***Лекция № 7***

**Тема: «Мысли, работа с мыслями». Слайд №1**

1. Работа консультанта – поощрение к анализу возникших проблем, исследуя пять аспектов жизни: мысли, настроение, поведение, физические реакции и окружающая обстановка в прошлом и настоящем. Слайд №2
2. Ансельм Грюн «Как вести себя со своими мыслями». Слайд №3
3. Здоровый способ поведения с мыслями. Слайд №4
4. Работа с мыслями и разный тип людей. Слайд №5
5. Собрание мыслей отцов пустыни. Слайд №6
6. Людей расстраивают не вещи, а представления о вещах – Эпиктет. Слайд №7
7. Аарон Бек: Когнитивная терапия. Слайд №8
8. Конец 50 – х, начало разработки когнитивной психотерапии. Слайд № 9
9. Определение КПТ. Слайд № 10
10. Упражнение с Дневником мыслей. Пример. Слайд №11
11. Природа автоматических мыслей. Слайд № 12
12. ПОИСК АВТОМАТИЧЕСКИХ МЫСЛЕЙ. Слайд № 13
13. Слушайте свои автоматические мысли. Слайд № 14
14. Два способа, которые помогут "поймать" автоматические мысли. Слайд № 15
15. Список самых распространенных и неразумных долженствований (Психиатр Карен Хорни). Слайд № 16
16. 4 главные категории иррациональных суждений. Слайд № 17
17. Первый шаг – ведение дневника мыслей. Слайд № 18
18. Инструкции для работы с "Журналом мыслей", дополнение его новыми графами. Слайды№19, 20
19. Эффективность когнитивной терапии. Слайды № 21, 22
20. Значение работы с дневником мыслей. Слайд № 23

**Содержание лекции.**

Что значило для древних христиан приближение к Богу?

Движение к чистоте сердца и желание жить в присутствии Божьем, то есть в постоянных мыслях о Боге и Его любви.

Но существовала проблема на этом пути: как ни старались христиане, основной их проблемой была чистота мысли.

**Влияние мысли**

* Людей расстраивают не вещи, а представления о вещах - Эпиктет

**Ансельм Гр-н «Как вести себя со своими мыслями»**

**«Источником наших мыслей есть Бог, дьявол и сам человек»**

**Здоровый способ поведения с мыслями**

1. **Признать, что мысль существует**
2. **Исследовать корни этой мысли (откуда приходит, что говорит обо мне, на какие внутренние раны она указывает? Как сильно эта внутренняя рана должна болеть, что я так думаю о других?)**
3. **Открыть их духовному, доверенному лицу и таким образом лишить их силы.**

Собрание мыслей отцов пустыни:

«Если мучают тебя нечистые помыслы, не прячь их, но сразу же принеси их своему духовному отцу и уничтожь их. Потому что, по мере того, как ты их прячешь, они умножаются и становятся сильнее. Подобно как змея, которая высунулась из своего укрытия, сразу же оттуда убегает, так и мысль сразу же исчезает, как только её выявляют. И подобно, как червь точит дерево, так и злые помыслы уничтожают сердце. Кто выносит на свет свои мысли, тот сразу же исцелится, а кто их прячет, тот заболевает гордыней».

Начало когнитивной терапии было положено Аароном Беком.

* Когнитивная терапия была разработана в Университете Пенсильвании в начале 1960-х годов как структурированный, краткосрочный, ориентированный на настоящее вид психотерапии, предназначенный для лечения депрессивных расстройств.
* История возникновения Когнитивноповеденческой терапии.

До 60 годов люди не имели много данных о работе мозга. У них было представление, что мозг – это чёрная дыра.

60-70 гг. 20-го столетия - новые данные о мозге и когнитивных процессах (создание компьютера).

В это же время Аарон Бек создаёт когнитивную теорию.

Положения этой теории:

* Мысли «паразиты» влияют на человеческое поведение, самооценку, восприятие внешнего и внутреннего мира.
* Было доказано, что существует цепочка: мысли «паразиты» – чувства – действия – образ мышления.

**Пример:**

А. **Событие.** Автомобиль не заводится.

В. **Мысль.** "О нет, это ужасно! Я опоздаю! К тому же на этой улице небезопасно!"

