

12+

Мира Проводник
*Первая сессия по потоковой
психологии*
ПОШАГОВЫЙ ПРОТОКОЛ



Мира Проводник

**Первая сессия по потоковой
психологии. Пошаговый протокол**

«Издательские решения»

Проводник М.

Первая сессия по потоковой психологии. Пошаговый протокол /
М. Проводник — «Издательские решения»,

Это пошаговый протокол для терапевта, коуча и наставника, который хочет работать не с диагнозами, а с живым полем клиента. В книге — 70 глав, готовые скрипты, безопасные формулировки, техники работы с телом и эмоциями, а также чёткая структура первой встречи: от приветствия до интеграции инсайта. Это не теория. Это руководство к действию, которое сделает вашу первую сессию глубокой, безопасной и эффективной.

Содержание

РАЗДЕЛ I. ПОДГОТОВКА К ПЕРВОЙ СЕССИИ: КТО ВЫ, КТО ОН И ГДЕ ЭТО БУДЕТ	6
ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ: ПЕРВАЯ СЕССИЯ — ФУНДАМЕНТ ВСЕЙ ТЕРАПИИ. ПОЧЕМУ ПЕРВЫЙ КОНТАКТ ОПРЕДЕЛЯЕТ ВСЁ	6
ГЛАВА 2. КТО ТАКОЙ ПОТОКОВЫЙ ТЕРАПЕВТ? РОЛЬ, КОМПЕТЕНЦИИ, ОТЛИЧИЕ ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ	9
ГЛАВА 3. ЭТИКА ПОТОКОВОЙ ПСИХОЛОГИИ. БЕЗОПАСНОСТЬ, ГРАНИЦЫ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	13
ГЛАВА 4. ТРИ УРОВНЯ РАБОТЫ: ТЕЛО (ФИЗИКА), ЭМОЦИИ (ЭФИР), СМЫСЛЫ (МАТРИЦА)	17
ГЛАВА 5. ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА: ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА VS РЕАЛЬНОСТЬ. КАК СНЯТЬ ТРЕВОГУ И НАЛАДИТЬ КОНТАКТ	21
ГЛАВА 6. ПРОСТРАНСТВО СИЛЫ: КАК ПОДГОТОВИТЬ КАБИНЕТ/ОНЛАЙН-ЗОНУ ДЛЯ СЕССИИ. СВЕТ, ЗВУК, ЭНЕРГИЯ	24
ГЛАВА 7. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ГИГИЕНА ТЕРАПЕВТА ПЕРЕД СЕССИЕЙ. КАК НЕ ВПИТАТЬ СОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА	27
ГЛАВА 8. НАСТРОЙКА СОБСТВЕННОЙ АНТЕННЫ ПЕРЕД ПРИЁМОМ. ТЕХНИКА «ВХОД В ПРИЁМ» ЗА 3 МИНУТЫ	30
ГЛАВА 9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. СОГЛАСИЕ, ИНФОРМИРОВАНИЕ, ОГОВОР (ДИСЛЕЙМЕР)	33
ГЛАВА 10. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО НЕ ГОТОВЫ К ПРИЁМУ. ОТКАЗ, ПЕРЕНОС, ЗАБОТА О СЕБЕ	36
РАЗДЕЛ II. ПЕРВЫЙ КОНТАКТ: ОТ ПРИВЕТСТВИЯ ДО ПОГРУЖЕНИЯ	39
ГЛАВА 11. КАК НАЧАТЬ СЕССИЮ: ПЕРВАЯ ФРАЗА, КОТОРАЯ СНИМАЕТ НАПРЯЖЕНИЕ. СКРИПТЫ ВХОДА	39
ГЛАВА 12. СОЗДАНИЕ «БЕЗОПАСНОГО ПОЛЯ». КАК СЛОВА И ПОЗЫ СОЗДАЮТ ДОВЕРИЕ	42
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Первая сессия по потоковой психологии Пошаговый протокол

Мира Проводник

© Мира Проводник, 2026

ISBN 978-5-0071-3997-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

РАЗДЕЛ I. ПОДГОТОВКА К ПЕРВОЙ СЕССИИ: КТО ВЫ, КТО ОН И ГДЕ ЭТО БУДЕТ

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ: ПЕРВАЯ СЕССИЯ — ФУНДАМЕНТ ВСЕЙ ТЕРАПИИ. ПОЧЕМУ ПЕРВЫЙ КОНТАКТ ОПРЕДЕЛЯЕТ ВСЁ

Представь, что ты строишь дом. Самый важный этап — не крыша, не стены, не внутренняя отделка. Самый важный этап — фундамент. Если фундамент заложен криво, дом даст трещину. Если он недостаточно глубок, дом проседает. Если он сделан из некачественного материала, дом рухнет.

