

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТЕКСТОВОМУ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ

Задачи консультирования:

- Оказание психологической помощи обратившемуся;
- Оказание психологической поддержки обратившемуся;

Текстовое психологическое консультирование объединяет в себе принципы работы с текстом как с литературным произведением и как с психологическим запросом. Ответный текст соответственно должен быть составлен с соблюдением одновременно литературных и психотерапевтических требований. При этом важно понимать, что литературный текст тем лучше воспринимается, чем больше он ассоциирует читателя с происходящим, соответственно чем более сильные эмоции он вызывает.

1. **При текстовом психологическом консультировании текст может и должен содержать метафоры, если запрос был с их использованием или они необходимы для терапевтического эффекта, но не должен вызывать сильные эмоции. Текст должен сглаживать и стабилизировать состояние!**
2. **В текстовом психологическом консультировании наиболее подходящий жанр – миниатюры, короткие метафоры, - текст должен быть коротким и легко читаемым, похожим по стилю написания на текст запроса клиента.**

Подготовила Адал Елена Валерьевна:

Психолог должен отдавать себе отчет, что письменная психотерапевтическая помощь не предполагает глубокого механизма воздействия на личность. В большинстве случаев это преимущественно рассмотрение и смягчение ситуаций межличностного общения и взаимодействия, личных и эмоциональных проблем клиентов.

Основные аспекты текстового психологического консультирования.

1. Помощь клиенту в совершении выбора в затруднительной жизненной ситуации, а затем и в самостоятельных действиях.
2. Способствование развитию личности клиента, независимо от поступившего запроса и выявленной проблемы. В некоторых ситуациях клиенту необходимо предоставление информации, которой он не владеет (сведения о процессе консультирования, поведении консультанта, условиях консультирования и др.). Цели консультирования достигаются также

посредством предоставления клиенту и другого рода информации: психолог высказывает свое мнение, отвечает на вопросы клиента и информирует его о разных аспектах обсуждаемых проблем.

Этические принципы текстового профессионального психологического консультирования:

- безоценочное и доброжелательное отношение к клиенту;
- отсутствие критики ценностных взглядов клиента;
- рекомендательный характер консультирования;
- анонимность и конфиденциальность общения;
- запрет вступления с клиентами в личную переписку.

Подготовила Силенок Инна Казимировна:

Факторы успеха текстового психологического консультирования:

- Понимание целей данного консультирования;
- Владение приемами и техниками текстового консультирования;
- Навык диагностики текста;
- Навык установления раппорта;
- Навык считывать запросы в обращении клиента – прямой и скрытые;
- Возможность удовлетворить эти запросы в виде текста, в случае невозможности удовлетворения всех запросов, рекомендовать обращение на горячую линию.

В формате текстового консультирования возможно:

- Поддержать, - показать «ты не один»;
- Частично или полностью снять фиксацию клиента с проблемы;
- Снять легкую тревогу;
- Проконсультировать о типовых способах решения заявленной психологической проблемы;
- Предложить текстовые инструкции несложных терапевтических техник психогигиены;

Этапы консультации:

1. установление контакта
2. выявление потребностей (диагностика текста)
3. проведение психологической работы
4. получение обратной связи клиента
5. завершение общения или согласование возможности перевода на другого консультанта в чате или на горячую линию

Этап возражений отдельно не выделяется.

На всех этапах, возможно придется работать с возражениями клиента

Для психолога-волонтера важно актуализировать гражданскую позицию, и в ситуации неопределенности и постоянной изменчивости проявлять высокую ответственность.

Консультируя людей в чате, следует помнить, что в первую очередь мы являемся специалистами, профессиональными психологами и стараться сохранять профессиональную этику и оказывать только ту помощь, которая требуется человеку в данный момент.

Подготовила Адал Елена Валерьевна:

Основные техники, которые используются в письменном психологическом консультировании:

1. **Ободрение и успокаивание.** Для этого используем в своей речи короткие фразы для укрепления контакта: да, понимаю, продолжайте и др. – транслируем согласие и понимание, происходит усиление поддержки, которая представляет собой основу консультативного контакта.

2. **Перефразирование.** Направлено на укрепление консультативного контакта и проверку понимания психологом сказанного клиентом. Выражаем основную мысль клиента с помощью других слов с сохранением смысла сказанного.

В случае запроса клиента в форме жалобы, используем позитивное перефразирование, то есть изменяем его так, чтобы то, что было негативным, стало позитивной причиной эмоций.

В случае если клиент излагает факты, используем перефразирование, которое переориентирует его с содержания на чувства. Для проведения полноценного психологического консультирования необходим баланс фактов и чувств.

Нельзя искажать или заменять смысл утверждения клиента, а также добавлять что-либо от себя. Необходимо избегать дословного повторения высказывания клиента, мысли клиента выражать своими словами. Хорошо перефразированная мысль клиента становится короче, яснее, конкретнее, и это помогает ему самому понять, о чем он хотел написать.

3. **Обобщение** представляет собой выражение основной идеи (особенно, когда запрос запутан, содержит одновременно несколько скрытых проблем). Обобщение перефразирует целостный фрагмент беседы. Таким образом психолог транслирует свое понимание и внимательность, проверяет правильность понимания мыслей клиента, кристаллизирует проблему клиента.

Использованием обобщения консультант может показать клиенту единство противоположностей в сфере эмоций. Обобщение помогает клиенту систематизировать свои мысли, вспомнить то, что было сказано, побуждает к рассмотрению значимых моментов и способствует соблюдению последовательности консультирования. Обобщению может подлежать как отдельный этап переписки, так и вся переписка полностью.

Использование обобщений эффективно, когда клиент пишет долго и запутанно, когда тема консультативной переписки уже исчерпана, когда необходимо резюмировать существенные моменты общения.

4. **Альтернативные формулировки.** В случае затруднения клиента в формулировке своих чувств, предлагаем ему несколько альтернативных

формулировок. Это может стимулировать клиента к демонстрации некоторых образцов, с помощью которых будет проще описать свои чувства. Использование альтернативных формулировок помогает акцентированию эмоциональных переживаний. Используем наречия и прилагательные, глаголы, которые обозначают отношение к чему-либо, качество действия. В процессе уточнений слов консультант может выходить в консультировании на уровень чувств. Последовательное акцентирование чувств способствует углублению динамики письменного диалога. Консультант должен концентрировать внимание на субъективных аспектах признаний клиента, стремясь помочь ему разобраться в своих чувствах, а возможно, и испытать их полнее и интенсивнее. Описание клиентом негативных чувств, вынесение их «на бумагу», в дальнейшей переписке будет способствовать более оперативному разрешению внутриличностных проблем клиента.