С. **Чувство.** Сердце колотится, вас бросает в жар. Вы испытываете сильную тревогу.

В. **Мысль.** "Я боюсь! Меня могут ограбить!"

С. **Чувство.** Желудок сводит, становится тяжело дышать, голова кружится. Вам страшно.

В. **Мысль.** "Я сейчас сойду с ума!.. Я не могу пошевелить­ся… Я не смогу себя защитить!"

С. **Чувство.** Сильный приток адреналина, паника.

**Работа консультанта – исследование пяти аспектов.**

**Среда**

**Мысли**

**Физические Чувства**

реакции

Поведение

1. **Вы ведете негативный внутренний диалог**

Внутренний диалог может быть судьбоносным для вас. Как сказал Генри Форд: «Независимо от того, что вы думаете — можете вы или нет, все равно вы правы». Если вы говорите себе, что вы недостаточно умны, чтобы получить повышение или начать бизнес — это правда. Если вы говорите себе, что для перемен вы слишком устали — это правда. Что бы вы ни говорили себе, это становится вашей действительностью. Держите мысли под контролем, и жизнь начнет им соответствовать.

Работа с мыслями и разный тип людей

* Люди, которые способны работать с мыслью
* Люди, которые зависимы от мысли
* Люди в стрессе

**Природа автоматических мыслей**

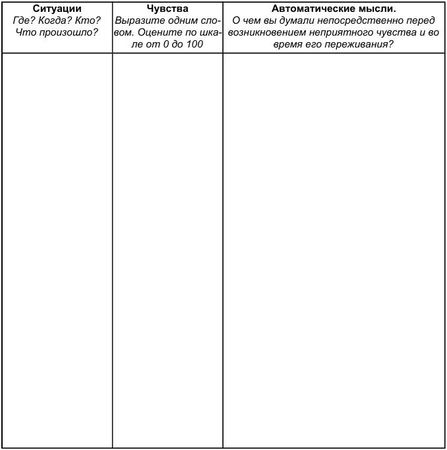
* Вы постоянно анализируете мир, прикрепляя каждому событию или опыту ярлык.
* Альберт Эллис назвал это внутренним диалогом, а теоретик когнитивной психотерапии Аарон Бек - автоматическими мыслями.

**ПОИСК АВТОМАТИЧЕСКИХ МЫСЛЕЙ**

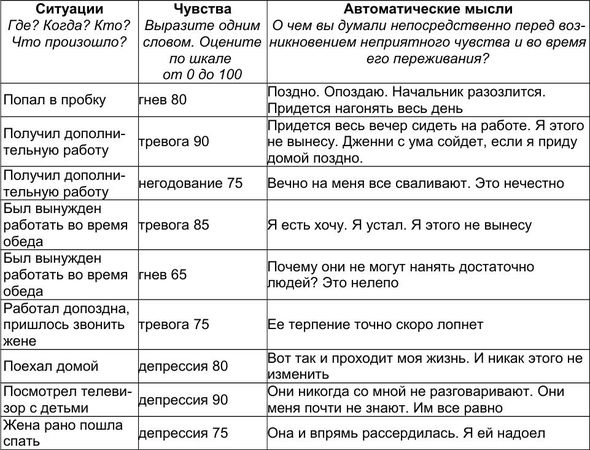
* Умение слышать свои автоматические мысли - первый шаг к обретению контроля над негативными эмоциями.
* Мысли вызывают чувства. Это основное положение когни­тивной психотерапии. Все когнитивные техники, возникшие на протяжении второй половины двадцатого столетия, бази­руются на одной простой идее: мысли вызывают чувства, и по­этому многие эмоции, которые вы испытываете, определяются мыслями, какими бы мимолетными они ни были.
* Другими словами, сами по себе события не окрашены эмо­ционально. То, как вы их интерпретируете, заставляет вас испытывать те или иные чувства. Это положение часто пред­ставляют в виде так называемой "АВС-модели эмоций":
* А. Событие => В. Мысль => С. Чувство
* Например:
* А. **Событие.** Вы садитесь в машину, поворачиваете ключ зажигания, но ничего не происходит.
* В. **Мысль.** Вы объясняете себе это событие: "О нет, ак­кумулятор разрядился. Ужасно! Я пропал - теперь я опоздаю".
* С. **Чувство.** Вы испытываете эмоцию, соответствующую ва­шим мыслям. В данном случае вы крайне встревожены тем, что опоздаете.
* Измените мысль - изменится и чувство. От мысли "Мой сын, должно быть, на ночь не погасил фары" вы наверняка испытаете гнев. Но если бы вы подумали: "Сейчас я выпью еще одну чашечку кофе, расслаблюсь и подожду эвакуатор", то ощутили бы лишь легкую досаду.

