информации. Но никакая коллекция теорий не заменит путешествия на другой конец аквариума, иными словами — конфронтации с непривычным переживанием, производящим «странное» чувство.

30-летний Вольфганг неожиданно получил на своей фирме должность в Мексике. Несмотря на интенсивную информационную подготовку, он не мог избавиться от «странного» чувства при мысли о двух годах жизни и работы за границей. Во время коучинга мы попросили его сфокусировать свое воображение на какой-то картине из его будущего в Мексике, то есть на сконструированной картине. «Я воображаю себе не работу, а мою тамошнюю квартиру», — сказал он. Эхо своего организма он охарактеризовал как чувство «вкривь и вкось». «Как будто в моем животе что-то не сходится — как камни мозаики, которые не подходят друг к другу», — описал он свое глубинное ощущение. — А внутренним ухом я слышу неприятные звуки настраиваемой скрипки».

После всего двух сетов движений пальцев перед глазами чувство «вкривь и вкось» превратилось в радостное ожидание на веллнесс-шкале. «Раньше перед Рождеством я ведь тоже не знал, что мне подарят, — но я всегда радовался этому времени», — вспоминал Вольфганг. Перегородка в его сознании была сломана. Но это

вмешательство не отменило тщательной подготовки Вольфганга к пребыванию в Мексике. Наш метод не делает человека легкомысленным или отчаянно смелым. Но он открывает дорогу чувствам и эмоциям, фокусирует на положительных возможностях новых ситуаций, а также препятствует тому, чтобы человек «ездил» только по автострадам. Потому что запрятанная проселочная дорога может вывести к удивительному замку, который нельзя было бы заметить с автострады. Wingwave-коучинг направляет человека к проходу в ту часть здания внутренних и внешних возможностей его жизни, которая до сих пор казалась закрытой.

Резюме

1. Подумайте — пусть даже в игровой форме — о каком-то новом отрезке жизни, который до сих пор был для вас недоступным: новая должность, новый навык, новый партнер по работе или жизни, переезд, женитьба или замужество, новое увлечение и т. д.
2. Сфокусируйте внимание на воображаемой картине из этого гипотетического отрезка жизни.
3. Проверьте: какие возражения против возможности этой перспективы были у вас до сих пор?
4. Если, кроме разумных аргументов, остается еще и «странное» чувство, просканируйте свое эхо. Может быть, вы реагируете на мысль, вроде «не знаю», «непривычно» или «никогда еще не делал»?
5. В таком случае проведите интеграцию «странного» чувства — и вы удивитесь, когда ваше внутреннее переживание превратится в радостное ожидание новых импульсов.

Советы:

→ Во время интеграции сложите руки в «неправильный» замок. Если вы пользуетесь методом бабочки, сложите руки непривычным способом (другая рука на груди). Это будет закреплением вашего понимания, что непривычные возможности так же хороши — или даже лучше, чем привычные.

→ Иногда в ситуации, требующей инновативного поведения, мешает убеждение: «Я всегда поступаю верно». Другая сторона медали — страх принять неверное решение. Но это всего лишь убеждение, согласно которому все повороты жизни должны получить клеймо «правильных» или «неправильных». По данному вопросу обратитесь к разделу «Коучинг убеждений» в этой книге.

27. Личностный коучинг на основе стратегий воображения

У воображения нет границ, потому что «вообразить» значит ни больше, ни меньше чем «что-нибудь себе представить». Речь идет о внутренних картинах и представлениях, касающихся вещей, которых человек до сих пор не встречал в реальности. Спектр этих явлений простирается от красочного представления о будущем событии до символических фантазий или снов наяву. Фантазии отображают мир эмоций, образ мышления и личные качества человека. Эти психические процессы протекают ежедневно, но их нельзя увидеть. Поэтому их нужно себе представить.

Один из существующих способов представить их себе наглядно очень распространен — это так называемая материализация частей личности. Об этой технике воображения мы хотим поговорить отдельно. Само понятие «часть личности» — уже материализация, ведь ни в голове, ни в других частях тела в действительности нет ни маленьких человечков, ни каких-либо иных существ. Однако в речи постоянно используются обороты, подобные следующим: «Он сам стоит у себя на дороге»; или: «Ей нужно побороть саму себя». Эти выражения подразумевают представление о том, что внутри нас есть целое общество. Большинство направлений психотерапии оперирует этой схемой. Вспомните хотя бы классическую трехсоставную модель личности по Фрейд: «я», «оно» и «сверх-я». В НЛП тоже есть подробные схемы системных вмешательств при работе с частями личности. Цель такой работы — собрать из этих частей команду, по принципу: «Вместе я сильный».

Не только в психотерапии, но и в искусстве или культуре части личности представляются в материализованном виде. Существуют театральные представления, где актеры играют не людей, а такие феномены жизни души, как «плохую совесть», «радость», «смелость» или «внутреннего трусливого зайца». Кстати, о зайцах: в сказках звери чаще всего олицетворяют черты человеческого характера. Вспомните «хитрую лису», «глупую гусыню» или «мудрую сову».

Когда наши клиенты жалуются на неприятные им особенности собственного поведения или на свои дурные качества, мы чаще всего работаем над материализацией отдельных частей личности. После объяснения нашей схемы мы просим клиента представить себе картину этого поведения или качества.

И здесь у фантазии нет границ: на экране «умственного кинотеатра» наших клиентов побывали и Джек Николсон, и Клеопатра, и ведьма, и слон, и даже «свинья внутри меня».

Беате, например, сильно мешало то, что она очень злилась на одного из своих коллег. «Он так меня нервирует своими циничными замечаниями! Я краснею от злости, а это именно то, чего он добивается. Да и вообще, меня очень легко спровоцировать». Мы попросили ее представить себе эту злость в виде какой-то фантастической фигуры. «Тут и думать нечего, — сказала она, — передо мной настоящий Румпельштильцхен, злобный карлик, который просто трясется от злости». Для начала Беата вслушалась в эхо своего организма с помощью техники сканирования. Она почувствовала напряжение в челюстях. При этом она снова подумала об этом «уроде», как она недвусмысленно выразилась. Затем она представила себе визуальную материализацию своей злости — Румпельштильцхена. Теперь началась интеграция, во время которой Румпельштильцхен постепенно успокаивался. В результате он просто сидел на ветке дерева, грыз яблоко и болтал ногами. От этой картины Беата почувствовала приятное расслабление и тепло на плечах. И когда коллега снова захотел ее завести, она вдруг рассмеялась. «Это не было наигранным, ситуация действительно показалась мне смешной», — впоследствии рассказывала Беата.

Данную технику воображения можно так же хорошо применять при феномене «двух душ в одной груди». Многие люди в определенных ситуациях разрываются в размышлениях — с одной стороны, с другой стороны, — и ни одна из этих сторон не может победить. «Это как ссора внутри меня самой», — описала подобное чувство одна из клиенток. В таком случае ссорящиеся чувства или мысли тоже представляются материализованными частями личности, которые появляются одновременно. Это синхронное выдвижение чаще всего позволяет оценить проблематичность ситуации: или эти части с презрением смотрят друг на друга, или они не хотят иметь друг с другом ничего общего. После проведенной интеграции они мирятся друг с другом — меняют свой внешний вид, становятся дружелюбнее, идут друг другу навстречу или даже становятся похожими. Таким образом, эта техника укрепляет внутри человека ощущение «команды».

В НЛП очень много и подробно работают с материализацией частей личности и силой «внутренней команды». При этом внимание всегда уделяется объединению этих сил, но никогда — развитию их внутренней борьбы. Поскольку победа одной такой части над другой означала бы потерю — ведь «проигравший» потом остается частью нас. В этой связи вы можете познакомиться с так называемой системной моделью личности — например, по нашей книге «*Coach Yourself*».

28. Спокойно уснуть и отключиться

В особенно напряженные моменты жизни, когда нас переполняют задачи и вопросы, мысли часто не могут сами перестать кружить в голове. Каждый человек хотя бы раз переживал часы, когда он «не мог сомкнуть глаз» и его ночной сон был нарушен. Некоторые люди совсем не могут уснуть, другие просыпаются ночью и непроизвольно продолжают решать дневные проблемы. При этом особенно неприятно находиться в лежащем положении, когда столько вещей еще нужно обдумать и сделать. Пассивный отдых усугубляет ощущение безвыходности положения — особенно когда мысли вертятся, ломаются в голову, штурмуют ее.

НЛП предлагает в этом случае целый ряд возможностей для модификации мыслей. Например, есть очень простая умственная техника — направить движение в этом «кино» вспять: мысли двигаются по часовой стрелке — поменять направление; если мысли штурмуют — направить их движение по кругу. Или, скажем, рассматривать внутренние картины в воображении через фиолетовый фильтр. Помогает также снижение или увеличение скорости. Многие наши клиенты находят покой уже благодаря таким простым стратегиям. Очень важно при этом не прогонять мысли, а что-то с ними предпринимать. Так вы отключите неприятное чувство безвыходности положения или собственной беспомощности.

Очень эффективной стратегией является взятие на себя активной роли — когда находятся в движении не мысли, а вы сами. Таким образом, их содержание становится статичным, а вы сами оказываетесь действующим лицом воображаемого путешествия. Для этого наши клиенты подбирают себе «мыслемобиль». Им может стать:

- машина, о которой вы всегда мечтали;
- сани Деда Мороза;
- большой корабль;
- ковер-самолет;
- любимый зверь — например, волшебный слон или орел;
- розовое облако.

Фантазию мы ничем не ограничиваем.

Наш клиент Нико выбрал моторную лодку, на которой он под рев двигателя пересекает мир своих мыслей. «Подумайте сейчас о вашем новом проекте — так, как вы это делаете перед сном, — обратились мы к Нико. — Теперь сядьте в вашу лодку.

Почувствуйте, как вы в нее садитесь, как беретесь за руль; услышите характерный звук; посмотрите на нос лодки. Скажите нам, когда лодка начнет двигаться». Нико кивнул. К его ощущению движения добавилось еще и сканирование: «Это приятное движение вперед, как будто слегка толкают в спину», — описал он эхо своего организма.

Как только во время такой презентации «мыслемобиля» почувствуется хотя бы намек на движение, снова произойдет фокусировка мыслей. Нико опять подумал о своем проекте. «Навестите в лодке мир ваших мыслей. Проплывите в уме по всем уголкам вашего проекта», — сказали мы ему. Одновременно мы проводили интеграцию. Нико выбрал технику бабочки, что сделало коуча на время «безработным».

Во время последующей «поездки» на лодке лицо Нико заметно расслабилось. При этом и он расслабился в своем кресле и сидел, излучая покой. Уже по прошествии короткого времени ему захотелось зевнуть. «Кажется, я сейчас причаляю, — был его комментарий. — Я остановлюсь, я не хочу больше заниматься этими мыслями. Лучший способ отключиться трудно придумать». Интересно, что все наши клиенты, которые опробовали «мыслемобиль», говорят об успокаивающем эффекте. Тому есть, по-видимому, три причины:

1. Больше не надо бороться с мыслями.
2. Неприятное чувство безвыходности положения исчезает.
3. Приятное ощущение сна ассоциируется многими людьми с парением, полетом или поездкой. Говорят ведь: «Он улетел в мир сновидений».

Резюме

1. Изобретите для себя «мыслемобиль».
2. Сядьте в ваш мыслемобиль и начните движение.
3. Как только эхо вашего организма подаст сигнал малейшего воображаемого движения, начните интеграцию, используя технику бабочки.
4. Основательно объездите на мыслемобиле мир своих мыслей. Не прогоняйте мысли, а просто чаще ездите или летайте вокруг них. Главное, чтобы ваш мыслемобиль оставался в движении.

5. Уже в скором времени вы почувствуете успокаивающий эффект. Вы скользите в сторону снов или приятного отдыха.

Советы:

→ Эта умственная техника хорошо подходит и для «отключения» днем или в качестве ритуала после работы. Большинство клиентов предпочитает, как и Нико, технику бабочки.

→ Разумеется, вы можете воспользоваться и более непосредственным вариантом: вы фокусируете эхо организма на неприятных мыслях и проводите интеграцию — лучше всего с помощью техники бабочки. Но мыслемобиль доставит вам больше удовольствия.

