



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

УСПЕШНЫЙ
КЕЙС В НЛП

23 февраля | онлайн

Инструменты диссоциации в работе с тревожными расстройствами

Травкин Максим





Травкин Максим

- врач-психотерапевт
- Мастер, тренер НЛП, тренер центра “Сталкер”
- Эксперт Академии Социальных Технологий (кафедра НЛП)
- специализируюсь на работе с тревожностью, депрессиями





Проблема не в самих
мыслях — а в том,
насколько буквально
человек им верит и
насколько он
ассоциирован

Когда мы работаем с тревогой, очень часто мы видим не просто страхи или симптомы.

Мы видим человека, который оказался внутри собственного мышления



**Тревога часто звучит как внутренний голос.
И этот голос долгое время помогал человеку.**

**1. Мысли в прошлом часто
корректно отражали
реальность**

**2. Человек привык доверять
своему мышлению**

**3. Мысли (почти) равно факты
(в субъективном опыте
клиента)**

**4. Когда появляется тревожная
мысль, она автоматически
получает статус правды**

**«Я думаю: у меня чешется рука — и она правда чешется.
Я думаю о конфликте на работе — он действительно есть.»
И вдруг мысль говорит: “Сейчас с тобой что-то случится”.
И нет причин ей не верить.**

Как усиливается тревога?



Основной процесс:

1. Появляется тревожная мысль
2. Человек ассоциируется с ней
3. Мысль начинает раскручиваться
4. Появляются образы, сценарии, телесные реакции
5. Человек уже не думает мысль — он живёт внутри неё

Чем больше человек пытается проверить, убедиться, перепроверить — тем больше он подтверждает, что мысль опасна и значима.

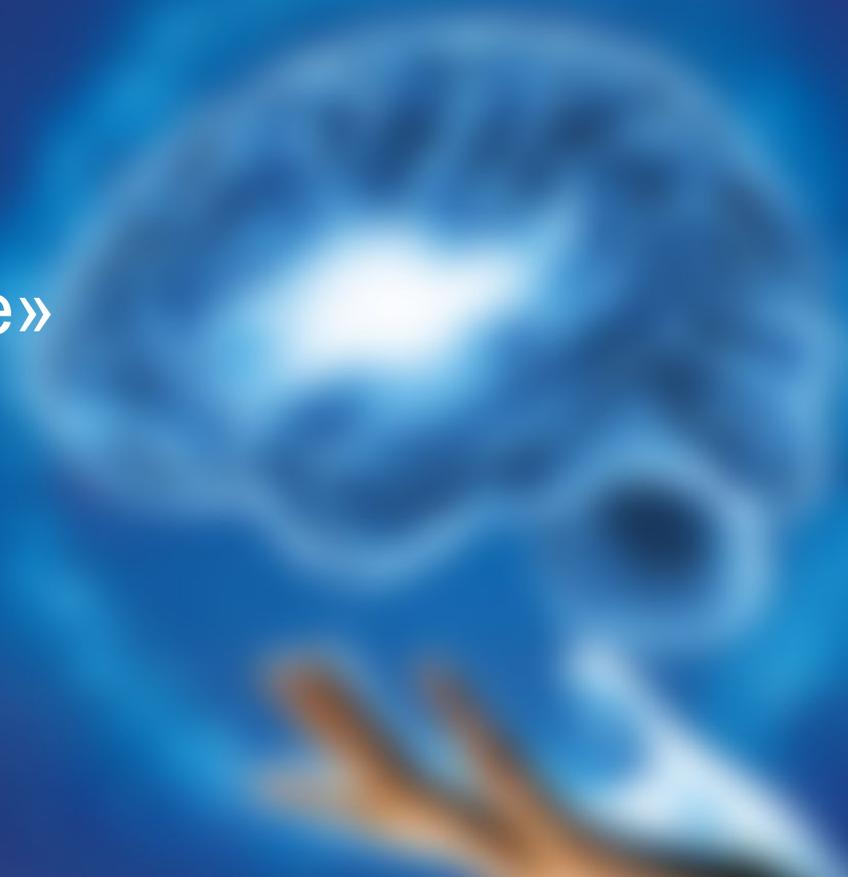
«А вдруг это не тревога?»

«Надо срочно проверить»

«Лучше перестраховаться»

«Если я сейчас не отреагирую — будет хуже»

**Это звучит разумно. Именно поэтому
тревога так убедительна.**





**Задача — не убедить человека, что
мысль ложная.**

Задача — помочь ему перестать быть ею.