Два способа, которые помогут "поймать" автоматические мысли:

* Большая часть вашего внутреннего диалога безвредна. Автоматические мысли, вызывающие болезненные чувства, можно вычислить. Для этого попытайтесь вспомнить то, о чем вы думали непосредственно перед возникновением этих не­приятных чувств, а также во время их переживания. Мо­жете представить, что прослушиваете систему внутреннего оповещения. Эта система всегда включена, даже когда вы общаетесь с окружающими или занимаетесь чем-либо. Вы контактируете с миром и в то же самое время говорите с самим собой. Прислушайтесь к своему внутреннему диалогу. Ваши автоматические мысли часто придают уникальный смысл многим внешним событиям и внутренним ощущениям. Они оценивают и объясняют ваш опыт.
* Автоматические мысли молниеносны, и поэтому уловить их трудно. Они передаются через мимолетный образ или вы­ражаются в одном слове. Вот два способа, которые помогут вам "поймать" их:
* 1. Воссоздайте проблемную ситуацию, снова и снова мысленно переживая ее до тех пор, пока не появится болезненное чувство. О чем вы думаете, когда это чувство возникает? Представьте, что ваши мысли - это пленка в замедленном воспроизведении. Просмотрите свой внутренний диалог, кадр за кадром. Заметьте ту миллисекунду, когда вы сказали себе: "Я этого не вынесу", или тот стремительный образ события, внушающего страх. Обратите внимание, как вы внутренне описываете действия других: "Ей скучно…", "Он осуждает меня…"
* 2. Переведите краткие утверждения в развернутые. "Тошнит…" значит "Меня тошнит и будет еще хуже… Я этого не вынесу". "Схожу с ума" - "Кажется, я теряю над собой контроль, должно быть, я схожу с ума… Мои друзья от меня отвернутся". Недостаточно слышать лишь ключевые слова. Необходимо выслушать полную внутреннюю аргументацию, чтобы понять искаженную логику, рождающую болезненные эмоции.
* **Работа с Дневником мысли**
* **Записывайте свои мысли**
* Чтобы понять силу своих автоматических мыслей и роль, которую они играют в вашей эмоциональной жизни, начните вести "Дневник мыслей". Испытав в очередной раз тяжелое чувство, как можно скорее запишите свои переживания со­гласно приведенной ниже форме.
* "Дневник мыслей" позволяет оценить уровень вашего рас­стройства по стобальной шкале - от 0 (чувство, которое не вызывает страданий) до 100 (самые болезненные эмоции, которые вы когда-либо испытывали).
* Сделайте несколько копий этого журнала и всегда носите одну из них с собой. Заполняйте "Журнал мыслей" в течение недели и обра­щайтесь к нему только тогда, когда испытываете болезненные чувства. Вы заметите, что концентрация на автоматических мыслях усугубляет неприятные эмоции. Но продолжайте работать - ухудшение перед исцелением явление вполне нормальное. В процессе поиска автоматических мыслей вы, возможно, начнете сомневаться в их истинности. На данном этапе важно осознать, что мысли порождают и поддерживают эмоции. Чтобы уменьшить болезненные пере­живания, вы, прежде всего, должны прислушаться к тому, что думаете, а затем определить, насколько это верно. Как уже было сказано, ваши мысли в конечном итоге порождают ваши чувства.
* Журнал мыслей



* В следующей таблице вы увидите пример одного человека, как он заполнял дневник мысли.



**Эффективность когнитивной терапии была доказана много раз.**

* (Всемирная Организация Здравоохранения), Министерство здравоохранения США:

«Когнитивная терапия является наиболее эффективным средством  лечения большинства душевных расстройств».