Первая сессия — это фундамент всей твоей работы с клиентом.

Всё, что произойдёт дальше, будет держаться на том, что случилось в первые 50 минут. Доверие, безопасность, глубина, готовность клиента открываться — всё это закладывается в первой встрече. Не во второй, не в десятой. В первой.

В классической психологии это называется «установлением раппорта». В потоковой психологии мы говорим о **создании безопасного поля**. Это состояние, в котором клиент может позволить себе быть настоящим, без масок, без защиты, без привычного «всё хорошо». Это состояние, в котором его антенна раскрывается, а его тело начинает говорить правду.

Именно поэтому первая сессия — не просто «знакомство». Это **акт сотворчества**. Ты не просто собираешь информацию. Ты создаёшь пространство, в котором исцеление становится возможным.

Часть 1. Почему первый контакт решает всё?

Когда клиент впервые переступает порог твоего кабинета (или подключается к онлайн-встрече), он находится в состоянии напряжения. Даже если он улыбается, даже если он говорит уверенно — внутри него тревога. Тревога перед незнакомцем, перед неизвестностью, перед тем, что ему придётся открыть то, что он так долго прятал.

В этом состоянии его антенна закрыта. Он сканирует тебя: «Безопасно ли здесь? Можно ли доверять? Не осудят ли меня?»

И ты — либо проходишь этот тест, либо нет.

Если ты проходишь — клиент начинает расслабляться. Его тело становится мягче, дыхание глубже, голос свободнее. Он начинает слышать себя. Он начинает говорить правду.

Если ты не проходишь — клиент остаётся в защите. Он будет говорить «правильные» вещи, прятать свои истинные чувства, соглашаться с тобой, но не доверять тебе. Он может прийти на вторую сессию, но работа будет идти медленно, поверхностно, с сопротивлением.

И это происходит не потому, что клиент «сложный». А потому, что фундамент был заложен криво.

Часть 2. Что происходит в первой сессии с точки зрения потока?

В потоковой психологии мы видим первую сессию как настройку двух антенн: твоей и клиента.

Твоя антенна уже настроена. Ты знаешь, как входить в состояние приёма, как слышать сигналы, как чувствовать поле.

Антенна клиента обычно забита. Шумом, страхами, ожиданиями, чужими голосами. Она не работает на полную мощность. Она сбита. Она боится включаться.

Твоя задача в первой сессии — не «вылечить» клиента, и даже не «услышать» его до конца. Твоя задача — помочь его антенне включиться.

Как это происходит?

— Ты создаёшь безопасное поле, где его антенна не боится работать.

— Ты задаёшь правильные вопросы, которые не «пробивают» его защиту, а мягко огибают её.

— Ты показываешь своим присутствием, что ты — безопасный проводник.

— Ты не торопишь, не давишь, не «спасаешь».

Когда антенна клиента начинает работать, он сам начинает слышать то, чего не слышал раньше. Он сам начинает видеть связи, которые были скрыты. Он сам приходит к инсайтам, которые ты могла бы ему «дать», но которые он должен пережить сам.

Именно поэтому первая сессия — это не про «диагностику». Это про «приглашение».

Часть 3. Ошибки, которые разрушают фундамент

Зная, что первая сессия — фундамент, важно понимать, какие ошибки могут этот фундамент разрушить.

Первая ошибка. Слишком быстрая глубина.

Ты хочешь помочь. Ты хочешь показать, что ты «видишь» клиента. И ты задаёшь слишком глубокий вопрос слишком рано. Ты лезешь в его травму, ещё не получив разрешения. Клиент закрывается. Ты потеряла доверие.

Вторая ошибка. Чрезмерный анализ.

Ты начинаешь интерпретировать, объяснять, «диагностировать». Ты говоришь: «У вас, скорее всего, тревожный тип привязанности». Клиент чувствует, что его положили на стол для препарирования. Он не человек, а объект исследования. Доверие исчезает.

Третья ошибка. Отсутствие присутствия.

Ты думаешь о следующем вопросе, о времени, о своих делах. Ты не здесь. Клиент чувствует это. Ты не настроена на него. Он закрывается.

Четвёртая ошибка. Слишком много «надо».

Ты даёшь задания, советы, рекомендации уже на первой сессии. Клиент чувствует давление. Ему не дали даже выдохнуть, а уже нагружают. Он уходит с чувством, что он «не справился».

Пятая ошибка. Небезопасное пространство.

Ты не обговорила конфиденциальность. Ты не спросила, как клиенту комфортнее сидеть. Ты не предложила воды. Ты не создала поле. Клиент чувствует себя в гостях, где ему неудобно.