- Не спорим с содержанием мысли
- Не доказываем, что «всё хорошо»
- Не убеждаем логикой

- Переносим внимание с содержания на процесс
- Помогаем клиенту наблюдать, а не участвовать
- Формируем позицию наблюдателя

Метамодель третьего уровня как инструмент диссоциации



Метамодель 1 помогает вернуть конкретный опыт, скрытый за обобщёнными высказываниями. Уточнить, что именно человек переживает или о чём говорит, вместо расплывчатых формулировок.

Пример. Клиент: «У меня ничего не получается.» (обобщение)

Вопрос: «Ничего — это что именно? В каких ситуациях?»

Метамодель 2. Консультант не просто уточняет, а предсказывает, что произойдёт с мышлением клиента, если задать определённый вопрос.

Пример. Клиент: «Я просто ленивый. Со мной что-то не так.»

Вопрос: «Что будет, если вы останетесь таким?»

Клиент вынужден смоделировать будущее, а не просто повторять страх.

Метамодель третьего уровня как инструмент диссоциации



Метамодель 3 работает не с содержанием ответа, а с внутренним процессом, который стоит за словами клиента.

Слова рассматриваются как: следствие автоматического внутреннего процесса, а не как «истина».

Фокус не на событии. И не на интерпретации. А на процессе переживания.

Пример. Клиент: «Мне страшно менять работу.»

Вопрос: «Когда появляется этот страх, куда он направляет ваше внимание — на опасности, на прошлые ошибки или на контроль?»

Метамоделль третьего уровня как инструмент диссоциации



«Я начал думать, что у меня может остановиться сердце»

«Что происходит с тобой в тот момент, когда эта мысль появляется?»

«Как быстро эта мысль развивается?»

«Что она делает дальше — усиливается, повторяется, меняется?»

«Ты сейчас внутри этой мысли или можешь посмотреть на неё?»



Метафора навязчивого незнакомца

как инструмент диссоциации от мыслей

«Представьте, что рядом с вами идёт незнакомец.

Он постоянно что-то говорит, пугает, уговаривает, требует.

Вы можете:

— спорить с ним

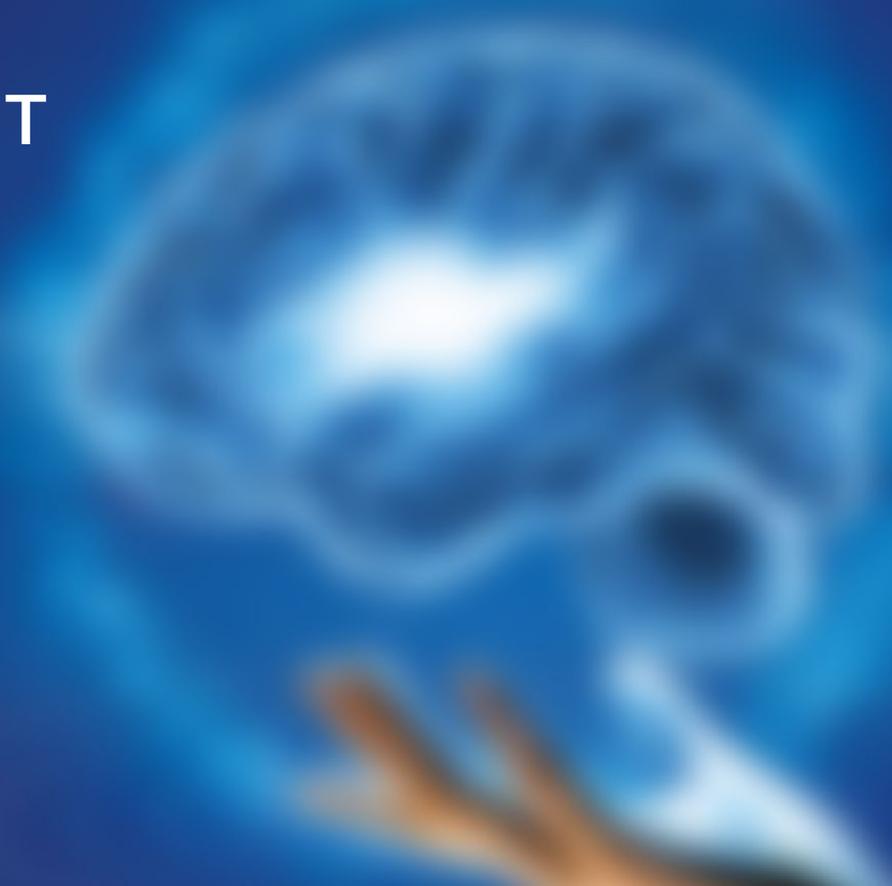
— убегать

— слушать и выполнять

А можете... просто идти дальше, позволяя ему говорить.»