V. Коучинг убеждений: конструктивный подход к догме

В главе «Изменение за счет понимания» вы уже узнали, как вместо ограничивающих убеждений можно использовать знания, ноу-хау. Но часто ноу-хау в чистом виде недостаточно для преодоления затверженных убеждений, поскольку ноу-хау — это средство для разума, а не для наших чувственных центров. Как показывает пример со шпинатом, даже очевидных доказательств порой бывает недостаточно. Многим уже известно, что шпинат не так полезен для здоровья, как считалось раньше. Вот цитата из журнала «Медикаменты и точка зрения»: «Опечатка стала причиной незаслуженной репутации шпината как лекарственного растения с большим содержанием железа. На самом деле в этом листовом овоще содержится намного меньше железа, чем в ряде бобовых. Такая переоценка шпината произошла... по вине одной незадачливой секретарши, которая в начале века, переписывая отчет о проделанном исследовании, неверно проставила запятую в числе, отражающем содержание железа в шпинате. Она написала 16,0 (вместо 1,6 миллиграммов) на сто граммов шпината. В 1930 году этим фактом заинтересовался один недоверчивый немецкий химик и, перепроверив значение, обнаружил ошибку. Однако это исправление не стало известно широкому кругу потребителей и потому не смогло остановить победный марш шпината по тарелкам, в особенности по детским».

Кроме того, на сегодняшний день известно, что если шпинат несколько раз разогревать — а это часто делается с порциями для малышей, — то он выделяет неусваиваемые маленькими детьми вредные вещества. Неудивительно, что целые поколения детей, следуя инстинкту, выплевывали нерадивый овощ, вместо того чтобы глотать его с отвращением на лице. При этом миллионы родителей, бабушек и дедушек не давали сбить себя с толку таким поведением своих чад, потому что все как один знали: **ШПИНАТ ПОЛЕЗЕН!**

Когда в процессе коучинга мы превращаем отрицательные, ослабляющие человека убеждения в положительные догмы, мы встречаем полное понимание со стороны

множества наших клиентов, которые относятся к кругу людей, нацеленных на достижение выдающихся результатов. Каждому, кто пребывает в глубочайшем убеждении о чем-либо, хочется мыслить в положительном направлении: не «я раздавлен», а «я справлюсь». «Вера в шпинат» мешает таким людям особенно сильно. Они верят в умственные рецепты успеха, которые придают силы лишь на короткие промежутки времени. Однако, имея в виду расчет на будущее, они вовсе не такие уж «железосодержащие» и легкоперевариваемые, как кажется многим. Вернитесь к мысли об убежденных родителях, которые предпочитали верить в шпинат и не принимали всерьез своих плюющихся шпинатом ребятишек. Тогда вы поймете, почему при модификации «эйфорических ловушек» (так мы называем сильно преувеличенные убеждения) столь важно действовать как можно конструктивнее — чтобы в процессе «перемены убеждений» выйти на уровень эмоций. Во время коучинга часто происходит расставание с верой в чудо, а это является необходимой предпосылкой для того, чтобы на долгое время сохранить работоспособность и сделать свой внутренний мир «несокрушимым».

29. Зеркало убеждений: разоблачение иллюзии

Вернер пришел на коучинг, чтобы подготовиться к выступлению на одном ток-шоу. «Я, вообще-то, уже не раз выступал с речью перед несколькими сотнями людей, но телевидение — это нечто другое. И потом на ток-шоу многое происходит спонтанно, и я должен буду быстро реагировать». — «Однако вы производите впечатление человека, блестяще владеющего своей речью», — поделились мы. — «Но я ночами не сплю из-за этого ток-шоу», — ответил Вернер. — «Чего вы боитесь?» — спросили мы. — «Что я что-то скажу, и это окажется глупостью в глазах зрителей, ведь слово — не воробей», — рассуждал он. — «А что это было бы за чувство для вас?» — «Непереносимое, у меня все внутри переворачивается, когда я об этом думаю».

В этом месте уже можно было применить классическое вмешательство EMDR: Вернер представляет себе пренебрежительно качающего головой зрителя, и это состояние обрабатывается методом интеграции. В коучинге убеждений мы заходим несколько дальше. Здесь мы применяем технику провоцирующих вопросов, которую можно было бы шутливо назвать «коуч прикидывается шлангом». Наша цель при этом — вызывать внутренние страхи до тех пор, пока они не достигнут своего апогея, а мы не обнаружим иррациональное эйфорическое убеждение в подсознании человека, являющееся причиной стресса. Но мы всегда заранее подготавливаем наших клиентов: «Я сейчас задам вам целый ряд немного странных вопросов и буду вести себя так, будто я вас совершенно не понимаю». Дело в том, что мы давно убедились: действие провоцирующих техник одинаково эффективно и когда суть метода разъясняется клиенту, и когда данная техника применяется неожиданно для него. Разница лишь в том, что предупрежденный клиент обязательно сохранит доверие к коучу.

Коуч: «Вы говорите, что зрители могли бы оценить ваши высказывания как глупость. Конечно, такое может случиться. Что в этом плохого?»

Вернер (смотрит рассеянно): «Я же потом никому не смогу показаться на глаза!»

Коуч: «Почему же? Все участники прошлых ток-шоу могут свободно передвигаться по Германии».

Вернер (слегка улыбается): «Да, но ведь каждый будет думать: "Это тот самый тип, который вчера нес такую околесицу"».

Коуч: «А что в этом плохого?»

Вернер: «Я не хочу, чтобы обо мне так думали!»

Коуч: «А что о вас надо думать?»

Вернер: «Ну, хорошие вещи!»

Коуч: «А вы сами всегда думаете только хорошие вещи о других людях?»

Вернер: «Нет, конечно».

Коуч: «Но любой телезритель Германии должен думать о вас хорошо, не так ли?»

В этот момент мы прерываем игру «коуч-шланг», поскольку в беседе проявилось то, что мы называем «зеркалом убеждений». Благодаря упорным расспросам мы наткнулись на потенциальный «открытый люк» в системе убеждений Вернера. Его скрытым жизненным принципом было убеждение: «Все должны думать обо мне хорошо». Любой человек рад похвалам и признанию, но проблема этого подсознательного убеждения заключается в модальном глаголе «должны». Это «должны» не допускает никакой критики со стороны других людей. Если критика имеет место, то «мир рушится». Этого «крушения» и страха перед этим крушением Вернер мог бы избежать, если бы смог избавиться от убеждения, разоблачить свою иллюзию. В подобных случаях мы говорим об эйфорических убеждениях, которые никогда не сбудутся.

Убеждение Вернера стало причиной постановки ошибочной цели, которой не смог бы достичь ни один человек. Не в человеческих это силах, нравиться одинаково всем людям. Потому что у каждого человека — своя биография, свое ощущение жизни, свои предрассудки. Может случиться, что кому-то не понравится ваш нос; кто-то другой ищет «громоотвод» для разрядки собственных эмоций и находит вас, абсолютно невинного человека, в качестве цели своей агрессии. Естественно, что вы как человек, добившийся успеха, вызываете зависть менее удачливых людей. Если кто-то неосознанно исходит из того, что это невозможно, он почувствует себя, как Вернер: ему причиняла боль мысль о том, что он может произвести отрицательное впечатление на анонимных зрителей, которое уже нельзя будет исправить. Боль эта была связана с тем, что Вернер не считал нормальным явлением возможность только что описанных отрицательных реакций, которые на

самом деле являются частью нашей жизни. Любой человек способен произвести хорошее впечатление на большое количество людей — но не на всех. А здоровые эмоциональные колебания возникают тогда, когда «должен» превращается в «хотел бы»: «Я хотел бы нравиться многим людям». Эта фраза как нельзя лучше подходит для действий по собственной инициативе, а также имеет высокую погрешность фрустрации, если желание не сбудется. Таким образом, «разоблачение иллюзий» приводит к большей стабильности, так как мир уже не может столь стремительно «перевернуться». Ведь необъяснимые и произвольные отрицательные реакции людей относятся к жизни, как дождь или ветер — к погоде.

30. Стать оптимистом

Вернер, как и многие другие клиенты коучинга, возразил на наши рассуждения так: «Вы хотите назвать меня пессимистом? Но ведь пессимисты — это люди, которые в мыслях настраиваются на отрицательные события». Вернер слышал об умственных коучингах, целью которых является затверживание предложений, вроде: «Ты все сможешь, если захочешь»; или: «Мои силы безграничны». «Ведь такие предложения дают человеку заряд для достижения невозможного», — сказал он. На это мы ответили: «Мы часто видели, как эйфорические убеждения помогают поставить новые цели, но они скорее мешают, чем помогают этих целей достичь». Данная сентенция подтверждается простым наглядным примером. Представим себе, что для выполнения нового проекта необходимо три человека. А руководитель проекта — человек, который полагает: «Я справлюсь один, мои силы безграничны». Иррациональное эйфорическое убеждение приведет к ошибочному планированию и станет тормозом проекта.

«Все возможно — нужны только хорошие идеи!» — таково убеждение одного успешного предпринимателя из Гамбурга. С одной стороны, это убеждение содержит в себе безграничные возможности, с другой — реалистическое представление о «выполнимости», осуществимости замыслов. Оно делает возможным разумное планирование и предполагает обилие идей. Ведь какая польза от «безграничной силы», если нет данных для «яйца Колумба»? Кредо этого предпринимателя сформулировано совсем не пессимистично. Важно только, чтобы оно осталось достаточно реалистичным для воплощения идей в жизнь.

В рационально-эмотивной терапии Альберта Эллиса эти внутренние сентенции — называемые также когнициями — проверяются на предмет функциональности или дисфункциональности. Эти слегка сухие понятия выражают требования к успешным убеждениям: последние нужны тогда, когда они облегчают функционирование, превращение наших планов в жизнь. В буквальном смысле слова убеждения должны быть реалистичными, по принципу: не мечтай о своей жизни, а живи своими мечтами.

В связи с этим вспомните общеизвестный пример со стаканом, наполовину заполненным водой. Пессимист увидит этот стакан и разочарованно скажет: «Эх, стакан наполовину пуст». Оптимист же обрадуется: «Здорово, стакан заполнен на целую половину!» Но даже самый заядлый оптимист никогда не скажет: «Здорово, стакан наполнен до краев!» — поскольку это не соответствует истине.

Оптимист — это всегда реалист, который абсолютно адекватно оценивает свои возможности. Он не из тех, кто смотрит в зеркало, пока не станет красивым; он не строит иллюзий. Пессимист же — это тот, кто видит на панели приборов своей машины, что бензобак заполнен наполовину, и говорит себе: «Здорово, да он же полный», — после чего отправляется в пустыню и глохнет за десять километров до оазиса. Оптимист примет во внимание полупустой бак, еще раз поедет на заправку и, кроме полного бака, запасется еще и канистрой бензина, чтобы наверняка доехать до оазиса. Именно в этом и состоит разница между дисфункциональными и функциональными убеждениями, связанными с достижением успеха. Станьте же и вы оптимистом, вместо того чтобы постоянно что-то приукрашивать.

31. «Нас не сломаешь»: типичные ловушки убеждений у людей, нацеленных на выдающиеся результаты

Нет, никто из наших клиентов до сих пор не утверждал, что он «не может сломаться». Но это пафосное выражение точно передает атмосферу, связанную с иррациональными, а потому дисфункциональными эйфорическими убеждениями многих людей из сферы выдающихся результатов. В этой главе мы еще раз представим вам четыре самых распространенных убеждения, которые таят в себе опасность для обладающего ими человека — опасность, что он «сам себя сломает». Мы также вкратце объясним, почему эти убеждения могут стать ловушками, и покажем вам альтернативные функциональные убеждения.

Всего можно добиться

Это убеждение, кроме риска ошибочного планирования, опасно еще и тем, что человек, им обладающий, не сможет вовремя распознать убыточный проект и будет продолжать инвестиции в бесприбыльное дело. Плюс ко всему такое убеждение может привести к депрессиям, когда человек дойдет до предела достижимого: ведь если всего можно добиться, то это ситуация, проявляющая твою несостоятельность. Эйфорическое действие такого убеждения ведет еще и к тому, что люди начинают чувствовать себя хорошо только в рискованных ситуациях — когда они лишний раз проверяют, как сбывается их жизненный принцип. Иногда это приводит к тому, что они начинают подсознательно провоцировать рискованные ситуации или перестают своевременно препятствовать их возникновению. По отношению к атлетам из экстремальных видов спорта в подобном случае применяется понятие «адреналиновая зависимость».

Функциональные убеждения:

- Если есть решение, то я его найду — или найду человека, который найдет решение.
- Я сделаю все в пределах человеческих возможностей.
- Я очень постараюсь.