Часть 4. Задача первой сессии: не исправить, а создать пространство

Вот главная мысль, которую я хочу, чтобы ты вынесла из этой главы:

Твоя задача в первой сессии — не исправить клиента, не дать ему ответы, не изменить его. Твоя задача — создать пространство, в котором он может исправить себя сам.

Ты — не врач, который ставит диагноз. Ты — проводник, который ведёт к источнику. Ты — не учитель, который даёт знания. Ты — садовник, который создаёт условия для роста.

Когда ты берёшь на себя ответственность за исцеление клиента, ты забираешь его силу. Он становится зависимым от тебя. А зависимость — это противоположность свободы.

Когда ты создаёшь пространство, в котором клиент может исцелить себя сам, ты возвращаешь ему его силу. Он становится автором своей жизни. Ты — его соавтором.

Именно это и есть фундамент. Не твоя экспертиза. Не твои знания. А твоя способность быть рядом, не занимая его пространство.

Часть 5. Что клиент уносит с собой после первой сессии?

После первой сессии клиент уносит с собой не столько знания, сколько ощущение.

Он уносит чувство: «Меня услышали».

Он чувствует, что его боль была признана. Что его страхи не смешны. Что его переживания имеют значение.

Он уносит чувство: «Здесь безопасно».

Он знает, что может вернуться. Что его не осудят. Что он может быть собой.

Он уносит чувство: «Всё может измениться».

Он начинает верить в возможность изменений. Он начинает видеть первые проблески надежды.

И именно это ощущение становится фундаментом для всей дальнейшей терапии. Если клиент ушёл с этим ощущением, ты сделала свою работу. Даже если вы не коснулись глубины. Даже если вы не нашли причину. Даже если вы не решили его проблему.

Главная мысль этой главы

«Первая сессия — это не про то, чтобы „узнать“ клиента. Это про то, чтобы „впустить“ его. Впустить его в безопасное поле, где его антенна может включиться. Впустить его в пространство, где его боль может быть признана. Впустить его в отношения, где он может быть собой. Если ты создала это пространство — фундамент заложен. Всё остальное будет строиться на нём. Если нет — никакие техники, никакие знания, никакие инструменты не спасут. Первая сессия — это не начало работы. Это её основа».

ГЛАВА 2. КТО ТАКОЙ ПОТОКОВЫЙ ТЕРАПЕВТ? РОЛЬ, КОМПЕТЕНЦИИ, ОТЛИЧИЕ ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Прежде чем мы погрузимся в протокол первой сессии, давай ответим на самый важный вопрос: **кто ты в этом пространстве?**

Ты не просто психолог. Не просто коуч. Не просто консультант. Ты — потоковый терапевт. Но что это значит? Чем ты отличаешься от классического специалиста? Почему клиент должен прийти именно к тебе, а не к тому, кто работает по протоколам когнитивно-поведенческой терапии или психоанализа?

Потоковый терапевт — это не метод. Это способ присутствия.

Это когда ты работаешь не из головы, а из поля. Когда ты слышишь не только слова клиента, но и то, что стоит за ними. Когда ты чувствуешь его тело, его энергию, его молчание. Когда ты не «лечишь», а «ведёшь».

В этой главе мы разберём, кто такой потоковый терапевт, какие компетенции ему нужны и чем его подход отличается от всех остальных.

Часть 1. Кто такой потоковый терапевт?

Потоковый терапевт — это **проводник между клиентом и его собственным внутренним источником.**

Ты не даёшь ответы. Ты создаёшь пространство, в котором клиент может их услышать. Ты не лечишь. Ты помогаешь клиенту вспомнить, что он уже целостен. Ты не спасаешь. Ты сопровождаешь.

Потоковый терапевт — это человек, который:

- Слышит не только слова, но и тишину между ними.
- Чувствует не только эмоции клиента, но и его тело, его напряжение, его дыхание.
- Видит не только проблему, но и поле, в котором она существует.
- Работает не из готовых схем, а из живого присутствия.
- Доверяет потоку больше, чем своим знаниям.

Это не значит, что у тебя нет знаний. Они есть. И они важны. Но они — не главное. Главное — твоя способность быть в потоке и вести за собой клиента.

Часть 2. Чем потоковый терапевт отличается от классического психолога?

Чтобы понять свою уникальность, важно увидеть разницу.