5. Использование разных типов вопросов. Вопросы психолога-консультанта побуждают клиента проиллюстрировать проблему. Необходимо избегать открытых вопросов, которые у многих клиентов вызывают беспокойство, повышают состояние угрозы. Психолог-консультант не должен задавать несколько вопросов в одном, это транслирует клиенту тревогу специалиста. Также не рекомендуется опережать вопросом ответ клиента, если он отвечает с некоторой задержкой. Парадоксальные - вопросы, построенные по типу: «А почему бы и не...?» – могут стимулировать клиента к размышлениям на ранее не подвергавшиеся сомнению темы.

Уточняющие вопросы. Помогают переформулированию изложенного клиентом. Важно не выходить за рамки очевидного для клиента. Цель уточнений - более полный охват происходящего с клиентом, связь фактов в его отношениях с окружающими.

6. Паузы. Если запрос клиента изобилует глубоким содержательным смыслом и соответствующими эмоциями, психологу-консультанту важно выдерживать паузу перед написанием ответа, демонстрируя клиенту свое пристальное ознакомление-погружение в изложенное. Не нужно торопиться с ответом, даже если ситуация вам сразу же ясна и понятна. Паузы со стороны клиента могут означать тревогу клиента, растерянность из-за самого факта консультирования, клиент может искать нужные слова для продолжения своего повествования, переосмысливать то, что уже изложил, обдумывать последовательность описания и др. Молчание в некоторых случаях выражает сопротивление клиента процессу консультирования, недовольство ходом переписки (если она ведется на поверхностном уровне, как правило).

Психолог должен максимально проницательно отслеживать промедления клиента в переписке, так как молчание для клиента может быть весьма продуктивным. Только если клиент слишком долго не пишет, можно деликатно нарушить молчание, например, такими фразами: «Вы, кажется, очень задумались? Не хотели бы поделиться тем, что сейчас чувствуете?»

Также паузы могут возникать как следствие возникновения чувства неловкости: оба участника вербальной коммуникации не знают, что сказать друг другу, нарушен консультативный контакт. Психолог должен разрядить возникшее неудобство общения легким и непринужденным способом, с учетом предположений того, что «застопорило» переписку (уместно использование приемов смехотерапии).

7. Интерпретация. Это способ преобразования смысла, а именно: установление причинных связей между поведением и переживанием клиента, в результате чего он видит себя и свои трудности в другом ракурсе. Разновидности интерпретации: формирование связи между разными проблемами, утверждениями, нынешними переживаниями, событиями, мыслями - с прошлым; акцентирование чувств, особенностей или противоречий поведения; способы психологической защиты и их объяснение; предоставление клиенту другой возможности понять его чувства, поведение, проблему. Действенность интерпретации определяется своевременностью, готовностью клиента ее принять. Не рекомендуется использовать данную технику на начальном этапе переписки с клиентом, когда только устанавливается доверительное отношение с клиентом, но позднее - весьма полезно для раскрытия психодинамики проблем. Психологу важно считывать в ответе реакцию клиента на суть интерпретаций. Эмоциональное равнодушие клиента должно заставить консультанта подумать о соответствии интерпретации действительности. Хотя иногда негативное и враждебное восприятие клиентом интерпретации консультанта является основанием предполагать, что интерпретация затронула болезненную суть запроса.

Интерпретационные утверждения должны формулироваться аккуратно и деликатно, как допущения, предположения, и, ни в коем случае, не авторитарно, категорично и поучительно. Гипотетический характер интерпретаций несколько не умаляет их ценность, если они оказываются точными и приемлемыми для клиента.

8. Конфронтация. Техника используется в особо сложных случаях с целью продемонстрировать клиенту способы психологической защиты и только в состоянии глубокого рапорта. Цель - обратить внимание клиента на противоречия в мыслях, поведении (противоположность интерпретации; прямо указываются причины и истоки противоречий); оказать помощь в принятии реальной ситуации (вне зависимости от ее представления клиентом в контексте своих потребностей); обратить внимание клиента на возникшее уклонение от обсуждения определенных проблем. Чаще всего противостояние бывает направлено на двойственное поведение клиента, на все то, что мешает клиенту увидеть свои насущные проблемы. Консультант обращает внимание на приемы, с помощью которых клиент старается избежать обсуждения важных в консультировании тем, искажает злободневность своих жизненных ситуаций и связанных с ними переживаний. Если психолог правильно использует данный прием, клиент

воспримет его как своеобразный резонанс специалиста на его переживания и трудности, а значит, глубокий эмоциональный контакт.

9. Самораскрытие. Техника осуществляется строго под контролем профессиональной личностной позиции без разделения своих проблем с клиентом. Это может быть изложение собственных непосредственных реакций в отношении к клиенту или ситуации «здесь и сейчас»; рассказ о собственном жизненном опыте, который в данном консультировании является уместным. Правильное использование данного приема будет восприниматься клиентом как своеобразный резонанс специалиста на его переживания и трудности, а значит, глубокий эмоциональный контакт. Но не следует злоупотреблять откровенностью и делиться каждым испытанным чувством, возникшим воспоминанием или фантазией. Консультант всегда должен осознавать, что говорить о себе он может исключительно желая больше помочь клиенту. При этом в самораскрытии очень важен фактор времени, подходящий момент, чтобы в центре внимания оставался клиент, и переживания консультанта не выдвигались на первый план. Техника самораскрытия используется лишь при наличии хорошего контакта с клиентом, как правило, на поздних стадиях консультирования.

Подготовила Силенок Инна Казимировна

Приемы, модели и техники, используемые в текстовом формате для снятия фиксации, тревоги:

- Идеальный собеседник
- Рефрейминг смысла и контекста;
- Терапевтическая метафора, притча, сказка;
- Милтон-модель;
- Мета-модель языка;
- Определение потребности клиента по своей эмоциональной реакции;
- Считывание пресуппозиций.