* С помощью этой терапии лечатся: Тревожные расстройства, зависимости, навязчивости, посттравматическое стрессовое расстройство, фобии, сексуальные расстройства, лечение неврозов, депрессии, панических атак.
* **Время освоения методики**
* Начав вести описанный выше журнал, вы заметите зна­чительные перемены в своем настроении уже через неделю. Однако для получения устойчивого результата понадобится от двух до двенадцати недель практики, в ходе которой вы путем многократного повторения придадите значимости и сил своим новым, более сбалансированным мыслям.
* **Инструкции**
* Продолжая работу с "Журналом мыслей", дополните его новыми графами:

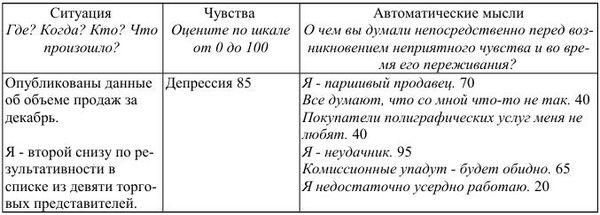
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ситуация (где, когда, что произошло?) | Мысль иррациональная | Чувство | Правильная мысль (которая исправляет иррациональную) | Переоценка чувства |

* Сделайте несколько копий "Журнала мыслей и доказательств", приве­денного выше, чтобы он всегда был у вас под рукой.
* **Шаг № 1. Выберите "горячую мысль"**
* Выберите одну "горячую мысль" из записанных. Определите ту, которая сильнее все­го влияет на ваше настроение и возникает в вашем созна­нии чаще остальных. Для этого оцените каждую мысль по стобальной шкале. Набравшая наибольшее число баллов и станет той "горячей мыслью", над которой вы сейчас будете работать.
* **Шаг № 2.**

**Определите факты, говорящие в пользу вашей горячей мысли"**

Сейчас у вас появился шанс записать случаи и факты, вы­ступающие "за" вашу "горячую мысль". Не стоит перечислять ваши ощущения, впечатления и подозрения по поводу реак­ций окружающих, также как и безосновательные убеждения. Пусть в этой колонке, названной "Свидетельства „за“", будут лишь объективные факты. Ограничьтесь тем, что конкретно было сказано, сделано, сколько раз, и так далее.

* Очень важно придерживаться только фактов и признавать *все* их - и прошлые, и настоящие.
* Пример:



* Борис определил пять фактов, которые, как он считает, под­тверждают его "горячую мысль" "Я - неудачник". Их он и за­писал в колонке "Свидетельства „за“":
* 1. Объем продаж в декабре - 24 тысячи.
* 2. Не смог завершить сделку с фирмой, хотя они уже, ка­жется, готовы были подписать контракт.
* 3. Начальник интересовался, не беспокоят ли меня какие-то проблемы.
* 4. Уже третий квартал мои продажи не превышают 30 тысяч.
* 5. Не смог договориться с начальником, и тот отказался от сделки.
* Обратите внимание, что Б. не выдвигает гипотезы, пред­положения, не выражает "ощущения" от своей работы. Он ограничился только фактами и объективной версией событий.
* **Шаг № 3. Определите факты, выступающие против "горячей мысли"**
* Скорее всего, этот этап покажется вам самой сложной ча­стью данной методики. Легко назвать факты в поддержку "горячей мысли", но намного труднее найти свидетельства против нее. Думаем, вам понадобится некоторая помощь.
* Поэтому предлагаем вашему вниманию десять ключевых вопросов. Ответив на них, вы сможете по-новому оценить свои мысли.
* **Десять ключевых вопросов**
* 1. Существует ли другой взгляд на ситуацию, отличный от вашей "горячей мысли"?
* 2. Действительно ли ваша "горячая мысль" верна или это - сверхобобщение? Иными словами, можно ли утверждать наверняка, что ваш вывод *напрямую следует из ситуации?*
* В случае Б., к примеру, указывает ли низкий уровень продаж в декабре на то, что он неудачник?
* 3. Существуют ли исключения из вашего стойкого убеждения?
* 4. Существуют ли факты, смягчающие негативные аспекты ситуации? В случае с Б., существуют ли другие пока­затели эффективности его работы, помимо объема продаж?
* 5. Каковы *вероятные* последствия ситуации? Ответ на этот вопрос поможет вам осознать разницу между вашими субъ­ективными опасениями и тем, чего действительно стоит ожидать.
* 6. Имели ли место в прошлом реальные случаи, которые дают вам основания верить в истинность вашей "горячей мысли"?
* 7. Существуют ли объективные факты, которые могут опро­вергнуть перечисленные вами пункты в столбце "Свиде­тельства „за“"? Например, действительно ли Б. не смог подписать контракт с фирмой потому, что он несосто­ятельный продавец? Что может выступить против такой интерпретации события?
* 8. Каковы реальные шансы, что ваши опасения действитель­но оправдаются? Думайте как букмекер. Какова вероят­ность: 1:2, 1:50, 1:1000 или 1:500000? Подумайте, сколько людей уже побывало в подобной ситуации: многие ли из них получили тот катастрофический результат, которого вы так боитесь?
* 9. Обладаете ли вы навыком принятия решений, чтобы най­ти другой выход из ситуации?
* 10. Способны ли вы разработать конкретный план действий, чтобы изменить ситуацию? Что бы сделал ваш знакомый в подобном случае?
* Запишите на разных листках бумаги ответы на все вопро­сы. Несомненно, понадобится время, чтобы найти возражения вашей "горячей мысли", продумать вероятность катастро­фического исхода событий или вспомнить случаи из жизни, которые вселят в вас уверенность и надежду. Но поверьте, усилия, которые вы сейчас приложите, принесут реальные плоды в борьбе с вашей "горячей мыслью".
* Б. понадобилось более получаса, чтобы ответить на все десять вопросов. Вот что он записал после этого в столбце "Свидетельства „против“":
* 1. Декабрь, как правило, неактивный в деловом плане ме­сяц. Этим можно объяснить снижение моих продаж (во­прос № 1).
* 2. Если быть точным: по результатам прошлого года я за­нимаю четвертое место среди девяти торговых предста­вителей. Не превосходно, но и провалом это не назовешь (вопрос № 2).
* 3. Некоторые месяцы были вполне успешными. В августе я принес фирме 68 тысяч , а в марте - 64 тысячи (вопрос № 3).
* 4. Со многими покупателями у меня очень хорошие отноше­ния; несколько раз я помогал им принимать действительно важные решения. Многие знают, что могут доверять моим советам (вопрос № 4).
* 5. По результатам продаж я занимаю четвертое место в ком­пании - это хороший результат, и меня не уволят (во­прос № 5).
* 6. Пять лет назад я занимал второе место, я всегда нахожусь в списке наиболее успешных торговых представителей. Много раз на протяжении этих лет я получал награды за лучшие результаты месячных продаж (вопрос № 6).
* 7. Что касается фирмы, то в этом случае конкуренты просто перебили цену - это не моя вина (вопрос № 7).
* 8. Директор сказал, ему нужна бумага, изготовленная из вторсырья, и поэтому отказался от сделки, а не потому что его не устроила наша цена. Так что, потеря этого контрак­та - также не моя вина (вопрос № 7).
* 9. Мне нужно больше думать о налаживании хороших отно­шений с каждым заказчиком и меньше - о сумме контрак­та. Как показывает опыт, это для меня лучшая стратегия (вопрос № 10).
* Б. показалось очень полезным находить объективные факты, которые либо смягчают, либо опровергают каждое из "доказательств „за“".
* **Шаг № 4. Запишите уравновешенные (или альтернативные) мысли**
* Пришла пора обобщить все, что вы для себя открыли, за­полняя столбцы "Свидетельства „за“" и "Свидетельства „про­тив“". Медленно и внимательно прочтите обе колонки. Не пытайтесь отрицать или игнорировать опровергающие факты. Теперь запишите свои новые - уравновешенные мысли, учи­тывающие все те обстоятельства, которые вы указали в каче­стве доказательств. При этом, безусловно, важно признавать то, что вы перечислили в колонке "Свидетельства „за“", но не менее важно и резюмировать положения из столбца "Свиде­тельства „против“".
* Вот что Б. записал в колонку "Уравновешенные (или альтернативные) мысли" своего "Журнала мыслей и доказа­тельств":
* *"Мои продажи упали, я провалил две сделки, но у меня хорошие продажи по итогам года, а некоторые месяцы были вообще очень удачными. Мне просто нужно сосредотачивать­ся на отношениях с клиентами, а не на деньгах".*
* Обобщающие утверждения не должны быть длинными. Но в них обязательно нужно учитывать основные положения "за" и "против". Не бойтесь переписывать свои уравновешен­ные (или альтернативные) мысли по нескольку раз до тех пор, пока ваш вывод не станет твердым и убедительным. Как только вас удовлетворит точность формулировки, оцените свою уверенность в истинности новой мысли по стобальной шкале или в процентах. Б., к примеру, оценил свою веру в новое убеждение на 85%. Если ваше новое убеждение за­служивает менее 60% доверия, то вам следует еще поработать над ним - например, подвергнув более тщательному анализу данные из столбца "Свидетельства „против“". Возможно, что доказательства, которые вы в нем собрали, недостаточно убе­дительны, и вам нужно лучше проработать данную колонку.
* **Шаг № 5. Переоцените свои чувства**
* А сейчас пришло время выяснить, чего вы достигли бла­годаря проделанной работе. Теперь вы должны оценить интенсивность того же чувства снова, чтобы увидеть, изменилось ли что-нибудь после того, как вы сформулировали новую, уравновешивающую мысль.
* Б. обнаружил, что глубина его депрессии существенно снизилась. Теперь он поставил ей 30 баллов из 100. Остаточ­ная же депрессия, скорее всего, основывается на его прагматическом беспокойстве по поводу снижения доходов из-за низких продаж в декабре.
* Ощущение того, как изменилось ваше настроение, станет мощной поддержкой для продолжения работы с "Журналом мыслей и доказательств". Журнал позволил вам за короткое время успешно опровергнуть свои "горячие мысли" и достичь позитивных изменений самочувствия.
* **Шаг № 6. Запишите и сохраните альтернативные мысли**
* Мы советуем вам записывать все выводы в процессе провер­ки доказательств и разработки уравновешенных (или альтер­нативных) мыслей. Будет полезным занести эту информацию в карточки, которые вы можете носить с собой и читать, когда пожелаете. На одной стороне карточки опишите проблемную ситуацию и свои "горячие мысли". На другой запишите аль­тернативную мысль. Перечитывая карточки, вы будете вспо­минать эти новые мысли всякий раз, когда вновь окажетесь в плену огорчающих обстоятельств.