Классический психолог	Потоковый терапевт
Работает из головы. Анализирует, интерпретирует, диагностирует.	Работает из тела и поля. Чувствует, присутствует, резонирует.
Опирается на протоколы, методы, техники.	Опирается на поток, на то, что происходит здесь и сейчас.
Собирает информацию, чтобы понять, «что не так».	Создаёт пространство, чтобы клиент сам услышал, «что есть».
Клиент — объект работы.	Клиент — соавтор исцеления.
Ответственность за результат лежит на терапевте.	Ответственность за результат лежит на клиенте. Терапевт — проводник.
Работает с прошлым, с травмами, с анализами.	Работает с настоящим, с телом, с сигналами поля.
Закрыт в своей экспертной роли.	Открыт как живой человек.

Это не значит, что классическая психология плоха. Она важна и нужна. Но это другой путь.

Потоковый терапевт — это не замена классике. Это дополнение. Это уровень, на котором работа идёт не через ум, а через тело, энергию и поле. Это уровень, на котором исцеление происходит быстрее, потому что ты работаешь не со следствием, а с источником.

Часть 3. Компетенции потокового терапевта

Какие навыки нужны, чтобы быть потоковым терапевтом? Это не про дипломы и сертификаты. Это про качества, которые ты развиваешь в себе.

Компетенция 1. Присутствие.

Ты умеешь быть здесь и сейчас. Ты не думаешь о следующем вопросе, когда клиент говорит. Ты не отвлекаешься на время. Ты полностью в моменте, с клиентом, в поле.

Компетенция 2. Чувствительность к телу.

Ты слышишь своё тело и учишь клиента слышать его. Ты замечаешь, где в теле клиента застряла эмоция. Ты знаешь, как вернуть клиента в тело, когда он «улетает» в голову.

Компетенция 3. Умение создавать безопасное поле.

Ты создаёшь пространство, в котором клиент может быть собой. Без масок, без защиты, без страха осуждения. Это не техника — это состояние.

Компетенция 4. Глубокое слушание.

Ты слышишь не только слова, но и то, что стоит за ними. Ты слышишь интонации, паузы, дыхание. Ты слышишь молчание.

Компетенция 5. Отсутствие привязанности к результату.

Ты не зависишь от того, «вылечится» клиент или нет. Ты не берёшь на себя ответственность за его изменения. Ты просто делаешь свою работу и доверяешь потоку.

Компетенция 6. Умение держать границы.

Ты знаешь, где заканчиваешься ты и начинается клиент. Ты не впитываешь его энергию. Ты не становишься его «спасателем». Ты остаёшься собой, даже когда клиент в боли.

Компетенция 7. Энергетическая гигиена.

Ты чистишь себя после каждой сессии. Ты не носишь клиентов в себе. Ты возвращаешь себе свою энергию.

Компетенция 8. Доверие к потоку.

Ты доверяешь процессу больше, чем своим планам. Ты позволяешь сессии идти туда, куда её ведёт поле. Ты не держишься за структуру, если она не работает.

Часть 4. Что потоковый терапевт НЕ делает?

Важно понимать не только то, что ты делаешь, но и то, чего ты не делаешь.

Ты не даёшь советов.

Ты не говоришь: «Вам надо сделать то-то». Ты задаёшь вопросы, которые помогают клиенту найти свой собственный ответ.

Ты не ставишь диагнозов.

Ты не вешаешь ярлыков. Ты не говоришь: «У вас тревожный тип привязанности». Ты просто смотришь, что есть, и помогаешь клиенту увидеть это.

Ты не «спасаешь».

Ты не берёшь боль клиента на себя. Ты не пытаешься «вылечить» его своей энергией. Ты просто держишь пространство, в котором он может исцелиться сам.

Ты не работаешь из головы.

Ты не анализируешь, не интерпретируешь, не строишь теории. Ты чувствуешь. Ты присутствуешь. Ты доверяешь.

Часть 5. Почему клиент выбирает потокового терапевта?

Клиент может прийти к тебе по разным причинам. Но чаще всего — потому что он устал от «умных» терапевтов.

Он устал от того, что его анализируют.

Ему надоело быть «объектом изучения». Он хочет быть живым человеком, с которым разговаривают, а не «пациентом», которого «диагностируют».

Он устал от того, что не чувствует изменений.

Он ходил на терапию, говорил, анализировал, понимал — но ничего не менялось. Он знал «почему», но не знал «как».

Он устал от того, что его не слышат по-настоящему.

Его слушали, но не слышали. Ему давали советы, но не чувствовали. Он хочет, чтобы его увидели. Целиком. Настоящего. Без масок.

Именно поэтому клиент приходит к потоковому терапевту. Не потому, что ты знаешь больше. А потому, что ты способен быть рядом иначе. Не из головы, а из сердца. Не из протоколов, а из потока.

Часть 6. Путь потокового терапевта: не стать, а быть

Важно понять: ты не становишься потоковым терапевтом, когда получаешь диплом или сертификат. Ты становишься им, когда начинаешь жить из потока.