Типы текстовых обращений:

- Жалоба
- Вопрос - запрос на совет
- Упрёк (обвинение)
- Угроза, шантаж
- Запрос на общение
- Просьба
- Провокация (проверка)
- Запрос на похвалу

Разница в запросах жалобы и упрёка

- Жалоба – я не функционирую, у меня что-то не функционирует – запрос на помощь или поддержку
- Упрёк – другие не функционируют – запрос на то, чтобы наказали тех, кто виноват, восстановили справедливость

Диагностика текста клиента:

Нужно определить:

- Потребность - отследить свои эмоции и намерение.
- Логический уровень в тексте, - и общаться на нем
- Определить сенсорную систему и использовать предикаты этой системы
- Позиция восприятия - 1, 2, 3
- Дистанцию - близкая средняя, дальняя
- Время в речи (в тексте)
- Обобщение - детали
- Выборка: люди, вещи, ценности, места, процессы.

В условиях текстового консультирования задавать много вопросов нельзя! Люди не любят, когда им задают много вопросов!

Использование схемы «Идеальный собеседник» с усилением части «похвала»
(поддержка)

Факторы успешного текстового консультирования в условиях ЧС или карантина:

- 1) **Понимание своей миссии.** Во имя чего это делает психолог консультант. Купирование паники у населения, предотвращение эпидемии, спасение людей от беды, Улучшение эмоционального климата, психологическое просвещение и т.д.
- 2) **Понимание, что на самом деле происходит с человеком.** (Вероятно наличие табуированной темы). (в связи с ментальной спецификой населения, может понадобится помощь психиатров-наркологов, или психиатров-психотерапевтов. Если организовано консультирование наркологов через горячую линию, то нужно предложить возможность обращения к этим специалистам..
- 3) **Правильная постановка задач текстовой консультации (сформулировать)**
- 4) **Благополучное состояние самого специалиста** (необходимо проходить личную терапию и осуществлять меры личной психогигиены).
- 5) **Коммуникативная компетентность** включает в себя:
 - **Лингвистическая чувствительность и гибкость.**
Специалисту необходимо детально анализировать речь клиента: слова, употребляемые клиентом, семантика этих слов, порядок слов в предложении, выявление сенсорных слов, ценностей в тексте.

Схема «Идеальный собеседник»

Вопрос - ответ – поддержка.

Психолог задает вопрос, получает на него ответ, после чего хвалит или поддерживает клиента.

Пример 1:

- Вы пишете, что почувствовали тревогу, - а когда Вы ее почувствовали?

- Уже неделю меня трясет

- Это действительно очень неприятно. Теперь давайте от тревоги будем избавляться. Вам удобно будет сделать сейчас небольшое упражнение, - я напишу вам короткие инструкции? (получаем ответ, даём инструкции)

Пример 2:

- У Вас получилось дышать на счет 4 – вдох, на счет 6 – выдох?

- Да, кажется, получилось.

- Очень хорошо. Какой (какая) Вы молодец! Еще немного готовы позаниматься своим самочувствием? – я дам Вам еще одно небольшое упражнение.

Мы периодически успокаиваем клиента тем, что текст будет небольшой, Упражнение будет короткое, чтобы клиент не вышел из чата, испугавшись ответственности, трудности выполнения, длительности общения и т.д.

- Владение мета-модельными вопросами

Задавать только в глубоком рапорте!!!

И максимально осторожно.

Подряд два вопроса в текстовом режиме – это уже может привести к разрыву коммуникации.

**ПЕРЕД ТЕМ КАК ЗАДАВАТЬ МЕТА МОДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
НУЖНО СДЕЛАТЬ ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ ПОДВОДКИ:**

1. Для того, чтобы Вы себя лучше почувствовали, вам будет полезно ответить самому себе и если захотите, то и мне, на несколько вопросов: (мете-модельные вопросы)
2. Когда мы себя плохо чувствуем, то нам бывает трудно точно выразить словами, что на самом деле происходит. А чтобы правильно Вам помочь, нужно будет немножко по уточнить детали. Можно? Не рассердитесь, если я Вас немного поспрашиваю (смайлик)?

ПАТТЕРНЫ МЕТА-МОДЕЛИ:

1. **Чтение мыслей.** Оценочное высказывание о ком-то, его отношении, его мыслях и чувствах без ссылки на источник информации:
«Он под меня копает»

«Они меня не уважают»

ОТКУДА ВЫ ОБ ЭТОМ ЗНАЕТЕ?

«Петров меня боится»

2. Номинализации. Отглагольное существительное, «замороженное»
действие, процесс:

«Кашель»,

кашляете?

«Тревога», **ЭТО НЕПРИЯТНО. КАК ВЫ**

тревожитесь?

«Болезнь»,

болеете? Что у Вас болит?

ЧТО С ВАМИ ПРОИСХОДИТ?

3. Неконкретные глаголы все эмоции – неконкретны, мы не знаем? Что именно происходит с клиентом, когда он что-то делает, чувствует, какими именно словами он называет процессы, которые у него происходят

«Я злюсь»

«Я грущу» **ДА. ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НЕПРИЯТНО!**

А КАК ВЫ ГРУСТИТЕ?

«Я волнуюсь»

4. Неконкретные прилагательные. Мы не знаем какие именно качества и свойства предметов, людей, процессов называет клиент этим словом, надо уточнять

«Тяжелый человек»

Чем он тяжелый, что он такое делает?

«Выгодная работа»

А что в этой работе такого выгодного?

«Удачливый сотрудник»

А в чём его удачливость?

ОБЪЯСНИТЕ ПОДРОБНЕЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЧТОБЫ Я ПОНЯЛА...

5. Неконкретные наречия Мы не знаем какие именно качества и свойства действий называет клиент этим словом, надо уточнять

«Это печально»

КОМУ печально, непонятно?

«Это непонятно»

«печально, непонятно»,- **ЭТО КАК?**

«Это удачно»

КОМУ, ДЛЯ КОГО «печально,

непонятно, сложно»?

6. Потеря субъектности. Оценочное высказывание без ссылки на источник информации.

«Говорят, он расчетлив»

КТО «говорит»? И ВЫ ТАК СЧИТАЕТЕ?

«Говорят, она тяжелый человек»

«Образование в России хромает»

7. Неконкретные существительные, местоимения классы предметов, одушевленных и неодушевленных, обобщение – надо конкретизировать

«Женщины распущены»

КАКИЕ? КТО?