Эти убеждения приведут к тому, что человек будет чувствовать себя полноценным даже тогда, когда — в виде исключения — он не сможет совершить чуда.

Без меня не обойтись

Такое убеждение мешает конструктивной работе в команде и успешному ее перераспределению, что очень важно при стремлении к выдающимся результатам. Во многих компаниях это ведет и к тому, что опытные сотрудники вовремя не готовят себе замену.

Функциональные убеждения:

→ Я всегда могу дать ценный совет.

→ Я — хороший руководитель.

Эти убеждения позволяют сохранить чувство собственного достоинства — даже тогда, когда самому руководителю не придется играть решающую роль. Например, последнюю сентенцию можно развить следующим образом: «Я — хороший руководитель, и мне нужно окружение, которое это ценит». Может быть, несколько заносчиво — но зато это позволяет сохранить целостность внутреннего мира даже тогда, когда нет возможности вмешаться в ситуацию — по любой мыслимой причине. Конечно, это убеждение работает лишь в тех случаях, когда сильные качества руководителя действительно имеются — стакан должен и вправду быть наполовину полным.

Меня отблагодарят

Убеждения подобного рода буквально программируют крах внутренней стабильности. Люди с такой позицией обладают, как правило, чрезвычайно нравственной системой ценностей, являющейся прочным фундаментом их личности. Проблема возникает, когда человек исходит из того, что все остальные тоже придерживаются данного принципа: «Естественно, я бы сам тоже был благодарен, если бы кто-то так за меня заступился». Человек судит по себе и автоматически переносит суждения на других людей. Многие переживают из-за этого настоящие социальные травмы — когда, например, компания, на которую человек годами интенсивно работал, совершенно неожиданно разочаровывает, проявляет неблагодарность. На свете, конечно же, есть неблагодарные, бесчувственные, бессовестные, эгоистичные, психопатичные, трусливые и бесперомонные люди. Стакан до половины наполнен хорошими людьми — но не до краев.

Представьте себе эту проблему с помощью метафоры из мира морских животных. Дельфины, к примеру, считаются социально высокоразвитыми, умными, игривыми и дружелюбными млекопитающими. Но при всем своем дружелюбии дельфин никогда бы не подумал, что все рыбы похожих размеров — тоже дельфины. Он прекрасно знает, что бывают еще и акулы, и он отлично к этому подготовлен. Дельфины не падают в обморок, когда рядом с ними вдруг появляется акула, и они вовсе не пытаются сначала открыть в ней хорошие качества или поиграть с ней. Они энергично и беспепелляционно прогоняют ее со своей территории, исходя из того, что акула точно не желает им ничего хорошего. Очевидно, что в сознании дельфина наличие акул — это часть картины подводного мира, и дельфин настраивается на их присутствие. Но и после того как дельфин успешно защитится от акулы, он не станет вдруг думать, что теперь любая большая рыба — и любой из его собратьев-дельфинов — это акула. Он по-прежнему видит различия и радуется своим ближним.

Мы не хотим сделать наших клиентов совсем недоверчивыми, но, как мы уже писали, мы хотим обеспечить их функциональными убеждениями — в том числе, по теме «собратья». Если этого не произойдет, исходная проблема может еще больше обостриться. Человек вступает в ссоры и пытается доказать другим, что «они просто не имеют права так поступать» или что «они должны понять, что сделали неверно». Это то же самое, как если бы дельфин поплыл вслед за акулой, загнал ее в подводную пещеру и вел с ней дискуссии до тех пор, пока она не извинилась бы за то, что она акула, — в то время как другие дельфины уже давно бы весело играли друг с другом. О растрате энергии на подобные ожидания благодарности мы уже упоминали в разделе, посвященном «мести».

Функциональные убеждения:

- Люди очень разные.
- Я не могу изменить людей — я могу с ними только уживаться.
- Я могу изменить человека только в том случае, если он сам этого хочет.
- Существуют дельфины и акулы — я готов к встрече с обоими видами.
- Единомышленники — это подарок, но у меня нет на него космического права.

Я должен найти единственное правильное решение

Это убеждение подсказывает подсознанию, что вся жизнь — сплошное болото неверных решений, посреди которого надежным островом возвышается

единственное правильное решение. Один неправильный шаг — и болото поглотит тебя. Когда у человека всего два возможных выбора, он вынужден все время опасаться: «А что, если я выберу неверный вариант?»

Следование однажды усвоенному нами «компьютерному» способу мышления приводит к упрощенному взгляду на вещи, к принятию решений исключительно исходя из выбора между «да и нет», «правильным и неправильным», «черным и белым», «1 и 0». Но вспомните выражение: «Все дороги ведут в Рим». Точно так же может оказаться, что найдется десять возможностей, и все будут с прочной основой, и все будут «правильными», если применить их как следует.

Естественно, каждый из этих десяти путей будет по-своему сложным. При цифровом черно-белом мышлении каждый эксперимент новым путем приводит к тому, что уже при малейших трудностях или неполадках человек говорит: «Я все-таки выбрал не то; выбери я другую альтернативу, этого бы не произошло, — ведь она была бы правильной». Так любая творческая мысль и стремление к свободной деятельности блокируются сомнениями. А если выясняется, что другое решение было бы оптимальнее, то у многих людей потом создается фатальное убеждение, что решение принимается только единожды и больше не может быть изменено: «Сказал “А”, говори и “Б”. Больше нельзя искать других решений. Так решения завязываются узлом.

Функциональные убеждения:

- «Все дороги ведут в Рим».
- Для величайших открытий было сделано много экспериментальных шагов.
- Я сделаю все возможное.
- Подготовка к пути — это цель.
- Лучше сто раз увидеть, чем сто раз услышать.
- Ошибок не бывает; бывают результаты, которые нужно правильно оценить.
- Кто говорит “А”, тот выясняет путем проб и ошибок, что это был не обязательно оптимальный путь — сказать “А”.

32. Распрощаться с «эйфорической ловушкой»

Специалист, проводящий коучинг убеждений, должен обладать некоторыми знаниями о психологической функции построения сентенции. В целом имеется три направления, по которым составляются дисфункциональные предложения: погасить, проглотить и обобщить. Подробнейшую разработку этой темы вы найдете в первых книгах по НЛП Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера: «*Структура магии*», части I и II. Но большинству читателей для получения представления о последствиях дисфункциональных убеждений окажется достаточным и сказанного в нашей книге.

Совместная проверка убеждений на предмет их функциональности с позиции успеха и сомнения называется также диспутом. Если в зеркале убеждений нам удалось распознать дисфункциональные эйфорические убеждения, то перед вмешательством мы проводим еще одну дополнительную беседу, в которой мы с клиентом дискутируем о выявленных убеждениях. Диспут проходит примерно так, как это было показано в разделе «Нас не сломаешь». Далее совместно разрабатываются функциональные убеждения. Эта часть, конечно, в основном регулируется сознанием. Эмоциональное прощание с дисфункциональными убеждениями происходит позднее, во время билатеральной стимуляции полушарий мозга.

Здесь мы работаем как бы с EMDR «наоборот»: «Мы обнаружили дисфункциональность вашего убеждения, при том что оно давало вам позитивные ощущения. Ваша сентенция: “Я могу все”, — вызывает, разумеется, положительное эхо организма». Клиенты часто могут даже сфокусироваться на эйфорическом эхе организма во время интеграции. И тут происходит нечто весьма интересное. Стандартный процесс пошел бы далее к хорошему чувству: субъективное неприятное ощущение сошло бы на нет, приятные чувства стали бы интенсивнее. Но когда мы работаем с дисфункциональными эйфорическими предложениями, во время интеграции происходит нечто противоположное — состояние комфорта исчезает. «Как будто я до сих пор был под влиянием наркотиков, а теперь вдруг протрезвел», — описал этот эффект один клиент. Другие в этой связи говорят о «приземлении», «возвращении», «пробуждении» или «снятии наэлектризованности».

Этот эффект лишь усилил наше преклонение перед мудростью каждого отдельного человека. Благодаря билатеральной стимуляции полушарий мозга, люди, очевидно, самостоятельно находят стабильное, жесткое равновесие, которое приходит на смену прежнему равновесию — шаткому и вымученному. В процессе интеграции силой умственного напряжения людям удастся распрощаться со своими эйфорическими ловушками.

33. Как помочь клиенту принять убеждения, повышающие самооценку и укрепляющие здоровье

Как было показано выше, во время диспута коуч и клиент вырабатывают одно или несколько новых убеждений. Роль у этих убеждений та же, что и у прежних, но сформулированы они оптимально и функционально. Вам известно выражение: «Звучит красиво — но если бы я в это мог еще и поверить.» Сейчас речь пойдет об эмоциональном закреплении совместно выработанных функциональных убеждений. Здесь мы воспользуемся методом магических слов, который мы изобрели для быстрого снятия умственных блокад при использовании ключевых слов и предложений. Мы просим наших клиентов выбрать одно из новых убеждений и вообразить его в виде надписи.

Далее мы усиливаем мысленную презентацию убеждения на «умственном экране» методом подключения разных органов чувств:

- размер шрифта;
- вид шрифта: напечатанные буквы или надпись, сделанная от руки;
- цвет или цвета букв;
- цвет заднего фона;
- возможно, трехмерный материал: неоновая надпись; буквы вырезаны из дерева; надпись как будто облаками по небу и т. д.;
- предложение получает и звуковую составляющую: его озвучивают определенный голос или голоса; может быть, его поют;
- другие сопровождающие его звуки: туш, нежное чириканье птиц или громкие звуки органа.

С этими чувственными впечатлениями мы работаем до тех пор, пока сентенция не станет вводить клиента в приятное состояние возрастающей стабильности. Теперь он фокусирует внимание на этом чувственно сформулированном положительном убеждении, проводит сканирование организма и прислушивается к стабилизирующему эху в ответ на сентенцию. Интеграция проводится до тех пор, пока достигнутый результат не будет оценен как оптимальный. Сходным образом обрабатываются и другие убеждения, которые клиент хотел бы принять для укрепления внутреннего равновесия.

VI. Другие темы коучинга

Мы уже представили вам важнейшие примеры использования EMDR или wingwave-методов в коучинге. В этой главе вы найдете дальнейшие мысли по данной проблематике. Мы их просто перечислим, не выстраивая никакой очевидной взаимосвязи.

34. Коучинг в спорте

Профессиональные спортсмены находятся под воздействием стресса выдающихся достижений — прежде всего, во время соревнований. Собственно, после каждого невыигранного соревнования было бы важно как можно быстрее произвести интеграцию связанного с проигрышем разочарования — а именно так большинство атлетов оценивает подобную ситуацию. Это было бы необходимо, чтобы в итоге не вырабатывалась общая стрессовая память, связанная с такими ключевыми словами, как «соревнование», «олимпиада», «чемпионат» и т. д. Тренировку физической формы тоже можно было бы поддерживать билатеральной стимуляцией полушарий мозга: фокусируется общая последовательность движений, у спортсмена вырабатывается ощущение, что он достоин всех своих потенциальных соперников, поднимается мотивировка в отношении монотонных тренировок.

Наилучшие результаты коучинга достигаются, когда атлет во время интеграции одет в свою спортивную форму; либо если он держит одежду или спортивный инвентарь (боксерские перчатки, теннисную ракетку или мяч) у себя в руках. Кроме того, интеграцию полезно проводить на месте предстоящих соревнований. Идеальна комбинация с проигрыванием записанных на пленку голосов болельщиков. Очень важен коучинг внутреннего диалога, который спортсмен ведет с самим собой во время соревнования, — как это описано в разделе о самомотивации. Чем больше деталей, связанных с соревновательным процессом, будет положительно интегрировано органами чувств — тем больше ресурсов спортсмен сможет активизировать во время состязаний и тем лучше будет его общее состояние, а значит, и результат.

35. Новый способ обращения с вредными привычками

Данная область не входит в список классических тем коучинга. Но многие из клиентов во время нашей совместной работы постоянно упоминают о том, что они хотели бы меньше есть, употреблять меньше алкоголя или что они хотят бросить курить. В реальности между этими темами трудно провести четкую границу, поскольку обычно выдающиеся результаты достигаются лишь в связке с «социальными мероприятиями», где едят, пьют и курят. Подумайте о деловых ужинах, корпоративных вечеринках, которые — охотно или нехотя — проводятся по пути к тем самым результатам.