Это путь, а не пункт назначения.

Ты будешь ошибаться. Ты будешь терять связь. Ты будешь возвращаться в голову. Это нормально. Главное — ты знаешь, как вернуться.

Ты не должна быть идеальной.

Клиенту не нужен идеальный терапевт. Ему нужен живой. Тот, кто тоже иногда теряется, но находит путь обратно. Тот, кто тоже чувствует, но не тонет в чувствах. Тот, кто тоже человек, но при этом — проводник.

Главная мысль этой главы

«Ты не просто психолог, коуч или консультант. Ты — потоковый терапевт. Это не метод. Это способ присутствия. Ты работаешь не из головы, а из поля. Ты слышишь не только слова, но и молчание. Ты чувствуешь не только эмоции, но и тело. Ты не лечишь, а ведёшь. Ты не даёшь ответы, а создаёшь пространство, где клиент может услышать свои. Ты — не эксперт. Ты — проводник. И это — твой путь».

ГЛАВА 3. ЭТИКА ПОТОКОВОЙ ПСИХОЛОГИИ. БЕЗОПАСНОСТЬ, ГРАНИЦЫ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Прежде чем мы перейдём к скриптам, техникам и протоколам, мы должны остановиться на самом важном. На том, что делает потоковую психологию не просто «ещё одним методом», а безопасным и ответственным путём. На этике.

Этика — это не скучный список правил, которые ограничивают твою свободу. Это система координат, которая защищает и тебя, и клиента. Это границы, внутри которых возможна настоящая глубина. Это ответственность, без которой исцеление невозможно.

В потоковой психологии этика не сводится к «не навреди». Это гораздо больше. Это умение быть рядом, не захватывая пространство другого. Это способность держать поле чистым, не вплетая в него свои проекции. Это искусство вести, не ведомой.

Часть 1. Почему этика — это не ограничение, а защита?

Многие воспринимают этику как набор запретов. «Нельзя делать то, нельзя делать это, нельзя говорить того». Но если посмотреть глубже, этика — это не то, что тебя ограничивает. Это то, что тебя защищает.

Этика защищает клиента.

Ты работаешь с человеком, который приходит к тебе в уязвимом состоянии. Он открывает то, что не показывает другим. Он доверяет тебе свою боль, свои страхи, свои тайны. Это доверие — священное. И его нужно защищать.

Этические границы создают безопасное пространство, в котором клиент может быть собой. Он знает, что его не осудят, не используют, не нарушат его границ. Он знает, что его тайны останутся с ним. Он знает, что ты — надёжный проводник.

Этика защищает тебя.

Ты тоже уязвима. Ты тоже можешь впитать чужую боль, потерять себя, перепутать свои чувства с чувствами клиента. Этика помогает тебе сохранять себя. Она напоминает тебе, где заканчиваешься ты и начинается клиент.

Этика — это не стена, которая отделяет тебя от клиента. Это тонкая, прозрачная граница, которая позволяет тебе быть рядом, но не растворяться.

Часть 2. Основные этические принципы потоковой психологии

Вот пять принципов, которые лежат в основе этики потоковой психологии. Это не просто «правила». Это способы быть.

Принцип 1. Безопасность прежде всего.

Твоя главная задача — создать безопасное пространство. Это не про «мягкость» и «уют». Это про предсказуемость, надёжность и отсутствие угрозы.

Безопасность означает, что клиент знает: его не осудят, не нарушат его границ, не вовлекут во что-то, к чему он не готов. Это означает, что ты не торопишь события, не лезешь в травму без разрешения, не давишь на клиента.

Безопасность также означает, что ты не работаешь с клиентом, если чувствуешь, что не готова. Что ты можешь отказаться от сессии, если не в ресурсе. Что ты можешь направить клиента к другому специалисту, если понимаешь, что это не твоя компетенция.

Принцип 2. Конфиденциальность — священна.

Всё, что клиент говорит тебе на сессии, остаётся на сессии. Ты не обсуждаешь его с друзьями, не рассказываешь о нём в соцсетях, не используешь его истории как примеры без его явного согласия.

Конфиденциальность — это не просто пункт договора. Это основа доверия. Если клиент хоть на секунду усомнится, что его тайны в безопасности, он закроется. И работа станет невозможной.

Принцип 3. Границы — это не отстранённость, а ясность.

Границы — это не способ держать клиента на расстоянии. Это способ быть рядом, но не терять себя. Границы означают, что ты знаешь, где заканчиваешься ты и начинается клиент. Что ты не впитываешь его боль, не становишься его спасателем, не берёшь ответственность за его жизнь.