«Люди меня не слушают»

«Многие сейчас не работают»

8. Сравнения (простые и превосходные) упущенная информация, с чем клиент сравнил то, о чем он говорит в сравнительной или превосходной степени:

«Этот день хуже»

ПО СРАВНЕНИЮ С ЧЕМ, КАКИМ,

КАКИМИ,

«Наши лекарства лучшие в мире» **СРЕДИ КАКИХ, НА ОСНОВАНИИ КАКИХ КРИТЕРИЕВ.**

9. Модальные операторы возможности, долженствования. Клиент не хочет что-то делать, говорит об этом «я должен», или «я не могу», важно понять, что именно мешает:

«Я должна заботиться о своих детях» **ЧТО СЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ Вы будете заботиться...?**

ЧТО СЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ Вы не будете заботиться?
«Я не могу работать с этими людьми» **ЧТО МЕШАЕТ** заботиться о своих детях?
работать с этими людьми?

10. Причинно-следственные связи: связаны как причинно-следственные события не связанные события и действия:

«Я опоздала, потому что не было света, и не ходили троллейбусы»

«Я не смогла приготовить обед, потому что шел дождь и у меня пропал аппетит»

КАК ОДНО СВЯЗАНО С ДРУГИМ?

- дождь с аппетитом. Может быть подумать о дожде как об очищении? А у Вас в детстве или юности был дождь, которому Вы радовались?

11. Универсальные количественные обобщение до уровня универсалий единичных, периодических или часто встречающихся обстоятельств, событий:

Все, всем, всегда, никогда, вечно, постоянно, нигде, везде, никто...

«Всем на меня наплевать»

ВСЕМ, ВСЕМ? И НЕТ НИ

ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ БЫ О ВАС ДУМАЛ, ПЕРЕЖИВАЛ ЗА ВАС? А ДРУЗЬЯ? А СОСЕДИ? А ДЕТИ? (аккуратно, В глубоком рапорте, не спросить лишнее)

«Все мужчины эгоисты»

ВСТРЕЧАЮТСЯ И ТАКИЕ.

МОЖЕТ БЫТЬ ЕСТЬ ХОТЬ ОДИН, КОТОРЫЙ ЗАБОТИТСЯ О ДРУГИХ ЛЮДЯХ?

«Я не могу никуда дозвониться» - **НИКУДА? А НАМ ДОЗВОНИЛИСЬ, ЗНАЧИТ БЫВАЮТ ИСКЛЮЧЕНИЯ.**

ПЕРЕД ТЕМ КАК ЗАДАВАТЬ МЕТА-МОДЕЛЬНЫЙ ВОПРОС ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ЭМОЦИИ КЛИЕНТА:

– ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НЕПРИЯТНО (ОЧЕНЬ НЕПРИЯТНО), ДА ВОООЩЕ КОШМАР КАКОЙ-ТО! И т.д.

Пример: - У меня тяжесть.

- Это очень неприятно. Как именно Вы её чувствуете?
Где? В каких случаях?)

- **Метафорический язык, недопущение буквализмов**

Использование метафор, приводящих исключительно к положительным изменениям. Метафоры должны быть живыми, динамичными и должны иметь определенные ограничения. (не каменная глыба, а хороший панцирь, например)

- **Навык перемещения по аналогии**

Приведение терапевтической метафоры или случая из психологической практики, истории с положительным концом и разрешенным конфликтом.

- **Отслеживание у себя эмоциональных реакций**

У клиента возникают негативные эмоции из-за неудовлетворенных потребностей.



А. Маслоу. Пирамида развития потребностей в онтогенезе.

Пирамида Маслоу

1. В первую очередь для хорошего самочувствия у клиента должны быть удовлетворены потребности в пище, воде, сне, отдыхе, хорошем физическом самочувствие.
2. У клиента должна быть удовлетворена потребность в безопасности. (человек хочет чувствовать себя в безопасности)
3. Потребность в принадлежности и любви. (человек хочет чувствовать себя нужным)
4. Уважение, компетентность, чувство собственное значимости, чувство собственного достоинства, лидерство.
5. Познавательные потребности. Освоение нового, интересного.
6. Эстетические потребности. На них можно переключить, когда возникает состояние «запертости», предложить как-то улучшить,

украсить комнату, квартиру, какое-то место, где больше всего проводит времени.

7. Потребность в самоактуализации. Теперь можно заняться саморазвитием, появилось время, - поговорить об этом.

То есть у клиента возникает внутри-личностный конфликт. Который провоцирует межличностные конфликты. Действовать конструктивно в ситуации конфликта мешают, как правило, эмоции, и при этом они выполняют важную функцию: они дают информацию о природе конфликта, о его причинах, и тем самым позволяют его конструктивно разрешить. При этом, выполнив информационную функцию, они из союзника превращаются в фактор, мешающий конфликт урегулировать.

Психолог-консультант находится в контакте с клиентом, - то есть в коммуникативной системе. Эмоции клиента связаны с эмоциями консультанта. Эмоции возникают при чтении текста клиента. Психологу необходимо отследить свои эмоциональные реакции для выявления неудовлетворенных потребностей клиента. **Чтобы справиться с проблемой, потребности необходимо удовлетворить.**

Если это потребности **первого (нижнего) уровня пирамиды Маслоу**, то, как правило, психологу **необходимо по завершении консультации предложить обратиться на горячую линию**, объяснив клиенту, что ему нужно обратиться за помощью к оператору (заказать доставку продуктов, лекарств, вызвать социальную службу и т.д.).

Если не удовлетворена **потребность в безопасности (второй уровень пирамиды Маслоу)**, то необходимо выяснить, действительно ли пожилому человеку или клиенту другой категории что-то угрожает извне (был контакт с инфицированным, соседи ведут асоциальный образ жизни, в квартире кто-то находится в состоянии алкогольного опьянения или употребляет наркотические вещества, и т.д.). психологу **необходимо по завершению переписки предложить сделать звонок на горячую линию**, объяснив клиенту, что ему нужно обратиться за помощью к оператору. Если позвонивший боится сделать это сам, то мы можем сами соединиться с горячей линией и сделать заявку.

Определение эмоционального состояния клиента и методики работы с ним по собственному эмоциональному состоянию при прочтении текста:

- раздражение консультанта = нехватка любви у клиента
- злость консультанта (что не предложить – спорит, сопротивляется), желание заставить = потребность в лидерстве у клиента
- желание написать колкость у консультанта = у клиента состояние обиды

- у консультанта опускаются руки, клиента жалко, уже сам не веришь, что можешь помочь = эмоциональный упадок клиента (для разрешения конфликта стоит привести аналогию, выбрать часть проблемы, с которой легче будет начать разрешение глобальной проблемы и разрешить эту часть для получения некоего успешного опыта) – **нужно будет проводить несколько консультаций!**

- **Техника рефрейминга**

Волонтер-психолог, консультирующий людей в ситуации ЧС, должен владеть рефреймингом смысла и рефреймингом контекста. Техника рефрейминга позволяет снимать фиксацию клиента с беспокоящей проблемы (доминирующего процесса) и открывает путь к дальнейшей работе с рассмотрением и переосмыслением данной проблемы.