Люди с напряженным рабочим графиком часто пытаются компенсировать стресс успешных результатов телесными наслаждениями: «Я так много работаю, что могу себе позволить некоторые удовольствия». Вы наверняка слышали подобные аргументы, а может быть и сами рассуждали так же. С другой стороны, на человека давит осознание пагубности таких привычек, и появляется желание снизить собственную зависимость от них. Но именно здесь рассудок и эмоции начинают расходиться, и эмоции часто побеждают.

В таких случаях мы тоже с успехом используем технику «EMDR наоборот». Мы просим клиентов объяснить, почему они так любят свои деликатесы — будь то шоколад, красное вино или сигары. И получаем ворох ответов: ты чувствуешь себя в безопасности; любимым; испытываешь чувство гордости, признания, радости, расслабленности или радости жизни. Затем мы просим клиентов точно описать эхо их организмов при чувстве расслабления, радости или безопасности. То есть мы интересуемся не эхом в ответ на потребление деликатесов, а реакцией организма на положительное эмоциональное состояние. Затем клиент одновременно фокусируется на своем деликатесе и на положительном эхе организма — в то время как проводится интеграция. Результаты получаем такие же, как при коучинге эйфорических убеждений: клиенты думают о своей привычке и абсолютно отрезвляются. «Маленький коричневый кусочек под названием «шоколад» не может дарить мне любовь, — какая чушь!» Чары развеиваются.

Подобным же образом снимается влияние эффектной рекламы. Сигарета вызывает ощущение свободы вместо мыслей об изнуряющем кашле; засушенный хрустящий ломтик картошки ассоциируется из-за рекламного текста «Your friends are here» с чувством защищенности; бокал шампанского или сигара вселяют

ощущение собственной важности. Другими словами: эмоциональные обещания, связанные с подобными удовольствиями, — это абсолютное шулерство. С помощью интеграции разрушается слишком тесная ассоциативная связь между удовольствием и эмоцией; чувство зависимости или жажды удовольствия нейтрализуется. Это отрезвление все наши клиенты переживают как освобождение. Теперь появляется другое удовольствие: люди наслаждаются умением сказать «нет» чувственным соблазнам.

После того как чары развеиваются, мы продолжаем коучинг сомнений: клиент воображает себя в будущем — цветущим, сильным и здоровым, свободным от преувеличенной тяги к телесным удовольствиям. Это переживание и есть новое удовольствие.

36. Прививка от стресса

Многие наши клиенты, которые многократно прибегали к коучингу с помощью wingwave-методики, рассказывают об общем характерном эффекте. По их словам, в ситуациях, в которых до коучинга они бы сильно нервничали, теперь они сохраняют хладнокровие. «Даже когда я сержусь или переживаю блокаду идей, это состояние не задерживается — я теперь намного быстрее самостоятельно выбираюсь из этих внутренних блокад», — рассказала нам руководительница отдела кадров Карин, описывая этот эффект. Такое впечатление, что мозг теперь использует стрессовые переживания как толчок к высшей творческой активности, а не к нейрональной блокировке. Происходит то, что в поведенческой терапии называется «прививкой от стресса».

Таким образом, есть все основания использовать коучинг по wingwave-методике не только после определенного события — его можно понимать и как нейрональную тренировку для общего преодоления стрессов. Вероятнее всего, после многократного обращения к этому методу каждый человек вырабатывает собственный план защиты от стрессоопасных событий, поток которых обрушивается на нас каждый день. Чувства и эмоции становятся более подвижными, человек перестает внутренне застыть — он реагирует на все происходящее активно и живо.

37. Эмоции и долгожительство: мысль из области философии

Рассуждения из этого раздела следует воспринимать как игру мыслей, порожденную нашими каждодневными интенсивными наблюдениями над возможностями коучинга по методике EMDR. Наверняка это прозвучит как мания величия, если мы спросим: «Что бы было, если бы каждый человек регулярно интегрировал свои непереработанные стрессовые переживания и блокады работоспособности?» Любая форма интеграции выявляет описанный в начале книги «феномен Спящей красавицы»: эмоциональные процессы, которые застряли на нейрональном уровне, снова приходят в движение — страх больше не сковывает тело, невидимая преграда исчезает, переживание больше не «точит».

Как, наверное, должна перенапрягаться нервная система, чтобы ежедневно уравновешивать непереработанные эмоциональные блокады! Какое же влияние производит данная отрицательная активизация не только на работоспособность, но и на физическое здоровье? Жизнь и жизнерадостность можно описать как движение: кровь течет, сердце бьется, нервная система постоянно реагирует на все новые внешние раздражители. В психотерапии говорят о «гибкости», если человек реагирует на переживания «нежестко», то есть каждый раз по-разному. Неподвижность и жесткость — это противоположность жизнерадостности. Отсюда и возникает смелая мысль, что благодаря такому вмешательству, которое трансформирует эмоциональную заостренность в живой поток, происходит положительное воздействие на здоровье, а с ним, возможно, и на долголетие. Ведь, как уже было сказано, слово «эмоция» означает движение, а не покой. Может быть, плавные, живые эмоции действуют и на ощущение человеком себя живым? Примите эти мыслям просто как повод для размышлений. Они не являются предположением из области медицины — это, скорее, философская мысль.

38. Границы коучинга

Представленная в этой книге методика коучингов предлагается нашим клиентам в рамках пяти-десяти сеансов. Это касается какой-то одной выбранной цели. Большинство наших клиентов приходит с одной конкретной проблемой (мы называем это «темой»): они хотят добиться успеха на переговорах или найти общий язык с определенным человеком. Если же у клиента несколько тем, то мы вместе выбираем ту из них, которая кажется ему самой важной. Для другой темы мы оговариваем следующие пять-десять сеансов. Если клиенты приезжают издалека, мы договариваемся о сеансах на полдня или даже на целый рабочий день. Идеальным решением были бы встречи один раз в неделю — но в работе с людьми, нацеленными на выдающиеся результаты, нам приходится ориентироваться на их плотный график. Возникает парадоксальный вопрос: какова польза от переработки стресса, связанного с напряженной работой, если сам выбор времени сеанса вызывает новый стресс?

Внешняя обстановка во время коучинга по возможности должна отличаться от привычной рабочей обстановки. Многие клиенты сами приезжают к нам в Гамбург. Если это невозможно, мы проводим выездные сеансы, но настаиваем на том, чтобы сам коучинг всегда проводился на нейтральной территории. Исключение представляет собой коучинг «in vivo», в котором близость к рабочему месту является преимуществом. Но и в этом случае всегда должна оставаться возможность переместиться в приятную обстановку за пределами рабочих помещений.

В настоящее время мы готовим экспертов в области коучинга по wingwave-методике. Наша цель — добиться появления как можно большего числа адресов в Германии, по которым можно было бы обратиться к толковому коучу. Вы в любое время можете прийти к уже подготовленным терапевтам EMDR. Соответствующие адреса по всей Германии вы получите в организации, которая называется EMDRIA; ее координаты вы найдете в приложении. Но, делая выбор, не забудьте поинтересоваться, является ли терапевт также и экспертом по коучингу, так как большинство существующих специалистов применяет EMDR исключительно в области клинической психотерапии. Если у вас возникнут дальнейшие вопросы, обращайтесь к нам, авторам, — наш адрес вы тоже найдете в приложении.

VII. Коучинг по wingwave-методике: билатеральная стимуляция полушарий мозга в комбинации с НЛП и кинесиологией

Многие из вас, читая эту книгу, возможно, уже задали себе вопрос, насколько хорошей комбинацией из элементов уже знакомых вам методов разных психотерапевтических школ является EMDR. Здесь нельзя не узнать компонентов поведенческой терапии. Конечно, и до EMDR были известны терапевтические техники воздействия через стимуляцию движения глаз — правда, не с такой высокой скоростью, как в случае EMDR. В кинесиологии, например, глаза двигаются по маршруту лежащей восьмерки; знакома и картина качающихся карманных часов в классическом гипнозе. И в йоге — старейшей школе психотерапевтического воздействия на организм в мире — есть целый ряд упражнений, основанных на движении глаз. В традиционных азиатских танцах быстродвигающиеся глаза так же важны, как и заученные па, — что, кроме культурного значения, может быть связано еще и с охраной здоровья.

Все больше экспертов склоняется к тому, что положительный эффект от подобных техник стимуляции возникает благодаря налаживанию оптимального взаимодействия между полушариями мозга — и, как следствие, между всеми ареалами мозга. Поэтому сегодня в EMDR полушария мозга стимулируются также сменяющимися слуховыми или тактильными раздражителями. Такой метод активно применяется в разных направлениях кинесиологии: подумайте о специальных движениях рук и ног в кинэстетике, призванных улучшить результаты обучения. А последователи нейролингвистического программирования знают, что вмешательство считается успешным только в том случае, когда в его завершение клиент, следуя внутреннему импульсу, сидит или стоит в совершенно симметричной позе, вероятно, демонстрируя, что все ареалы мозга в результате вмешательства вошли в оптимальное взаимодействие.

Этот общеизвестный факт лег в основу нашего wingwave-коучинга, в который мы сегодня интегрируем все знакомые нам техники билатеральной стимуляции полушарий мозга. Решающий фактор при выборе конкретной техники стимуляции —

это всегда сам клиент: мы обычно продолжаем коучинг по методике, на которую человек, сидящий напротив, реагирует самым оптимальным образом. Ведь это значит, что у него активизируются решающие мозговые импульсы (brainwaves), которые налаживают самый лучший контакт клиента с его умственными ресурсами. Кстати, brainwaves в переводе с английского может означать и «блестящую идею». Первая часть слова wingwave — «wing», крыло — указывает на то, что целенаправленный и уверенный полет возможен лишь тогда, когда крылья или несущие поверхности работают в максимальном согласии друг с другом — так же, как в идеальном случае это делают и два полушария мозга.

Кроме того, с понятием «wingwave» мы ассоциируем мягкое движение крыльев бабочки, которая в состоянии оказать такое влияние на климат, что в результате меняются погодные условия. Но это происходит только тогда, когда «крыло» окажется в точно определенном месте. Для достижения наилучшего эффекта удар крыльев и точка взаимодействия (или триггерный пункт) должны представлять собой оптимальную комбинацию. В связи с этим именно EMDR показывает, насколько важно целенаправленно комбинировать вмешательство посредством направленного движения глаз с когнитивной и эмоциональной стимуляцией клиента. В wingwave-коучинге мы соединяем билатеральную стимуляцию полушарий мозга с проверенными элементами нейролингвистического программирования. «Проверенный» означает следующее: уже длительное время нейролингвистическое программирование включено Европейской Ассоциацией Психотерапии (ЕАП) [European Association of Psychotherapy — EAP] в каталог признанных во всей Европе психотерапевтических методов, что стало возможным благодаря положительным результатам исследований.

Некоторые приемы НЛП, интегрированные в EMDR, уже были представлены в этой книге: закрепление и целенаправленное использование ресурсов, работа с органами чувств, самокоучинг, выстраивание внутренних диалогов, укрепляющих мнение о самом себе, целенаправленная мотивация, командный дух во внутренней личностной системе и т.д. Сюда добавляется целый ряд других форматов — таких как стратегическая работа, линия времени или стратегия Диснея. Фантазия здесь не может быть стеснена ограничениями. Например, мы просим клиентов построить свою линию времени в помещении, где мы находимся, и когда они потом пребывают в разных отрезках своей жизни, мы проводим интеграцию. То же относится к методу повторного импринтинга, который можно обозначить как «внутреннее построение семьи через НЛП», где комбинация из билатеральной стимуляции полушарий мозга и фокусирования старых образов семьи ведет к умиротворенному, зрелому внутреннему равновесию.

Результаты этой части коучинга в целом очень эффективны — и в то же время экономичны с точки зрения временных затрат, что чрезвычайно важно для людей, нацеленных на выдающиеся достижения.

Чтобы в процессе коучинга всегда можно было работать целенаправленно и точно, мы сопровождаем вмешательство еще и кольцевым тестом Омуры. Это мышечный тест, который точно показывает, какое внутреннее представление вызывает у человека физический стресс. Данное исследование работает по тому же принципу, что и детектор лжи, который тоже показывает физическую реакцию человека на определенное слово или представление. Но при хорошей подготовке такой тест позволяет избежать подключения клиента к проводам. Клиент складывает большой и указательный пальцы в букву «О», а коуч пытается разомкнуть это кольцо. Если сила мышцы замыкает сустав — это признак того, что клиент контролирует свои возможности, но если мышца безжизненно опадает — это индикатор стрессового состояния нервной системы. В кинесиологии известен целый ряд других мышечных тестов. Соответствующие исследования показали, что кольцевой тест Омуры является особенно надежным. В wingwave-коучинге мы пользуемся в основном этим мышечным тестом, и его оказывается достаточно для поставленных нами целей. Тест Омуры представлен здесь лишь в общих чертах, и для его практического применения необходимо ознакомиться с конкретными деталями его выполнения. В приложении содержится дополнительная информация об этом тесте — выдержка из нашей книги *«Магические слова»*.