Границы также означают, что ты чётко обозначаешь: время сессии, стоимость, правила отмены, формат работы. Это даёт клиенту чувство безопасности и предсказуемости.

Принцип 4. Ответственность — у клиента, сопровождение — у тебя.

Ты не несёшь ответственности за исцеление клиента. Ты не можешь «вылечить» его. Ты можешь только создать пространство, в котором он сможет исцелить себя сам.

Это освобождает и тебя, и клиента. Тебя — от чувства вины, если что-то идёт не так. Клиента — от зависимости от тебя. Он учится брать ответственность за свою жизнь в свои руки.

Принцип 5. Искренность и прозрачность.

Ты не притворяешься тем, кем не являешься. Ты не скрываешь свои ограничения. Ты честно говоришь о том, что можешь и чего не можешь.

Если ты чувствуешь, что не справляешься с запросом клиента, ты говоришь об этом. Если ты не знаешь ответа, ты признаёшь это. Если ты ошибаешься, ты признаёшь ошибку. Искренность создаёт доверие.

Часть 3. Что значит «безопасное поле»?

В потоковой психологии мы часто говорим о «безопасном поле». Это не метафора. Это реальное энергетическое состояние, которое ты создаёшь вокруг себя и клиента.

Безопасное поле — это пространство, в котором:

- Клиент может быть собой, без масок и защиты.
- Клиент может выражать любые эмоции, не боясь осуждения.
- Клиент может говорить правду, даже если она страшная.
- Клиент может молчать, и это не будет «провалом».
- Клиент может ошибаться, и это не будет «неудачей».

Как создать безопасное поле?

Это не про слова. Это про состояние. Это про то, как ты сидишь, как ты дышишь, как ты смотришь на клиента. Это про твою внутреннюю тишину, твою открытость, твоё присутствие.

Безопасное поле создаётся не словами, а энергией. Это когда клиент чувствует: «Я могу быть собой. Меня не осудят. Меня не сломают. Здесь безопасно».

Часть 4. Границы в потоковой психологии

Границы — это одна из самых сложных тем для потокового терапевта. Потому что ты хочешь быть открытой, ты хочешь помочь, ты хочешь быть рядом. И иногда это желание заставляет тебя забывать о себе.

Какие границы важны?

Временные границы.

Сессия начинается и заканчивается в определённое время. Ты не задерживаешься на полчаса, потому что «клиенту нужно». Ты не отвечаешь на сообщения в полночь. Ты уважаешь своё время и время клиента.

Эмоциональные границы.

Ты не берёшь на себя боль клиента. Ты не становишься его «эмоциональным контейнером». Ты чувствуешь его эмоции, но не отождествляешься с ними. Ты остаёшься в своём центре.

Профессиональные границы.

Ты не становишься другом клиента. Ты не вступаешь с ним в личные отношения. Ты не ведёшь его на кофе после сессии. Ты остаёшься в профессиональной роли.

Физические границы.

Ты уважаешь физическое пространство клиента. Ты не прикасаешься к нему без разрешения. Ты не вторгаешься в его личное пространство.

Часть 5. Ответственность терапевта

Ты несёшь ответственность за то, что происходит на сессии. Не за результат — за процесс.

Ты ответственна за:

- Своё состояние перед сессией.
- Создание безопасного пространства.
- Соблюдение этических принципов.
- Честность с клиентом.
- Отказ, если ты не готова.
- Направление клиента к другому специалисту, если это не твоя компетенция.

Ты НЕ ответственна за:

- Исцеление клиента.
- Его изменения.
- Его решения.
- Его сопротивление.

Это важно помнить. Если ты берёшь на себя ответственность за изменения клиента, ты перестаёшь быть проводником и становишься спасателем. А спасательство — это не этично. Это нарушает границы. Это лишает клиента его силы.

Часть 6. Что делать, если ты чувствуешь, что перешла границу?

Ты человек. Ты можешь ошибаться. Ты можешь переступить границу, даже не заметив этого.

Что делать в этом случае?

Первое. Заметь.

Признай, что это произошло. Не оправдывайся, не избегай. Просто скажи себе: «Я перешла границу».

Второе. Признай клиенту.

Скажи честно: «Я чувствую, что я, возможно, переступила вашу границу. Мне жаль. Что вы чувствуете сейчас?» Это не слабость. Это сила.

Третье. Вернись в границы.

Вернись в своё профессиональное пространство. Восстанови дистанцию.

Четвёртое. Поучись.

Пойми, что привело к нарушению границы. Что с тобой происходило? Что с клиентом? Как избежать этого в будущем?