Рефрейминг смысла: Меняем смысловое значение происходящих событий:

- *Я теперь взаперти, я не могу пойти в парк погулять* – И это означает, что теперь Вы сможете посвятить время себе другим способом, заняться теми делами дома, которые долго откладывали, и, возможно, теперь найдете новые приятные и интересные для Вас занятия.

Рефрейминг контекста: предлагаем варианты ситуаций, где эти свойства, обстоятельства будут полезны:

- *Я быстро утомляюсь* – На карантине полезное качество,
- теперь это Вам позволит отдохнуть, расслабиться.

На протяжении переписки волонтеру-психологу следует следить за психоэмоциональным состоянием клиента. В ситуации ЧС базовые и незаметные в быту психологические проблемы обостряются и зачастую перерастают в агрессию, панические атаки и эмоциональные срывы.

- **Владение языком внушения (прямым и косвенным)**

Выбор без выбора: Вам будет удобнее сначала сделать дыхательное упражнение, а потом я расскажу Вам историю, которую мне напомнила Ваша ситуация, или сначала написать Вам историю, а потом сделаем упражнение?

Последовательное принятие: Мы с Вами общаемся, Вы описали мне несколько важных эпизодов из своей жизни, мы освоили несколько упражнений на расслабление, подышали, записали задание и теперь Вы сможете его выполнять каждый день, чтобы чувствовать себя комфортно и спокойно.

Факторы времени: После того, как мы с Вами завершим общение и вы выйдете из беседы, Вам будет приятно заметить, что ваша спина чувствует себя значительно более свободно. И т.д.

6) **Раппорт** – установление доверия и взаимопонимания в коммуникации. У раппорта есть определенная глубина, и разные задачи решаются при разной глубине раппорта. (для работы с возражениями требуется очень глубокий раппорт, для разрыва контакта – более поверхностный)

Фазы раппорта – присоединение и ведение. Чтобы вести, нужно присоединиться.

Специфика установления раппорта в текстовом консультировании:

Присоединение осуществляем по сенсорным словам (предикатам сенсорных систем) и речевым паттернам, по ценностям, по логическому уровню в тексте, времени в тексте, мета-программам в тексте, и т.д.

Ведение осуществляем, аккуратно, постоянно проверяя, на связи ли клиент.

7) **Навык работы с возражениями.**

Для работы с возражениями специалисту необходимо **углубить раппорт**. Чтобы углубить раппорт нужно обратиться к фазе присоединения, то есть «сильнее присоединиться». Для этого должен быть налажен контекст согласия в общении с клиентом. Специалист присоединяется к эмоциональному состоянию клиента и его словам. Не стоит забывать, что в состоянии стресса порой не так уж просто понять человека, речь его становится бессвязной и нелогичной, человек допускает упущения в речи, а также искажение и обобщение информации. Однако, несмотря на это, специалист должен найти нечто цельное в тексте, на почве которого он мог бы установить или углубить раппорт, присоединившись к человеку. Для этого можно использовать повтор слов клиента, выражая свое сочувствие и поддержку, переводя внимание клиента связками «и при этом», «вы безусловно правы» и т.д. После данной связки специалист может начать делиться с клиентом своим взглядом на ситуацию, давать полезные советы и подводить клиента к верным выводам.

Важно совпадать с клиентом по стилистике речи

Схемы разговора в сложившейся ситуации:

1. Текст клиента – «и при этом» - Текст специалиста

Пример: «(Повтор текста клиента), и при этом мы же с вами понимаем, как важно сейчас максимально себя обезопасить и максимально позаботиться о своем здоровье»

2. Текст клиента – «вы безусловно правы» - Текст специалиста

Пример: «-сколько можно нас пугать этим коронавирусом, я слышал, что он ничем не отличается от других вирусов. Почему я не могу выйти из дома?»

- Вы безусловно правы, коронавирус это один из вирусов и именно потому, что это один из вирусов, и мы пока не знаем, как он себя поведет, нам важно максимально о себе позаботиться и какое-то время соблюдать назначенные правила»

3. Текст клиента – «разумеется это так» - Текст специалиста

Пример: «- Никто меня в этом мире не понимает!»

- Разумеется это так, полностью до конца нас люди понять не могут, и именно поэтому нам важно с ними договариваться и объяснять, что с нами происходит. Давайте попробуем разобраться»

4. Текст клиента – «как вы все хорошо понимаете» - Текст специалиста

Пример: «(Повтор текста клиента), как вы всё хорошо понимаете, и для решения этой проблемы я вам предлагаю...»

8) Навыки управления своим состоянием, быстрого снятия стресса.

Необходимо делать самим для улучшения своего самочувствия, и использовать в работе с клиентами: (Упражнения в конце методического пособия)

Специфика коммуникации с людьми старшего поколения, с людьми-инвалидами и людьми с плохим самочувствием физическим и эмоциональным

Одним из основных аспектов успешного консультирования является правильный выбор роли в общении с клиентом.

1. Роли с людьми старшего поколения: сын, дочь, внук или внучка, равный по возрасту.
2. Роли с людьми -инвалидами: специалист ни в коем случае не должен ставить себя в пример, только если сам специалист пережил крайне тяжелые жизненные обстоятельства и справился с ними, он может ими поделиться (в раппорте).
3. Люди с плохим самочувствием: перевод по аналогии, история из жизни других клиентов, пережитое на собственном опыте. Специалист рассказывает о своем положительном опыте и способах, посредством которых вышел из подобного негативного состояния.

В ситуации ЧС волонтеру-психологу необходимо определить настоящую причину беспокойства клиента.

Особенности лингвистики при работе в текстовом консультировании в условиях ЧС и карантина.

1. **В ЧС нельзя говорить «нет»**, специалист должен проявлять дипломатичность. Максимальное соблюдение всех видов этики.

Фразы, используемые вместо отрицания:

«Сразу и не напишешь, - думаю как ответить».

«я подумаю, чем вам помочь, что можно сделать»

«вопрос непростой, сразу так и не ответишь»

«мы как раз занимаемся решением этих вопросов»

«я подумаю, как решить этот вопрос»

«я посоветуюсь и в самое короткое время напишу вам»

2. В общении не допускается употребление буквализмов.