Итоги:

Значение работы с «Дневником мыслей»

* «Дневник мыслей» помогает развить навыки, благодаря которым можно улучшить своё настроение и отношения с другими людьми, а также приводит к позитивному изменению поведения.
* Первые три графы помогают разграничить ситуацию, чувства и мысли.
* «Дневник мыслей» предоставляет возможность осваивать новый образ мыслей, позволяющий улучшить самочувствие.
* Некоторых людей слегка ошеломляет перечень шагов, ко­торые необходимо совершить на пути решения проблем. Они реагируют примерно так: "Неужели я на самом деле должен пройти все это?" Ответ на этот вопрос - "да", по крайней мере, должны поначалу. Вы уже какое-то время безуспешно бьетесь над проблемными ситуациями. Старые привычные решения неэффективны. Вы должны проделать каждый шаг предло­женной техники, чтобы верно наметить цели и достичь их. Позже вы сможете адаптировать процесс под себя и во многом он станет автоматическим.
* Также и Дух подкрепляет нас в немощах наших; ибо мы не знаем, о чем молиться, как должно, но Сам Дух ходатайствует за нас воздыханиями неизреченными. Рим. 8:26
* *Притчи 3:5,6*: «Надейся на Господа всем сердцем твоим и не полагайся на разум твой. Во всех путях твоих познавай Его, и Он направит стези твои».
* **Обновление мышления – это самое важное условие для изменения жизни. Если мы изменим своё мышление, мы изменим и свою жизнь. А если мы изменим свою жизнь, Бог сможет изменить через нас и наш мир.**
* *«ИЗМЕНИТЕ СВОЁ МЫШЛЕНИЕ – ИЗМЕНИТСЯ ВАША ЖИЗНЬ!» ДЖОН КАРТЕР*