Главная мысль этой главы

«Этика — это не ограничение. Это защита. Защита клиента от использования, осуждения, нарушения его границ. Защита тебя от потери себя, от выгорания, от растворения в чужой боли. Этические принципы — это не скучные правила. Это фундамент, на котором

строится доверие. Это пространство, в котором возможно исцеление. Без этики нет глубины. Без этики нет безопасности. Без этики нет потоковой психологии. Ты — проводник. И твоя задача — вести, не ведомой. Быть рядом, не растворяясь. Сопровождать, не спасая. Это и есть этика».

ГЛАВА 4. ТРИ УРОВНЯ РАБОТЫ: ТЕЛО (ФИЗИКА), ЭМОЦИИ (ЭФИР), СМЫСЛЫ (МАТРИЦА)

Чтобы вести клиента, ты должна понимать, где именно он находится. Человек — это не только его мысли. Это не только его чувства. Это не только его тело. Человек — это сложная, многомерная система, в которой всё связано со всем.

В потоковой психологии мы выделяем три уровня работы. Три слоя, в которых живёт человек, три слоя, через которые проявляется его боль, три слоя, через которые приходит исцеление.

Первый уровень — Тело (Физика). Это самый плотный, самый материальный слой. Здесь живут ощущения, напряжение, боль, расслабление, движение.

Второй уровень — Эмоции (Эфир). Это более тонкий слой. Здесь живут чувства, настроения, волны, состояния, которые приходят и уходят.

Третий уровень — Смыслы (Матрица). Это самый тонкий, самый глубокий слой. Здесь живут убеждения, сценарии, истории, которые человек рассказывает себе о себе и о мире.

Когда ты работаешь с клиентом, ты должна уметь двигаться между этими уровнями. Слышать, где он сейчас. Видеть, какой уровень забит, какой открыт, какой молчит. И вести его туда, где ждёт инсайт.

Часть 1. Первый уровень — Тело (Физика)

Тело — это самый честный, самый надёжный и самый часто игнорируемый уровень. Тело никогда не врёт. Оно не знает социальных приличий, не знает, что «так надо», не знает масок. Оно знает только то, что происходит на самом деле.

Как проявляется боль на уровне тела?

- Хроническое напряжение в плечах, шее, челюсти.
- Боль в спине, в животе, в груди.
- Поверхностное, зажатое дыхание.
- Чувство тяжести, пустоты, онемения.
- Тремор, дрожь, внезапное тепло или холод.

Почему клиенты игнорируют тело?

Их учили: «Не ной», «Терпи», «Всё в твоей голове», «Это просто мышцы затекли». Они привыкли отключаться от тела. Они живут в голове и не замечают, что их тело кричит.

Задача потокового терапевта на этом уровне:

- Вернуть клиента в тело.
- Помочь ему заметить то, что он игнорировал годами.
- Научить его спрашивать тело: «Что ты чувствуешь? Где это живёт?»

Инструменты для работы с телом:

- Сканер тела. Ты ведёшь клиента вниманием по всему телу, от макушки до стоп.
- Дыхание. Ты помогаешь клиенту заметить, как он дышит, и даёшь дыханию место.
- Вниманию к напряжению. Ты спрашиваешь: «Где в теле это чувствуется?»
- Заземление. Ты помогаешь клиенту почувствовать стопы на земле.

Часть 2. Второй уровень — Эмоции (Эфир)

Эмоции — это более тонкий слой. Они приходят и уходят, как волны. Они окрашивают реальность в разные цвета. Они могут быть яркими и тихими, громкими и едва заметными.

Как проявляется боль на уровне эмоций?

- Тревога, которая не уходит.
- Постоянное раздражение, которое вспыхивает от любой искры.

- Апатия, когда ничего не чувствуешь.
- Чувство вины, которое съедает изнутри.
- Страх, который не даёт дышать.

Почему клиенты путаются в эмоциях?

Их не учили называть свои чувства. Им говорили: «Не злись», «Не плачь», «Будь сильной», «Не показывай слабости». Они научились подавлять эмоции, загонять их внутрь, прятать за улыбкой. А подавленные эмоции застревают в теле и создают блоки.

Задача потокового терапевта на этом уровне:

- Помочь клиенту назвать свою эмоцию. Не «мне плохо», а «я чувствую страх» или «я чувствую гнев».
- Помочь ему отделить свою эмоцию от чужой. Это его тревога или тревога мамы? Это его злость или злость начальника?
- Помочь ему разрешить эмоции быть. Не прогонять, не подавлять, не «исправлять». Просто позволить им быть.

Инструменты для работы с эмоциями:

- Вопрос: «Какая эмоция живёт здесь?»
- Называние: «Ты чувствуешь страх. Скажи это вслух».
- Отделение: «Это твоя тревога или чья-то чужая?»
- Проживание: «Позволь себе чувствовать это. Дыши в это чувство».