В ситуации карантина специалист в качестве приветствия использует слово «здравствуйте».

Фразы «добрый день», «доброе утро», «приветствую Вас»

недопустимы, так как могут вызвать негативную реакцию и оказаться провокационными.

Слова и фразы «добиваться», «погружаться», «не принимать близко к сердцу» и т д, также могут вызывать негативную реакцию.

3. В общении с клиентом в случае назревания конфликта волонтерам необходим навык утилизации - регулирование ситуации и восстановление контакта.

Модель логических уровней



На каком логическом уровне написан текст клиента, на таком логическом уровне нужно писать ему ответ. предложению присваивается логический уровень по наиболее высокому.

Если клиент использует метафоры, то мы тоже используем метафоры. Если клиент пишет о том, что для него важно, мы тоже пишем о ценностях. Если

ему нужно понять как именно что-то происходит, мы описываем стратегии и качества людей, явлений и процессов. Если клиент пишет о действиях, то и мы пишем о действиях. Если он описывает ситуацию, то и мы делаем акцент на ситуации.

Речевые ключи доступа

Предикатами называются существительные, глаголы, причастия, деепричастия, наречия, прилагательные, которые оказывают стимулирующее влияние на каналы восприятия.

Каналы восприятия - фильтры, через которые в мозг поступает информация: зрение, слух, ощущения (тактильные, вкусовые, обонятельные). У каждого человека есть предпочитаемый канал восприятия, которому он как бы больше доверяет. Через этот канал идет основной поток информации, включающий ресурс "да". Бесполезно человеку с предпочитаемым зрительным каналом рассказывать об удобстве и тишине дома, а с ведущим слуховым - о том, как красиво дом выглядит. Хорошая радиостанция - это не та, которая вещает на частоте, удобной для нее, а та, которая работает в частотном диапазоне приемника. Задача специалиста правильно определить "частоту" (то есть главный канал восприятия клиента). Один из упрощенных способов упрощенных примеров - это мысленный учет предикатов в его речи, которые могут быть зрительными (зр.), слуховыми (сл.), чувственными (чув.), нейтральными (н.): мне нужен красивый (зр.) , светлый (зр.), большой (зр.), удобный (чув.) офис небольшой (зр.), тихий (сл.), я бы сказал(сл.) , бесшумный (сл.) комфортабельный (чув.), уютный (чув.); большой (зр.), который бы престижно (н.) выглядел (зр.).

Визуальные предикаты:

Белый, Бледный, Блестеть, Блѣклый, Блик, Блистать, Броский, Бросаться в глаза, Взгляд, Вид, Видеть, Видимо, Видный, Визуализировать, Воображение, Вспышка, Глаз, Голубой, Горизонт, Дымка, Жѣлтый, Задний план, Закрывать глаза, Замечать, Заслонять, Затенять, Затушевать, Зелѣный, Зрелище, Зрение, Иллюзия, Иллюстрировать, Искриться, Кажется, Картина, Картинно, Колоритный, Контрастировать, Контур, Красный, Красочный, Кругозор, Матовый, Мелькать, Мрачный, Наблюдать, Невзрачный, Неясный, Обзор, Обозрение, Обрисовать, Оглядываться, Озарение, Оранжевый, Ореол, Освещать, Отражать, Отсвет, Оттенок, Отчѣтливо, Очевидно, Очертания, Пасмурный, Пѣстрый, Передний план, Перспектива, По-видимому, Показывать, Появиться, Предвидеть, Представлять, Просвечивать, Прозрачный, Прозрение, Проявлять, Прояснять, Ракурс, Расплывчатый, Рассматривать, Рисовать, Розовый, Сверкать, Свет, Светиться, Светлый, Сгустить краски, Серый, Синий, Слепой, Скрывать, Смотреть, Смуглый, Смутный, Сумрачный, Сфокусировать, Сцена, Тень, Тѣмный, Точка зрения, Туман, Тусклый, Фокус, Фокусировать, Фон, Цветастый, Цветной, Чѣрный,

Яркий, Ясный.

Аудиальные предикаты:

Аккорд, Акцентировать, Бас, Баритон, Беседовать, Болтать, Булькать, Внятный, Вокальный, Вопить, Воспевать, Вякнуть, Гармоничный, Гармония, Гласный, Глухой, Глушь, Говор, Говорить, Голос, Голосить, Гомон, Греть, Громкий, Грохот, Гудеть, Гул, Делать замечание, Диктовать, Дискуссия, Диссонанс, Договориться, Дребезжать, Заикнуться, Замолчать, Заявлять, Звать, Звенеть, Звонкий, Звонок, Звук, Звучать, Звучный, Звякнуть, Зычный, Жужжать, Журчать, Интонация, Испрашивать, Какофония, Крик, Лейтмотив, Мелодичный, Многоголосье, Молчать, Монотонный, Мурлыкать Мямлить, Настраиать, Называть, Немой, Неразговорчивый, Неслыханный, Огласка, Оглушительный, Озвучи(ва)ть, Окликнуть, Октава, Оркестр, Отзвук, Отрывисто, Перекликаться, Песня, Петь, Пищать, Повествование, Подпевать, Полнозвучный, Послушный, Потолковать, Пронзительный, Разговор, Разноголосица, Разразиться, Раскатистый, Резонировать, Речь, Рифма, Рычать, Свистеть, Симфония, Синкопированный, Сиплый, Сирена, Скрежетать, Скрипеть, Скулить, Слух, Слушать, Слушаться, Слышать, Собеседник, Согласовывать, Согласный, Соглашаться, Созвучие, Созвучность, Созывать, Сопрано, Стакато, Стонать, Сюита, Тенор, Тихий, Тишина, Трещать, Тон, Тональность, Тугоухий, Тявкать, Уговаривать, Ударение, Унисон, Хрипый, Хрустящий, Шаркать, Шумный, Шуршать, Щёлкать.