Мышечный тест является оптимальным средством для контроля над эффектом от воздействия коучинга в каждом отдельном случае. Если тест дает сильный результат — воздействие считается завершенным. При помощи теста Омуры можно также выявить, какая из многих тем коучинга в настоящий момент особенно важна и нужно ли интегрировать какую-то определенную тему. «У меня есть одна коллега, которую я просто не выношу», — рассказывал нам недавно Штефан, молодой адвокат. Однако результат теста Омуры, который сопровождался концентрацией мыслей Штефана на этой коллеге и ее поведении, был очень сильным. Это не значит, что коллега втайне нравится Штефану, однако, судя по реакции мышцы, в отношениях с ней он чувствует себя хозяином положения, хотя она и нервнрует его в какой-то степени.

С помощью этого теста можно выяснить, имеются ли у человека неприятные воспоминания из предыдущего жизненного опыта, связанные с прорабатываемой PAST-темой и нуждающиеся в интеграции с помощью направленного движения глаз.

И здесь результаты бывают совершенно поразительными. Однажды, проводя мышечный тест с одной из наших клиенток, мы перенеслись во времена ее обучения в начальной школе. Ее учитель, очевидно, имел садистские наклонности — он заставлял девочку петь перед всем классом, хотя прекрасно знал, что у нее нет слуха.

Это служило причиной для постоянных насмешек со стороны ее одноклассников. И хотя с тех пор прошло больше двадцати лет, во время теста при этом воспоминании она все еще показывала слабый результат. После того как мы нейтрализовали стресс, связанный с этим эпизодом, она смогла абсолютно уверенно работать над своими презентациями. «Не будь теста, я никогда бы не вспомнила того случая, и мне и в голову бы не пришло, что мой страх перед презентациями имеет какое-то отношение к школе», — говорила позднее наша клиентка.

Wingwave-коучинг с представленными здесь комбинациями методов подразделяется на три проблемные области:

- коучинг стресса, вызванного достижением выдающихся результатов, или PAS-коучинг;
- коучинг ресурсов;
- коучинг убеждений.

Наши коучинги проходят под девизом: **СДЕЛАЙ ЭТО ОДНИМ МАХОМ!** В принципе, эта мысль может стать лозунгом и для достижения успеха в жизни.

«О»-Тест

(Отрывок из книги: *«Магические слова. Снятие блокады за несколько минут»*.
Издательство Jungfermann, 2001)

Направление в психотерапии, ориентированное на физиологию человека, называется *кинесиологией*. Этот метод основывается на наблюдении, согласно которому наши здоровые мышцы в течение нескольких секунд могут изменять свою силу. Данная перемена, очевидно, работает по следующей схеме: под влиянием положительных слов или мыслей, а также при контакте кожи с благоприятными для организма предметами или субстанциями наши мышцы работают в полную силу. При контакте кожи с отрицательными субстанциями или предметами, а также при произнесении слов с отрицательной смысловой нагрузкой мышцы реагируют спонтанной слабостью. Однако, мышечный тест — это не проверка работы мышцы самой по себе. В кинесиологии здоровая мышца выступает *активно реагирующим* элементом тела, служащим *индикатором* внешних и внутренних воздействий на тело и душу человека. Реакция мышцы показывает, что для нас хорошо, а что плохо. На рынке уже появились приборы, которые объективно проводят мышечный тест. Можно и без помощи техники научиться проводить мышечный тест на другом человеке. При этом, как показывают наши многочисленные тесты и как утверждают изготовители таких приборов, результаты в обоих случаях совпадают.

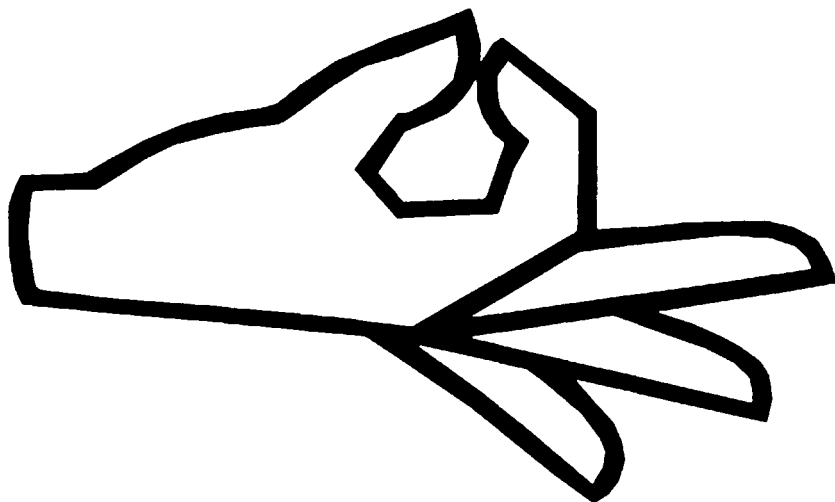
В организме человека мышцы распределены по всему телу. Из всех мускулов для мышечного теста нужно выбрать один, который особенно хорошо подходит для измерения спонтанного изменения силы. Речь идет о так называемой *мышце-индикаторе*, которая и демонстрирует изменение во время теста. В кинесиологии чаще всего измеряется сила руки стоящего человека, поднятой и отведенной в сторону. Другой человек пытается силой опустить эту руку вниз. Но мы предпочитаем *«О»-тест*, он проще и удобнее, так как проводится сидя.

Для проведения теста необходимо присутствие второго человека, который поможет вам в его проведении, а также современные наручные часы на батарейке. Однако не торопитесь практиковаться в этом тесте. Для начала подробно ознакомьтесь с методикой, а сам тест проведите спустя некоторое время.

Для выполнения теста сядьте ровно (*не закидывайте ногу на ногу, не наклоняйте голову, смотрите прямо и т. д.*) на стуле; слегка раздвиньте колени и ступни. Ваш ассистент, который поможет вам провести исследование, сидит слева или справа от вас. *Ни вам, ни ему* вначале нельзя надевать *на руку часы*. С помощью указательного и большого пальцев вы делаете прочное и круглое кольцо и протягиваете руку с кольцом испытателю, для того чтобы он проверил вашу силу. Ладонь и кончики пальцев должны быть повернуты вверх. По вашему сигналу — например, «Сейчас!» — он пытается двумя руками разъединить ваши пальцы.

Вам обоим нужно при этом осознать и почувствовать *собственные силы*. Необходимо выяснить, как сильно и насколько стабильно сокращается мышца, поддерживающая пальцы в сомкнутом состоянии. Конечно, вам понятно, что сила ребенка будет отличаться от силы взрослого человека, увлекающегося бодибилдингом.

Во время второй попытки испытателю и вам самим нужно развить чувство *индивидуальной реакции* ослабления мышцы. Возьмите в другую руку часы — так, чтобы закрытая ладонь чувствовала контакт с их металлической поверхностью.



Теперь снова сделайте кольцо на контрольной руке. Испытатель повторяет силовую пробу. На этот раз у девяти человек из десяти сжатое с силой кольцо раскрывается как «теплое масло». У испытуемых такое ощущение, как будто команда держать пальцы сжатыми не доходит до самих пальцев.

Большинство участников теста очень удивляется такому повороту событий — особенно потому, что кольцо оказывается снова крепко сжатым, если во вторую руку взять не часы на батарейке, а какую-нибудь другую вещь, например, кольцо из драгоценного металла. Слабость мышцы вызывается электромагнитным энергетическим полем батарейки часов, которое передается в ваш организм через металлическую поверхность часов и через вашу кожу. Когда вы хотите сомкнуть большой и указательный пальцы в кольцо, ваша мысль каким-то образом должна попасть из мозга в выполняющую это действие руку. Мысль отправляется в путь по нервным окончаниям. Так называемый нервный импульс проходит по электромагнитному пути. Нервные пути завершаются непосредственно на мышечных волокнах и с помощью определенных комбинаций обмена веществ «сообщают» мышце о том, что ей следует сжаться или разжаться. По закону физики батарейка часов препятствует электрохимическому балансу нервных путей, и приказ доходит до мышцы в ослабленном виде.

Некоторые люди уже при первой попытке измерения силы реагируют слабостью. Пальцы кажутся им бессильными и не могут сжаться в кольцо. Если это происходит и с вами, то вам необходимо *стимулировать зобную железу*. Как известно медицине, эта железа, расположенная за грудиной, важна для работы иммунной системы и для общего тонуса организма. Слегка постучите расслабленной кистью в области грудной клетки, а именно, примерно на десять см выше груди. Если кто-то не вполне понимает, как это сделать, он может еще раз посмотреть один из фильмов о Тарзане. Герой фильма колотит себя в это важное, дающее силу место аж двумя кулаками и издает при этом свой знаменитый крик. Вам следует воспользоваться более мягким способом — без крика. Вовсе не обязательно отчаянно барабанить по своей груди, для желаемого результата вполне достаточно легкого похлопывания рукой. Насколько глубоко в нас сидит этот рефлекс «выколачивания силы», вы можете наблюдать на наших отдаленных родственниках — обезьянах. Абсолютно интуитивно все приматы похлопывают себя время от времени в области зобной железы. Испытайте на себе удивительный эффект от стимуляции этой железы: уже после *одной-двух минут похлопывания* ваши пока еще слабые пальцы смогут сомкнуть мышечное кольцо с заметно большей силой. Если же вы, к слову сказать, будете ежедневно повторять эти похлопывания хотя бы

в течение трех-пяти минут, то вы добьетесь увеличения своей внутренней силы и повысите сопротивляемость организма болезням.

Объяснение этому факту мы вновь обнаруживаем в особенностях функционирования центральной нервной системы. Нервные импульсы в мозге и в теле должны в буквальном смысле перепрыгивать на своем пути через бесконечное число нервных окончаний, словно через маленькие препятствия. Эти нервные окончания не проходят последовательно от клетки к клетке, а распределены по различным отрезкам нервных путей. По этим отрезкам и «прыгает» импульс, двигаясь по телу человека, подобно бегунам в эстафете. А эстафетная палочка передается в теле не от бегуна к бегуну, а от одного отрезка нервных окончаний к другому и от клетки к клетке. Это происходит за счет так называемых медиаторов, расположенных между отрезками нервных окончаний и клетками. Зобная железа играет важную роль в обмене веществ. А обмен веществ, в свою очередь, среди прочего гарантирует наличие важных медиаторов, необходимых для возникновения нервных импульсов. С учетом этой информации становится понятным, почему стимуляция зобной железы помогает увеличить мышечную силу. Нервный импульс идет быстрее, так как благодаря хорошему обмену веществ «эстафетная палочка» без заминок передается по нервным путям вплоть до самой мышцы.

Важную информацию о значении зобной железы для нашей иммунной системы вы можете найти в книге Джона Даймонда (John Diamond) *«Организм не лжет»*. В этой книге описываются удивительные возможности кинесиологии. Например, с помощью мышечных тестов можно проверить индивидуальную переносимость разными людьми определенных пищевых продуктов и медикаментов. У меня есть несколько знакомых докторов, приверженцев традиционной медицины, которые уже внедряют этот тест в практику. В рамках этой книги я хочу коротко объяснить вам значение «О»-теста в связи со словами, воспоминаниями и мыслями.