Тревога — это не приказ.

Это комментарий, который звучит громко.





Внутренние роли и перераспределение власти

Внутри человека есть **разные части**, но не все они равнозначны.

Есть часть, ориентированная на **долгосрочную перспективу**

Есть тревожная часть, ориентированная на **немедленное снижение напряжения**

Есть мысленный поток, который **комментирует всё подряд**

Мы можем договориться, что:

— решения принимает одна часть

— остальные — совещательные

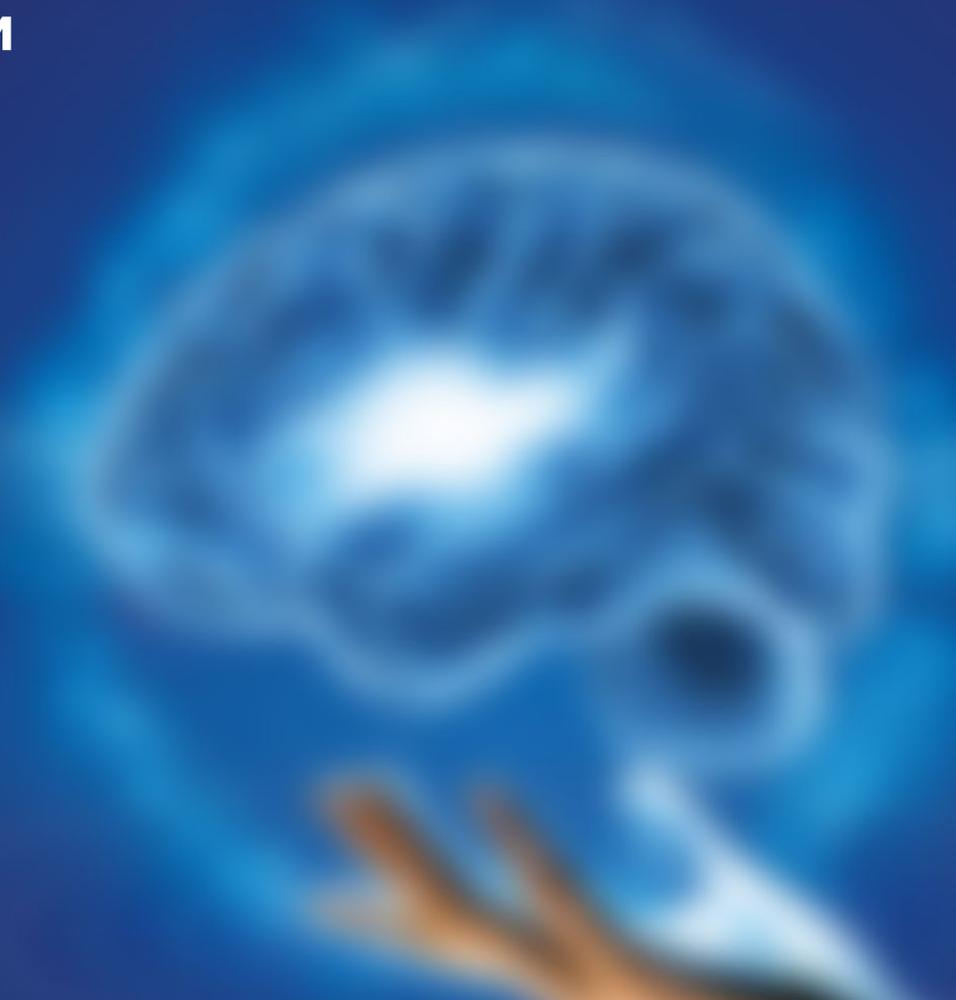
Это форма диссоциации, не через подавление, а через иерархию.

Тревога усиливается не потому, что мысли сильные.
А потому, что человек **ассоциировался с ними и дал им власть.**

Диссоциация — это не уход от реальности.
Это возвращение способности выбирать, как реагировать.

«Когда клиент начинает замечать, как с ним происходит тревога, она уже не управляет им полностью.

И именно с этого момента начинается реальная работа.»



Спасибо за внимание



ast-academy.ru