Кинестетические предикаты:

Баланс, Бесчувственный, Боль, Бросать, Весомый, Взяться, Водить, Вручать, Гибкий, Гладкий, Головокружение, Горячий, Горячительный, Горячить, Греть, Грубый, Давить, Двигаться, Делать, Держать, Доступный, Дотрагиваться, Душный, Жалить, Жёсткий, Жевать, Загладить, Задевать, Зажимать, Затронуть, Касаться, Колючий, Комфортно, Контакттировать, Крепкий, Леденящий, Липкий, Мягкий, Напористо, Напряжение, Напрячься, На собственной шкуре, Нащупать, Нежиться, Нежный, Неподъёмный, Неуловимый, Обжигать, Опирается, Остывать, Осязаемый, Отталкивать, Охладеть, Охладить, Ощутимый, Ощущать, Подавлено, Поддерживать, Подходящий, Потрясти, Прикоснуться, Притирать(ся), Притрагиваться, Промозглый, Прорвать, Прохладный, Прохлаждаться, Пустота, Разгладить, Разгоряченный, Сдавить, Сдержать, Сжать, Скользящий, Сногшибательный, Сносить, Схватить, Твёрдый, Тесный, Тёплый, Тереть, Толкать, Тонус, Тряхнуть, Тугой, Тяжёлый, Тяжкий, Удержать, Удобный, Упереться, Упругий, Ускользнуть, Ухватить, Хапать, Хватать, Холодный, Царапать, Цеплять, Чесать(ся), Чувствовать, Шероховатый, Шершавый, Щипать,

Щупать,

Ароматный, Благоухающий, Вонючий, Вынюхивать, Душистый, Дымный, Затхлый, Нюхать, Облизываться, Пахнуть, Пахучий, Прокуренный, Пряный, Свежий, С душиком, Спёртый, Терпкий, Чуть, Вкусный, Вяжущий, Горький, Грызть, Кислый, Набить оскомину, Пересолить, Предвкушать, Пресный, Привкус, Прогорклый, Сладкий, Смаковать, Смачный, Солёный, Солить, Сочный, Тошнотворный

Универсальные слова:

Абсолютно, Бессознательно, Буквально, Быстро, Важный, Возможно, В-первых..., Думать, Ждать, Занятый, Знать, Изменять(ся), Лаконичный, Медитировать, Мотивировать, Найти, Намереваться, Неудачно, Новый, Объективный, Однозначно, Осознавать, Относиться, Отрицательный, Оценивать, , Полезный, Положительный, Получаться, Помнить, Помогать, Понимать, Простой, Развиваться, Расти, Решать, Скоро, Сложный, Собираться, Сознательный, Сомневаться, Старый, Старательно, Сублимировать, Субъективный, Считать, Успешно, Умный, Учить, Шикарный, Читать, Фантазировать.

СЧИТЫВАНИЕ ПРЕСУППОЗИЦИЙ В ТЕКСТЕ ЗАПРОСА КЛИЕНТА

Пресуппозиции – некоторые предположения, стоящие как бы за рамками текста, то, что не проговаривается, но как бы подразумевается.

Пример 1:

Когда я завтра встану, я почищу зубы новой зубной пастой.

Пресуппозиции:

- Есть я,
- будет завтра,
- завтра я собираюсь встать, значит перед этим буду сидеть или лежать,
- у меня есть зубы,
- Зубы для меня важны, я из чищу
- Была старая зубная паста
- Есть новая зубная паста, и т.д.

Пример 2:

Когда называют нас бесполезными) меня это больше всего задевает...

Пресуппозиции:

- Есть «мы»
- Я идентифицирую себя с командой
- Для нас важна наша польза
- Нас называют по-разному
- Нас называют бесполезными

- Когда нас как-то негативно называют, меня это «задевает», то есть принимаю близко к телу то, что происходит.
- Текст написал, возможно, кинестетик

ПИСЬМЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СУИЦИДАЛЬНЫМИ ПАЦИЕНТАМИ.

Подготовила Василец Татьяна Витальевна

Суицид – это кризисное состояние человека.

Признаки суицидальной опасности в тексте:

Депрессивный фон настроения, передающий чувство безысходности при чтении текста. Жалобы на душевную боль, бессмысленность жизни, чувство одиночества, ненужности, не видят выхода, усталость от жизни. Высказывания конкретных обид на близких (родителей, супруга, детей, подругу). Желание сбежать от проблем или спрятаться. Могут напрямую говорить о нежелании жить.

Им нужна поддержка, одобрение, участие. В их письменном обращении кроется надежда, что их смогут переубедить, удержать от суицида, облегчить душевную боль. Это надо использовать.

В переписке важно поддерживать диалог.

Приветствие по имени, затем представиться самому. Спросить, как лучше к нему обращаться на ты или на вы. Лучше общаться на ты, это создает доверительную атмосферу.

Присоединиться по эмоциям: «Очень грустно, что так сложилось...».

Одобрять: «И при этом вы молодец, что пытаетесь разобраться и написали нам...»

Задавать вопросы проясняя ситуацию, а затем делая протяжку в будущее. Что именно так ранило? Когда это случилось? Что чувствовал тогда? Что чувствуешь теперь? Какие мысли возникают по этому поводу? Если бы ты видел выход в этой ситуации, то что бы это было? Кто бы тебе мог помочь? А как сам бы ты мог бы себе помочь, если бы сильно захотел? Если бы подобное случилось с твоим близким другом, какой бы совет ты ему дал?

Снова одобрять: «Меня восхищает твое великодушие, доброта, забота, целеустремленность, настойчивость, и т.п.» «Именно эти качества помогут тебе преодолеть трудности, а преодоление трудностей сделает тебя сильнее!»

Можно рассказать историю или метафору преодоления трудностей. «Представь, что ты в непогоду двигаешься к своей цели, и у тебя уже совсем нет сил, но есть надежда, что где-то за поворотом все поменяется и твой путь осветит твоя путеводная звезда, ветер стихнет, дождь прекратиться. Только к этому надо сделать еще несколько шагов. И ты собираешься внутренне и продолжаешь двигаться к своей цели, к своей звезде! И вот, когда уже кажется, что совсем нет сил, у тебя, как у спортсмена, открывается второе дыхание, и ты преодолеваешь этот сложный отрезок пути, и выходишь на

широкую освещенную дорогу, которая ведет тебя к твоему счастью, к твоему успеху. И в этот момент ты говоришь себе: «Я классный парень! Я могу!» И, главное, ты чувствуешь себя таким, потому что стал сильнее!»

Можно рассказать легенду о Заячьем острове в Санкт-Петербурге. «Мне вспомнился Заячий остров, его название не случайно. Когда по весне, случилось наводнение и все животные погибли, только один заяц нашел возвышенность, он переждал пока вода спадет, и остался жить. В честь него и был назван остров в Санкт-Петербурге.»

Можно рассказать о бабочке, которая прежде, чем стать бабочкой проходит еще две стадии: гусеницы и куколки, но ничуть не огорчается по этому поводу.