Первые два опыта, описанные выше, — это лишь подготовка к тесту. Вы и ваш ассистент провели калибровку ваших индивидуальных мышечных реакций, то есть произвели так называемую индивидуальную настройку. Во время следующей попытки вы можете установить, что даже слова могут также оказывать влияние на вашу мышечную силу, усиливая или ослабляя ее. Сомкните кольцо и скажите во время теста громкое «Да!». Вы убедитесь, что можете сжимать кольцо с оптимальной для вас силой. Повторите эту процедуру со словом «Нет». Кольцо так же легко раскроется, как когда вы держали часы с батареей. По крайней мере, это происходит с девятью людьми из десяти. У некоторых людей это

соотношение, связанное с индивидуальными жизненными установками, обратное: «нет» удерживает силу, «да» понижает ее. Этот результат легко объясним. Большинство людей приобретает обширный жизненный опыт, связанный со словами «да» и «нет», еще в совсем юные годы. Творчески одаренный ребенок, следуя своему любопытству и жажде действий, хочет стянуть на пол скатерть и слышит тройное «нет». Это портит ему все удовольствие. Следствием этого переживания будут разочарование и фрустрация, то есть негативные и ослабляющие чувства (например, «разочарованно опустить плечи»). Вспомните наши знания о мозге. Этот орган запоминает слова не только с точки зрения их написания и семантики, но регистрирует и весь эмоциональный опыт, который мы переживаем в связи с каждым конкретным словом. И поскольку мозг запоминает умственные и физические процессы не отдельно друг от друга, а одновременно и параллельно, то позднее он в состоянии соединить слово с подходящей к эмоции физической реакцией. В свою очередь, физические реакции организма происходят по физическим законам и неотделимы от электрохимии нервной системы, а с ней и от иннервации мышц. Поэтому во время мышечного теста нам удастся читать когда-то «записанный» опыт. Люди, которые на слово «нет» реагируют всей мышечной силой, когда-то пережили положительный опыт, связанный с этим словом, который закрепился у них на всю жизнь.

Для проведения этого теста вам необходимо выбрать имена двух знакомых вам людей: один человек должен вам нравиться, другой должен быть вам несимпатичен и вызывать у вас неприятное чувство или злость. Вы будете удивлены, насколько по-разномуотреагирует ваша мышечная сила на звучание этих имен: при произнесении имени симпатичного вам человека кольцо будет крепко держаться, во втором же случае оно легко откроется. На этой фазе теста вы можете применить и такие слова, как «налоги» или «отпуск». Если организм реагирует слабостью на определенное слово, в кинесиологии его называют *«стрессовым словом»*. Теперь вы знаете ваш индивидуальный уровень силы и слабости. Проследите за тем, чтобы эта «фаза настройки» была проделана очень тщательно. Конечно, вы можете собирать данные, проводя «О»-тест с разными людьми. Но имейте в виду, что этот тест не должен стать пробой силы, вроде армрестлинга или открытия кулака. Оба участника теста должны выработать чувство своей специфической силы. Целью является не открытие кольца любой ценой, а выработка *ощущения разницы между сильной и слабой реакцией отдельно взятого человека*, которое позволит потом распознавать это различие.

Именно это различие затем, во время теста, станет источником ответов на ваши вопросы. В методе «магических слов» этот тест используется, чтобы проверить

действие слов на силу организма. Вы произносите при этом определенные ключевые слова, которые вы связываете с вашей проблемой или с жизненной ситуацией, — например, слово «экзамен». Одновременно ассистент проверяет ваше мышечное кольцо. В ответ на одни слова кольцо, возможно, будет держаться хорошо, а в ответ на другие его сила снизится — значит, это стрессовые слова. Если реакция на важное слово особенно слаба, ее следовало бы изменить «магическими словами». Успех вмешательства мы проверяем повторным «О»-тестом: если при назывании «слабого» слова кольцо держится хорошо, то вмешательство было успешным, и стрессовое слово превратилось в МАГИЧЕСКОЕ СЛОВО. Если же все-таки наблюдается слабость, то вы должны продолжить «укрепление» слова за счет представленных возможностей.

Для правильного применения «О»-теста необходим определенный навык и опыт. С некоторыми людьми тест получается не сразу. Работая над тестом, обратите внимание на следующие моменты:

- Тестируемый человек должен перед тестом *выпить достаточное количество жидкости*.
- Ни испытуемый, ни ассистент *не должны носить часов на батарейке*.
- Испытуемый должен сидеть *абсолютно симметрично*: смотреть прямо, ступни ставить параллельно, плечи держать на одинаковой высоте.
- Колени и ступни не должны соприкасаться; между ногами должно быть небольшое расстояние.
- Если исходная сила достаточно невысока, испытуемый сначала должен провести двухминутную *стимуляцию зобной железы*.
- Никакой силовой борьбы на пальцах; испытуемый должен сам отчетливо почувствовать разницу.
- Если тестируемый человек очень силен (например, спортсмен из бодибилдинга), то для теста не используется указательный палец. Вместо этого проверяются другие три пальца в кольцевом контакте с большим пальцем. Для теста *выбирается тот палец, который отчетливее всего показывает разницу*. Тем самым мы ищем *оптимальную мышцу-индикатор* (показательная мышца).

Вы можете опробовать силу отведенной в сторону руки. Испытуемый стоит. Стоящий напротив него ассистент легко кладет ладонь на плечо свисающей вдоль тела руки. Другую ладонь он кладет на предплечье вытянутой руки и после сигнала испытуемого быстро надавливает на нее вниз. Снова нужно запомнить силу сопротивления мышцы. Сам тест протекает аналогично описанному выше «О»-тесту.



За прошедшее время wingwave-коучинг нашел положительный отклик у многих клиентов. Такие компании, как Volkswagen, Hamburg Mannheimer или UBS — если перечислить лишь несколько, — регулярно используют этот метод. Профессиональные спортсмены тоже открыли для себя wingwave-методику: чемпион Германии по гандболу 2004 года — клуб «Фленсбург-Хандевитт» — целенаправленно применяет их в умственном коучинге для достижения своих целей. Университеты и техникумы тоже проявляют интерес к этой теме: Высшая техническая школа кантона Солотурн в Швейцарии включила wingwave-коучинг в программу «Социальная компетенция руководителей», а в Гамбургском университете сейчас проводится большой исследовательский проект на тему «Wingwave-метод в преодолении страха перед экзаменами».

В 2003 году мы сами провели исследование с помощью анкетирования двадцати трех коучей. С одной стороны, коучи описали свои собственные наблюдения; с другой стороны, они передали нам результаты анкетирования своих клиентов, которых они также опросили с помощью специальной формы.

Количественные показатели частоты проведения коучинга

.....

Большинство коучей на момент опроса имело опыт применения метода от 12 до 18 месяцев. В среднем каждый коуч с момента завершения своего обучения работал с 38,9 клиентами, при этом два коуча имели более чем по 100 клиентов, а три коуча более чем по 250 клиентов. В целом наблюдения были сделаны над 897 клиентами коучингов. Вмешательство с помощью направленного движения глаз опрошенные в среднем используют в 80% коучингов.



Количественные показатели результатов вмешательства

.....

Более 90% вмешательств во время сеансов прошли успешно, и более половины клиентов на 100% добились положительного результата уже после одного вмешательства. Результаты держатся дольше одной недели у почти 82% клиентов, дольше одного месяца — у 66%, полгода и дольше — у примерно 71%.

Некоторый рост показателей успешных вмешательств по прошествии времени происходит потому, что клиенты часто обнаруживают положительные изменения через несколько недель или месяцев после коучинга. У почти 2% клиентов метод не показал никаких результатов.

Узнав о методе, около 40% клиентов приходит на сеансы с определенными темами, которые они хотели бы «отогнать» движениями пальцев перед глазами. Риск профессиональной потери контроля над эмоциональным процессом с учетом накопленного опыта коучи оценивают как очень незначительный, чуть выше 1%. В результате обучения они чувствуют себя хорошо подготовленными к самым сильным эмоциональным проявлениям — таким, как громкий плач или состояние паники.

Показатели применения метода



Проведению мышечных тестов пятнадцать коучей придали большое значение, семеро — среднее и один — никакого.

Более половины коучей указали, что они нередко бывают удивлены результатом «О»-теста: часто тест показывает совершенно не тот результат, который коуч ожидает, исходя из собственных ассоциаций, возникших после описания клиентом проблемы.

Подробной содержательной подготовке к использованию метода двадцать коучей придали очень большое значение, трое — среднее, один — никакого.

Двенадцать коучей проводят сеансы в течение часа, восемь — в течение двух часов, трое — в течение 90 минут. Девять коучей дополнительно указали, что в зависимости от ситуации они иногда корректируют график: если клиент приезжает издалека, то некоторые коучи работают с ним по полдня.

Цели коучинга у клиентов



Как уже упоминалось, коучи сообщили о 897, то есть о почти девяти сотнях клиентов. Просмотрите список целей и тем тренинга, с которыми приходят клиенты. Темы в списке представлены по мере убывания частоты их упоминаний.

- Преодоление общих стрессовых ситуаций (685)
- Проблемы с другими людьми (566)
- Снятие стресса выдающихся достижений (288)
- Проблемы со здоровьем (265)
- Улучшение впечатления, производимого на окружающих (184)
- Повышение творческой активности (110)
- Другие темы (326)

78% клиентов достигают целей, специально поставленных перед коучингом. Как уже было сказано, положительные результаты у 71% клиентов сохраняются полгода и дольше.

Какие эффекты от метода ценят клиенты?

Выборка свободных ответов

.....



- Метод не травмирует, он быстрый, сохраняющийся;
- быстро, относительно немного;
- эффективность = скорость, быстро и в тему, решение просто вырывается из меня, чувство радости/облегчения;
- эффект неожиданности: я туда не хотел, но это классно;
- успешно и просто — моментальный, изменение настроения по отношению к людям/событиям;
- быстрая и точная работа, хорошее действие, отсутствие «психо-болтовни», индивидуальный подход к процессу;
- эффективен, быстро и под контролем, доходчив, понятен, прост, достаточно мало затрат;
- покой и расслабленность;
- быстрый успех, хорошее чувство в завершении, новые знания об интенсивности имеющихся скрытых чувств;
- вдруг освобожденные силы;
- действительно измененное отношение к вещам, успех надолго;
- чувство «опять быть при деле», приятная уверенность в личных отношениях и в общении;
- быстрота, легкость, долговременность;
- появляется расслабленный смех, новые ресурсы.



Отношение коучей к wingwave-методу

Четырнадцать опрошенных коучей оценивают wingwave-коучинг для своей работы как очень важный, шестеро — как поддерживающий метод и ни один — как совсем незначимый метод.

По сравнению с другими методами, девятнадцать коучей находят wingwave-коучинг эффективнее известных им методов коучинга, а четверо указали, что wingwave-метод нужен так же, как и другие методы. Двадцать два опрошенных коуча очень хорошо объединяют wingwave-методику с другими своими средствами, один коуч не ответил на этот вопрос.

Где, по мнению коучей, пролегают границы метода? **Выборка свободных ответов**

- В начале: клиент думает, что это не может быть так просто;
- клиенты, которым сначала нужен «психо-урок»: должны установиться когнитивные взгляды, позиции. Труднее и дольше в случае застарелых картин из-за множества единичных травм;
- неприменим при диссоциативных нарушениях/психозах и т. д., тяжелых личностных нарушениях и депрессиях;
- необходимы определенный интеллект, умение называть эмоции, сила воображения;
- работает лучше всего при точно очерченных стрессовых ситуациях. Но применение усложняется при сильном противостоянии, нежелании что-либо изменить;
- психотерапевтически не стал бы с этим работать, в коучинге до сих пор не было никаких границ;
- важны — хорошая подготовка и хорошее доверительное отношение к коучу.



Публикации по теме wingwave

Книги:

Введение в метод: Кора Бессер-Зигмунд и Гарри Зигмунд. «EMDR в коучинге. Wingwave — как взмах крыла бабочки». Junfermann, 2001.

Практическое применение: Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунд (ред.-сост.). «Успехи приводят в движение — лимбический коучинг». Junfermann, 2003.

Углубление знакомства с темой: Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунд. «Воображаемая история семьи через призму wingwave-метода». Junfermann, 2004.

Углубление знакомства с темой: Кора Бессер-Зигмунд. «Больше никакого ненасытного голода». Trias, 2004.

wingwave-CD

К книге выпущен компакт-диск для поддержания умственной саморегуляции — билатеральная слуховая стимуляция полушарий мозга. С помощью этого диска снижается стресс выдающихся достижений и поддерживаются творческие процессы. Диск можно приобрести в «Институте Бессер-Зигмунд».

wingwave DVD

На этом диске можно увидеть отрывки демонстрационных сеансов и доклад с введением в тему. Заказать можно по адресу: Boehm Molnar, Uwe Bohm, Kissinger Weg 11, 59067 Hamm, Tel.: 02381-445 012, e-mail: uweb@nlp-megastore.de

Страница в Интернете

Обширная информация по теме wingwave представлена на веб-сайте

www.wingwave.com



Wingwave-коучи недалеко от вашего дома

На странице www.wingwave.com вы найдете адреса коучей, обученных wing-wave-методу, недалеко от места вашего проживания.

Контакт с авторами:

Кора Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунд будут рады вашей заинтересованности по поводу дальнейшей работы института. Информацию вы получите здесь:

BESSER-SIEGMUND-INSTITUT HAMBURG

Monckebergstrasse 11, 20095 Hamburg

Tel.: 040-32004936, Fax: 040-32004937

info@besser-siegmund.de

www.Besser-Siegmund.de



«Институт Бессер-Зигмунд» находится в центре города Гамбурга. Здесь проводятся коучинги и большинство обучающих семинаров по НЛП (DVNLP) и wingwave-методу. Институт и авторы этой книги признаны Европейской Ассоциацией Коучинга (ЕАТ) [European Coaching Association] соответственно как ЕАТ-обучающий институт, ЕАТ-коучи и ЕАТ-обучающие тренеры.



Участники

Четырехдневный тренинг по wingwave-коучингу предназначен для профессиональных тренеров, терапевтов и коучей. Это дополнительный модуль к законченному образованию в НЛП, коммуникативной психологии, психотерапии и аналогичным специальностям. Содержанием курса является представленный в книге wingwave-метод. Количество участников, как правило, ограничено двенадцатью слушателями на одного wingwave-тренера, но максимальное число участников — двадцать четыре.

Целевая группа

Wingwave-коучинг — это концепция краткосрочного коучинга для представителей особо ответственных профессий, например, для руководителей, менеджеров, представителей творческих профессий и спортсменов.



Области применения

1. Регулирование стресса выдающихся достижений (PAS = Post-Achievement-Stress)

Эффективное преодоление стресса, например: напряженные отношения в команде или с покупателями, стресс «огней рампы», неприятности на пути к цели, проблемы, связанные с физической нагрузкой, — например, недостаточный сон или общее состояние перенапряжения.

2. Коучинг ресурсов

Здесь мы применяем вмешательства по таким темам, как оживление творческой мысли, мнение о самом себе, положительная самомотивация, укрепление «внутренней команды» или визуализация цели, а также ментальная подготовка к выдающимся достижениям (коучинг in vivo).

3. Коучинг убеждений

Убеждения, ограничивающие работоспособность, трансформируются в продуктивные убеждения. Особенно важно разыскать в системе убеждений эйфорические ловушки, которые на долгое время делают внутренний мир слишком хрупким. Цель — эмоционально стабильная база, которая выдержит сильные умственные нагрузки.

Методы

Wingwave — это запатентованный метод.
Здесь мы выделяем следующие методики:



- Билатеральная стимуляция полушарий мозга, как то: движения глаз, слуховые, тактильные или моторные раздражители в направлении слева направо.
- НЛП — как, например, работа с субмодальностями, рефрейминг или процессы линии времени.
- Кинесиология: с одной стороны, для проверки эффективности вмешательства; с другой стороны, чтобы с помощью мышечного теста — мы применяем «О»-тест — точно определить самый действенный и экономный пункт вступления в тему коучинга.



Использование названия

Завершенный тренинг дает право на использование названия метода в работе с клиентами, а также на пользование сервисом wingwave (см. условия регистрации). В стоимость курсов включена регистрация на текущий календарный год (с момента обучения в октябре и до конца года). Право пользования сервисом может ежегодно продлеваться.



Сервис wingwave (некоторые преимущества)

- указание адреса и размещение фотографии на сайте www.wingwave.com, а также размещение ссылки на личную веб-страницу подписчика;
- общая печатная реклама;
- особые условия на приобретение CD и DVD по теме wingwave;
- возможность заказа рекламного материала с полем для проставления печати заказчика.

Wingwave — тренеры



Wingwave-тренеры являются тренерами НЛП с соответствующей подготовкой по wingwave-методике.

На странице www.wingwave.com вы найдете адреса всех тренеров, которые сами обучают wingwave-коучей.

Организаторы коучингов в Германии

Besser-Siegmund-Institut
Mönckebergstr. 11
D-20095 Hamburg
Tel.: 040-32 00 49 36
info@besser-siegmund.de
www.wingwave.com

Regine Schoengraf
Hohenstaufenstr. 10 a
D-10781 Berlin
Tel.: 030-21750888
info@schoengraf.de
www.schoengraf.de

SKE
Wolfgang Schmidt
Heylstr. 24
D-10825 Berlin
Tel.: 030-85079977
info@ske-schmidt.de
www.ske-schmidt.de

Communicate!
Bianca Kopetz
Poppenbüttler Berg 98
D-22399 Hamburg
Tel.: 0162-4868194
Bianca.kopetz@t-online.de
www.bk-communicate.de

Dr. Jan Krueger
Gartenweg 3
D-24245 Kirchenbarkau
Tel.: 04302-9183
Dr@jankrueger.de
www.Drkrueger.de

Dr. Susanna Walz
(wingwave зубного врача)
Flensburgerstr. 6
D-25917 Leck
Tel.: 04662-617
R.S.Walz@web.de
www.susanna-walz.de

Elke Aeffner-Wiezorrek
Brückstr. 6
D-30159 Hannover
Tel.: 0162-6193376
elkeaw@t-online.de

ART of NLP
Schnatsweg 34a
Heidrun Vössing
D-33739 Bielefeld
Tel.: 05206-920400
info@art-of-nlp.de
www.art-of-nlp.de

Syntegron
Robert Reschkowski
Sonderburgstr. 1a
D-40545 Düsseldorf
Tel.: 0221-5580535
RRtual@aol.com
www.syntegron.de

FAIRITY Consulting
Alexander Fassbender
Kegelswies 112
D-53773 Hennef (Sieg)
Tel.: 02242-9153880
info@fairity.de
www.fairity.de

RONDO

Beate Schaeidt u.
Hans-Josef Schmitt
Mechtelstr. 6
D-54293 Trier
Tel.: 0651-36357
Rondo.trier@t-online.de
www.rondotrier.de



Организатор в Швейцарии

НЛП-Академия
Buckstr. 13
CH-8422 Pfungen-Winterthur
Tel.: 0041-52-315 52 52
info@nlp.ch
www.nlp.ch

Организатор в Австрии

Prof. Mag. Dr.
Franz Alberich Pesendorfer
Neudorfegg 56
A-8522 Gross St. Florian
Tel.: 0043-34 64 26 33
Alberich@aon.at
www.alberich.at

Организатор в Дании

Lars Tajo Nielsen
Christian-Koch-Weg 7
D-22399 Hamburg
larstajo@tiscali.de

Организатор в Норвегии

Silver Schindler
Silver resources
Slottparken Apartment Hotel,
Wegelandsvn. 5
N-0130 Oslo
Tel.: 0047-926 00 018
sirs@sirs.no
www.sirs.no

Организатор в США

Judit E. Alvernaz-Nagy
MetanoiaMentoring, LLC
6105 Peachtree Place, NE
Albuquerque, NM 87111, USA
Tel.: 001 505 292 92 21
coaching@metanoiamentoring.com
www.metanoiamentoring.com





Германия

EMDRIA Deutschland e.V.
Niedernstr. 16
D-33602 Bielefeld
Tel.: 0521-554886
www.emdria.de
info@emdria.de

Список терапевтов с законченным EMDR-образованием вы найдете на сайте:
www.emdria.de

EMDR Institut Deutschland
Dr. Arne Hoffmann
Junkersgut 5a
D-51427 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204 963182
www.emdr-institut.de
info@emdr-institut.de



Австрия

EMDR-Institut Österreich
Institut für Traumatherapie
Widerhofgasse 4
A-1094 Wien
Tel.: +43-1/3174703
Fax: +43-1/3174702 22
www.emdr.at
info@emdr.at

Швейцария

Psychotherapeutisches
Institut im Park
Steigstr. 26
CH-8200 Schaffhausen
Tel.: +41 526249782
Fax: +41 526 250800
www.emdr-institut.ch
iip@swissonline.ch

Literatura

- Andreas, St.; Faulkner, Ch. (Hrsg.): *Praxiskurs NLP. Mit 21-Tage-Trainingsprogramm*. Paderborn: Junfermann ¹2000
- Bandler, R.; Grinder, J.: *Metasprache & Psychotherapie. Die Struktur der Magie I*. Paderborn: Junfermann ¹1998
- Besser-Siegmund, C.: *Denk dich schön. Das verblüffend einfache Beautyprogramm*. Düsseldorf: ECON 1996
- Besser-Siegmund, C.: *Erfolg ist reine Willenssache – Magic Words für Manager*. Düsseldorf: ECON 1994
- Besser-Siegmund, C.: *Frei von Angst und Panik*. München: Südwest 1999
- Besser-Siegmund, C.: *Magic Words. Der minutenschnelle Abbau von Blockaden*. Paderborn: Junfermann 2001 (Neuaufgabe)
- Besser-Siegmund, C.: *Mentales Training – das Praxisbuch*. München: Südwest 1998
- Besser-Siegmund, C.: *Easy Weight – Der mentale Weg zum natürlichen Schlanksein*, Paderborn: Junfermann 2002
- Besser-Siegmund, C.: *Killerphrasen im Verkauf – und wie man sie knackt*, Regensburg u. Berlin: Walhalla u. Praetoria Verlag 2003
- Besser-Siegmund, C.: *Nie wieder Heißhunger*, Stuttgart: Trias 2004
- Besser-Siegmund, C.; Siegmund, H.: *Coach Yourself – Persönlichkeitskultur für Führungskräfte*. Paderborn: Junfermann 2002 (Neuaufgabe)
- Besser-Siegmund, C.; Siegmund, H.: *Denk dich nach vorn*. Düsseldorf: ECON ²1997
- Besser-Siegmund, C.; Siegmund, H.: *Du mußt nicht bleiben, wie du bist. Reimprinting – Spielerisch die eigene Persönlichkeit neu entwickeln*. Düsseldorf: ECON 1995
- Besser-Siegmund, C.; Siegmund, H. (Hrsg.): *Erfolge bewegen – Coach Limbic*, Paderborn: Junfermann 2003
- Besser-Siegmund, C.; Siegmund, H.: *Imaginative Familienaufstellung mit der wingwave-Methode*, Paderborn: Junfermann 2004
- Diamond, J.: *Der Körper lügt nicht*. Freiburg: VAK 1991
- Dilts, R.: *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit*. Paderborn: Junfermann ¹1998
- Dilts, R.: *Know how für Träumer*. Paderborn: Junfermann ²2000
- Ellis, A.: *Grundlagen und Methoden der Rational-Emotiven Verhaltenstherapie*. Stuttgart: Klett Cotta 1997
- Eschenröder, Ch. T.: *EMDR – eine neue Methode zur Verarbeitung traumatischer Erlebnisse*. Tübingen: DGVt 1997
- Grawe, K.: *Psychologische Therapie*. Göttingen: Hogrefe 1998
- Grinder, J.; Bandler, R.: *Kommunikation und Veränderung. Die Struktur der Magie II*. Paderborn: Junfermann ¹1997
- Hofmann, A.: *EMDR in der Therapie psychotraumatischer Belastungssyndrome*. Stuttgart: Thieme 1999
- Hüther, G.: „Auf die Lernbereitschaft kommt es an“. Interview in Capital 7/2000
- Hüther, G.: *Biologie der Angst – Wie aus Stress Gefühle werden*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht ¹1999
- Klinghardt, D.: *Lehrbuch der Psychokinesiologie*. Freiburg: Bauer 1999

- Kroschel, E.: *Die Weisheit des Erfolgs*. München: Kösel 1996
- Leutner, V.: *Schlaf, Schlafstörung, Schlafmittel*. Basel: Editiones Roche 1993
- Manfield, P. (Hrsg.): *Innovative EMDR-Ansätze. Die Anwendungsfelder von EMDR*. Paderborn: Junfermann 2000
- Miketta, G.: *Netzwerk Mensch*. Stuttgart: Thieme 1991
- O'Connor, J.; Seymour, J.: *Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung*. Freiburg: VAK 1992
- Omura, Y. (Hrsg.): *Acupuncture & Electro-Therapeutics Research*. Vol. 12, 2, S. 139–170, Pergamon Press, New York
- Ornstein, R.; Thompson, R. F.: *Unser Gehirn: Das lebendige Labyrinth*. Reinbek: Rowohlt 1993
- Parnell, L.: *EMDR – Der Weg aus dem Trauma: Über die Heilung von Traumata und emotionalen Verletzungen*. Paderborn: Junfermann 1999
- Shapiro, F.: *EMDR. Grundlagen und Praxis*. Paderborn: Junfermann ²1999
- Shapiro, F.; Forrest, S.: *EMDR in Aktion. Die neue Kurzzeittherapie in der Praxis*. Paderborn: Junfermann ¹2001
- van der Kolk, B.: *Traumatic Stress. Grundlagen und Behandlungsansätze*. Paderborn: Junfermann 2000
- Ziegelgänsberger Prof.: „Wie die Nervenzelle den Schmerz erlernt“. MPG-Spiegel 1/1991