Когда по переписке становится заметно, что человек стал успокаиваться, то можно переходить к предложению вашей помощи, и поиска его ресурсов: «Давайте вместе подумаем, что можно сделать в вашей сложной ситуации?», «Какой может быть выход?», «Чего вы на самом деле хотите?», «А если бы вы знали чего вы хотите, то что бы это было?»

Желательно, чтобы он сам составил план своих действий, по преодолению его жизненных трудностей, при вашей поддержке.

Предложите ему написать вам и сообщить о своих успехах в решении поставленных задач, пусть сообщит вам уже о первых самых малых успехах, например, о приведении себя в порядок (душ, одежда, прическа), занятии спортом или зарядкой, сменой настроения и т.д.

ТЕХНИКИ СНЯТИЯ СТРЕССА В ТЕКСТОВОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Техника «Состояние внутренней улыбки»

Сесть удобно. Можно делать с открытыми или закрытыми глазами. Человек мысленно рассматривает себя с точки зрения внешности и внутренних качеств, принимает себя, хвалит себя. Размышляет о том хорошем и прекрасном, что в нем есть. И мысленно посылает себе самому внутреннюю улыбку. После этого, он вспоминает своих самых близких людей, думает о них, их внешней и внутренней красоте и шлет им свою внутреннюю улыбку. Думает о приятелях, сотрудниках по работе, однокурсниках, то есть менее близкий круг и тоже посылает им внутреннюю улыбку. Потом думает о еще более дальнем круге, людях которых он знает, но редко встречается и посылает им внутреннюю улыбку. Потом внутреннюю улыбку можно адресовать всем людям города, области, страны, земного шара. Поблагодарить себя за проделанную работу, других людей за то, что они есть

Упражнения на снятие напряжения.

Экспресс-релаксация. - подготовила Елена Валерьевна Адал

1. Расположитесь удобно в кресле. Направьте все свои мысли на мышечное расслабление. Повторяйте себе такие фразы, как: «Моя правая рука становится тяжелой», далее – обращайтесь к другим конечностям

вашего тела, и так до тех пор, пока не почувствуете тяжесть и «обмяклость» во всем теле. Побудьте в этом расслабленном состоянии некоторое время, пока эта тяжесть не станет общей и приятной.

2. Расположитесь удобно в кресле. Повторите предыдущее упражнение с другим посылом – на распространение тепла по всему телу. Повторяйте себе: «Моя рука становится теплой», далее – обращайтесь к другим органам вашего тела, и так до тех пор, пока приятное тепло не охватит вас полностью – от макушки головы до кончиков пальцев ног.

Понаслаждайтесь этим состоянием разлившегося по вашему телу тепла некоторое время.

3. Устройтесь поудобней в кресле. Последовательно напрягайте и расслабляйте следующие участки своего тела в течении 10-20 секунд: плечи, живот, ноги, лоб, глаза (можно зажмуриваться), шею и др.

Повторяйте упражнение до тех пор, пока четко не прочувствуете разницу между напряжением и расслаблением каждой группы мышц. Вы – хозяин своего тела! Вы можете управлять своими мышечными зажимами самостоятельно.

4. Сядьте удобно. Положите одну руку на живот, а вторую на грудь. Медленно выдохните через рот. Затем медленно вдохните через нос, концентрируясь на том, чтобы живот поднимался как можно выше. Прodelайте это упражнение до установления ровного, медленного и спокойного дыхания.

5. Сидя удобно, закройте одну ноздрю пальцем, а через другую медленно вдохните. Затем зажмите другую ноздрю, отпустив первую, и медленно выдохните. Повторите это упражнение до состояния легкой усталости.

6. Удобно расположившись в кресле, дышите ровно и спокойно. Глаза закрыты. Расслабьте свое тело любым из предложенных выше способов, который оказался более результативным именно для вас. Представьте себе приятный лично вам пейзаж с чистым голубым небом. Вспатривайтесь в него и рисуйте на нем мысленно в виде облаков все трудности, тяготы, хлопоты, неприятности прошедшего дня и заставляйте их уплывать по небу слева направо до тех пор, пока небо вновь не станет безоблачным и чистым. Отпустите сегодняшний день и всю его тяжесть за линию горизонта, за порог своего сознательного и бессознательного...

7. Сядьте удобно, расслабьтесь. Закройте глаза и представьте, перебирая собственные воспоминания, самый приятный и трогательный для вас момент, событие, день, человека... Вернитесь в то время. Наполните себя приятными ощущениями того момента. Любуйтесь этим сначала извне, как сторонний наблюдатель. А затем – как непосредственный участник. Почувствуйте поток любви, удовольствия, тепла, расслабления во всем теле. Насладитесь этим состоянием, сделайте эмоциональное состояние в то время – ресурсом вашего нынешнего состояния.

ТЕХНИКА ДЫХАНИЯ

Наиболее простая техника, которую можно использовать в экстренной ситуации, но в любых условиях (в транспорте, на работе, в машине и т.д.):
Займите максимально удобную позу. Сделайте глубокий вдох, длящийся не более 2 секунд. При вдохе сначала нужно выпятить живот, а затем поднимать грудь. Задержите дыхание на 2-5 секунд, и медленно выдыхайте в течение 3 секунд, не менее. Повторите 2-5 таких циклов. Необходимо, чтобы выдох был длиннее вдоха.

ДЫХАНИЕ «5+5»

Сделайте 5 совершенно свободных вдохов и выдохов, стараясь почувствовать, как ваш живот движется, а мышцы живота расслабляются. Затем произведите глубокий вдох и глубокий выдох.

В течение последующих 4 по возможности глубоких вдохов напрягите соответствующие группы мышц и расслабьте их при выдохе:

- мышцы ног (второй вдох-выдох),
- мышцы рук и верхней части туловища (третий вдох-выдох),
- челюстную и жевательную мускулатуру (четвертый вдох-выдох),
- мышцы живота (пятый вдох-выдох).

Это несложное упражнение вы сможете выполнять в любое время, когда почувствуете в том необходимость. Окружающие даже не заметят, чем вы заняты.

20 ЦЕЛЕБНЫХ ВДОХОВ

Лежа в кровати или сидя в кресле, примите удобную позу, позу максимального расслабления, сбросив «зажимы с мышц». Затем в ритме затихающего, «затухающего» дыхания до 20 раз мысленно произнесите: «Я успокаиваюсь...». Причем на вдохе следует произносить «Я», на выдохе – «успокаиваюсь».