Фильмы

- PHOBIA – DIE NACKTE ANGST*, aus der Reihe BBC-Exklusiv, gesendet am 2.8.2000 auf VOX
- WEGE AUS DEM TRAUMA*, aus der Reihe Archimedes, gesendet am 27.5.1997 auf Arte

Видеокассеты

- Klinghardt, D.: *Psychokinesiologie 1 – Heilung psychosomatischer Erkrankungen durch Muskeltest und Klopfakupressur*. Freiburg: Bauer 1993
- Klinghardt, D.: *Psychokinesiologie 2 – Befreiung von seelischen Konflikten*. Freiburg: Bauer 1995
- Schmerz-Panorama aus der Serie „Schmerz und Schmerzbehandlung“: *Zelle und Schmerz – Entstehung und Verhütung chronischer Schmerzen aus neurobiologischer Sicht*. Ein Film der Gödecke AG, Freiburg

Список ключевых слов и имен

А	
Активизация источников силы	82
Активизация ресурсов и творческого мышления	11, 29, 36
Активизация стресса	52
Активизация тонуса нервной системы	52
Акулы	116
Аллергия на костюм	91
Амигдала	16, 19, 20, 30, 41
Аналогии	22
Б	
БДГ-сон	7, 26, 40, 54
Билатеральная стимуляция полушарий мозга	81, 129, 143, 146
Блокада выдающихся достижений	12
Блокада двигательного аппарата	30, 35
Блокада идей	125
Блокада креативности	95
Блокада работоспособности	126
Блокада умственная 119	
Блокирующая «Я»-когниция	72, 74, 77
Болевая память	18
Болевая терапия	37
Болото неверных решений	117
Боль в спине	49
В	
Вера	24, 45, 52, 108
Вербальная и поведенческая терапия	44 и далее
Взмах крыла	50, 143
Вкусовые метафоры	96
Вмешательство	8, 30, 40, 42, 43, 60, 69 и далее
Внутреннее воспроизведение	75
Внутреннее построение семьи через НЛП	130
Внутренний барьер	47
Внутренний диалог	39, 86, 122, 130
Внутренняя команда	103, 145
Возвращение в прошлое	39, 58, 64
Возражения	100
Война	7
Воображение	92, 96, 102
Воспоминание	8, 16, 32, 33 и далее
Восхищение	84
Вредные привычки	123
Всего можно добиться	114

Г	
Гашетка успеха	82 и далее
Гибкость	95, 126
Гипноз	129
Гормоны стресса	16, 18, 20, 52
Граве К.	45
Гютер Г.	51, 98

Д	
Даймонд Дж.	136
Движение глаз	6, 7, 26 и далее
Движение пальцев	6, 7, 26 и далее
Дельфины	116
Десенсибилизация	5, 7, 38, 44
Дисстресс	51, 64
Догмы убеждений	29, 107
Думающий мозг	20
Душевное раскрепощение	51
Душевные раны	8
Душевный рецепт	40

Е	
EMDR	127
EMDR и кинесиология	5, 44, 61, 129, 133 и далее
EMDR и творчество	8
EMDR-коучинг	5, 11, 14, 25 и далее
EMDR наоборот	118, 123

Ж	
Жажда мести	58
Жертва	49, 52

З	
«Зависающий» вопрос	95
Закрепить эффект	88
Замкнутый круг стресса	52
Заряд энергии	87, 112
Зарядка	52, 54, 71, 75
Здоровье	8, 49, 50, 52, 119, 126 и далее
Землетрясение	7, 8, 15
Зондирование	26

И	
Излечивающая переработка информации	40
Индивидуальная реакция ослабления	134
Интеграция	19, 21, 22, 29, 70, 74 и далее
Испуг	16, 18, 19, 20, 36
Исследование психотерапии	45
Исследователь мозга	16, 20, 51, 98

К	
Каналы чувств	38, 74, 86, 97
Картина самого себя	92
Качество жизни	32, 59, 67
Кинесиология	5, 44, 61, 63, 129 и далее
Кинэстетика	129
Клиенты коучинга	6, 7–13, 22, 23 и далее
Клингхардт Д.	61
Когнитивное влечение	28, 29, 32
Кольцевой тест	61, 131
Коммуникация	5, 39, 56, 83, 98, 99
Коммуникация с самим собой	86
Компетенция	11, 139
Конструктивная работа в команде	115
Кора головного мозга	20, 30
Коуч	5, 6, 7, 25 и далее
Коучинг в спорте	71, 122
Коучинг выдающихся достижений	127
Коучинг личности стратегиями воображения	102
Коучинг ресурсов	70, 71 и далее
Коучинг сомнения	124
Коучинг убеждений	10, 47, 54, 80, 107 и далее
Коучинг in vivo	94, 127, 145

Л	
Лимбическая система	53, 54
Линия времени	79, 130, 146
Личное излучение	90, 91
Ловушка убеждения	110

М	
Менеджмент чувств	83
Мета-уровень	23
Метафора	17, 22, 23, 50, 52, 67, 70 и далее
Метафоры моторики	96
Метод магических слов	119, 131, 133, 137
Метод повторного импринтинга	130
Механизмы переработки раздражителей	65
Мимика	89, 91
Мини-травмы	9, 13, 20, 22, 23, 33, 53, 55, 56, 60, 64
Модель мира	56
Мозг	5, 6, 16, 18, 19, 20 и далее
Мыслемобиль	104, 105 и далее
Мышечный тест	61, 131, 133, 135, 137 и далее
Мышечный тонус	26, 89

Н	
Надежное место	71
Насилие	7, 16, 20, 55
Настройка	136, 137
Нахлынувшее чувство	22

Начальные знания	47
Нейролингвистическая психотерапия	45
Нейролингвистическое программирование (НЛП)	5, 8, 44, 79, 129, 130 и далее
Нейрологические последствия стресса	74
Нейрологические схемы переработки	44
Нейрональная блокировка	125
Нейрональные дороги	98, 99
Нейрональный процесс интегрирования	19
Неприятности	8, 9, 145
Неприятные ощущения	35, 66, 73 и далее
НЛП и EMDR	130

О

Обида	14, 16, 17, 32, 37 и далее
Обида и жажда мести	57, 58
Общая болевая память	18, 37
Общее психофизиологическое состояние	72, 82
Общее состояние	36, 82, 83, 84, 122
Оживление творческой мысли	145
Опасность перенапряжения	51
Оптимисты	112, 113
Освобождающие реакции	34
Осуществимость	112
Осязательные метафоры	96
Очаги социального напряжения в коллективе	9
Ощущение боли	18

П

Переживания, вызывавшие страх	9
Перемена убеждений	108
Перенос в будущее	75, 77
Переполнение организма гормонами стресса	18, 20
Петля	28, 58
Печаль	19, 23, 36, 61 и далее
План защиты	125
Побои и насилие	20
Повседневный транс	75
Погрешность фрустрации	111
Подавленное состояние	8
Положительная самомотивация	86, 87, 145
Положительная Я-когниция	72, 75, 77
Положительное эхо организма	84, 90, 118 и далее
Посттравматические нарушения работоспособности	6, 7, 17, 18, 24, 44, 55
Правое полушарие мозга	38, 39, 40
Преодоление внутренних границ	98
Прививка от стресса	125
Призрак тела	35
Прикосновение	38, 70, 87, 90
Проблема творческого мышления	95
Проблема убеждения	51, 52, 110
Проекция	62

Прорыв блокады	34
Профессиональная дилемма	9
Профессиональная коммуникация	56
Профессиональный тренер	6, 10, 145
Профессиональный коучинг	8, 10, 11 и далее
Процесс EMDR	70
Процесс выздоровления	38
Психоанализ	44, 45
Психокинесиология	61
Психотерапевт	7, 16, 24
Психотравматология	64

Р

Работа над линией времени	79, 130, 142
Радость	23, 51, 66, 72, 84 и далее
Разблокировка творческих и излечивающих ресурсов	42
Развитие личности	13, 32, 45, 58, 66
Разоблачение иллюзии	109, 111
Расслабление напряженных мышц	74
Рационально-эмотивная терапия	112
Реакции страха	19
Результаты EMDR	7, 8, 38, 41
Результаты исследований	6, 18, 20, 39, 44, 130
Результаты исследования мозга	39
Ресурсы воспоминаний	85
Ретравмирование	61
Речевой центр	39
Рискованные ситуации	114
Рот Г.	20

С

Самокоучинг	11, 54, 69, 73, 79 и далее.
Самоорганизация	39, 79
Самомотивация	86, 87, 122, 145
Свобода мыслей	75
Сеанс EMDR 8, 15, 24, 25, 29 и далее	27, 28, 30 и далее
Сет	16, 19, 20
Сигнальный набат мозга	6, 7, 8, 10, 13, 15, 16, 20, 23 и далее
Сила	118
Сила умственного напряжения	65
Сила умственного самоисцеления	34
Символика снов	55, 56, 115
Система ценностей и убеждений	75, 77 и далее
Сканирование организма	37
След воспоминания о стрессе	96
Слуховые метафоры	
Смена чувств 23	
Смысл кольцевого теста 131, 138	
Сны наяву	34, 75, 102
Снятие блокад	30, 35, 133
Состояние разорванности	9

Спокойно уснуть	104
Стимулирование зубной железы	135, 136
Странное чувство	99 и далее
Стратегическая работа	130
Стратегия Диснея	130
Стресс переживаний	125, 126
Стресс выдающихся достижений	8, 9, 12, 13, 16 и далее
Стресс напряженной работы	127
Стресс «огней рампы»	9, 145
Субъективная затронутость	73, 77
Субъективное состояние силы	83

Т

Творческий потенциал	9
Текстовая блокада	11
Теории стресса	51
Терапевты EMDR	127, 149
Терапия травм	39
Техника бабочки	81, 100, 105, 106
Техника когнитивного вплетения	29, 32
Техники стимуляции	129
Технический осмотр голоса	87
Травматическая неуверенность	57
Травматический колючий кустарник	22, 24, 67, 80

У

Убеждения	10, 29, 32, 47, 49, 51 и далее
Укрепляющие здоровье убеждения	119
Умственная тренировка	94
Умственный экран	32, 34, 90, 102
Уровень возбуждения	53, 54
Ускоренная переработка	81
Успех	35, 47, 66, 92 и далее

Ф

Фантазии	33, 34, 35, 95, 102, 104, 130
Фантомная боль	17, 18, 40
Феномен поваренка	22, 23, 70, 76
Феномен Короля-лягушонка	36
Феномен Спящей красавицы	22, 126
Феномены транса	36, 75
Физический стресс	9, 131
Фобия	6, 18, 19, 20
Фокусирование темы	71, 74 и далее
Функциональные убеждения	113 и далее

Х

Хладнокровие	23, 33, 53, 56, 57, 84, 125
Хронически проблемные проекты	9
Хроническое травмирование	55
Хронически высокий уровень возбуждения	52–54

Ч	
Чувственные переживания	20, 40, 96, 119
Чувство зависимости или жажды удовольствия	124
Чувство неполноценности	21
Чувство собственной силы	23, 134
Чувства	22, 23, 31 и далее
Чувственные ключевые слова	94

Ш	
Шапиро Ф.	7, 9, 10, 17, 38, 43 и далее
Шкала самочувствия	31, 82
Шкала правдоподобности	72, 75
«Шпигель»	7

Э	
Эвстресс	51, 53, 64
Эйфорические убеждения	109, 110, 112 и далее
Эксперты в wingwave-коучинге	10, 127, 129
Элементы фантазии	34
Эллис А.	112
Эмоции и долгожительство	126
Эмоциональный звон в ушах	66
Эмоциональные колебания	111
Эмоция	5, 16, 19, 22 и далее
Энграмма	43
Эффект духовки	43
Эффект самоуспокоения	39
Эффект Хичкока	64
Эхо организма	73, 84, 90, 98 и далее
ЭЭГ-снимки	40

Я	
Язык	7, 43, 127

С	
Change History	33, 34

Р	
Post-Achievement-Stress	9, 16 и далее