Часть 3. Третий уровень — Смыслы (Матрица)

Смыслы — это самый тонкий, самый глубокий уровень. Здесь живут убеждения, которые человек носит в себе годами. Истории, которые он рассказывает себе о себе. Сценарии, которые он проживает снова и снова.

Как проявляется боль на уровне смыслов?

- «Я всегда всё делаю неправильно».
- «Меня никто не любит».
- «Я должна быть идеальной».
- «Мир опасен».
- «Я не достойна счастья».

Это не просто мысли. Это глубинные убеждения, которые формируют реальность. Они незаметны, как воздух. Человек даже не замечает, что они есть. Он просто живёт в них.

Почему клиенты не замечают свои смыслы?

Потому что они стали привычными. Они стали его «нормой». Он не задаёт вопрос: «А правда ли это?» Он просто считает это фактом.

Задача потокового терапевта на этом уровне:

- Помочь клиенту услышать свою историю.
- Помочь ему увидеть, что это не факт, а убеждение.
- Помочь ему пересмотреть своё убеждение, если оно больше не служит ему.

Инструменты для работы со смыслами:

- Вопрос: «Какую историю ты рассказываешь себе об этом?»
- Выявление убеждения: «Что ты думаешь о себе в этой ситуации?»
- Пересмотр: «А что, если это не правда?»
- Новая история: «А какую историю ты хочешь рассказывать о себе?»

Часть 4. Как работают три уровня вместе?

Тело, эмоции и смыслы не существуют отдельно. Они связаны. Они влияют друг на друга. Вот как это работает:

— Смысл создаёт эмоцию. «Я плохая» — создаёт чувство вины. Чувство вины застревает в теле — в напряжении, в коме в горле.

— Эмоция создаёт телесный блок. Ты подавляешь гнев, он застревает в плечах. Плечи начинают болеть. Ты идёшь к врачу, но боль не проходит, потому что она не физическая, она эмоциональная.

— Тело создаёт смысл. Ты чувствуешь тяжесть в груди и думаешь: «Я устала. Я не справлюсь. Мне никогда не стать лучше».

Когда ты работаешь только с одним уровнем, исцеление неполное.

— Если ты работаешь только с телом, клиент расслабляется, но смыслы остаются.

— Если ты работаешь только с эмоциями, клиент чувствует облегчение, но тело продолжает болеть.

— Если ты работаешь только со смыслами, клиент понимает, но ничего не меняется в его ощущениях.

Потоковый терапевт работает сразу со всеми уровнями. Он слышит, где клиент, и ведёт его через все три этажа к целостному исцелению.

Часть 5. Как определить, на каком уровне клиент?

У клиента всегда есть «ведущий» уровень. Тот, через который он приходит к тебе. Тот, через который он говорит о своей боли.

Как распознать:

— Клиент, который говорит о теле: «У меня болит спина», «Я не могу дышать», «Меня тошнит от этой ситуации». Он на уровне физики. Начни с тела.

— Клиент, который говорит об эмоциях: «Мне так страшно», «Я в ярости», «Я чувствую пустоту». Он на уровне эфира. Начни с эмоций.

— Клиент, который говорит о мыслях: «Я всегда всё делаю неправильно», «Мир несправедлив», «Я никогда не смогу измениться». Он на уровне матрицы. Начни со смыслов.

Но не останавливайся на одном уровне.

Если клиент пришёл через тело, помоги ему увидеть эмоцию, которая стоит за болью, а потом — смысл, который создаёт эту эмоцию.

Если клиент пришёл через смыслы, помоги ему почувствовать тело, в котором живёт это убеждение, и эмоцию, которую оно создаёт.

Практика для терапевта: «Три уровня себя»

Прежде чем вести клиента по трём уровням, научись проходить их сама. Каждый день, когда у тебя есть 5 минут, садись и проводи эту практику.

Сядь удобно. Закрой глаза. Сделай три глубоких вдоха.

Шаг 1. Тело.

Спроси себя: «Что я чувствую в теле? Где есть напряжение, тепло, холод, тяжесть, лёгкость?» Просто заметь. Не пытайся изменить.

Шаг 2. Эмоции.

Спроси себя: «Какая эмоция живёт во мне сейчас? Что я чувствую?» Назови её одним словом. Страх. Грусть. Радость. Спокойствие. Тревога.

Шаг 3. Смыслы.

Спроси себя: «Какую историю я рассказываю себе прямо сейчас? Что я думаю о себе? О мире? О других?» Заметь, какое убеждение звучит внутри.

Шаг 4. Связь.

Почувствуй, как эти три уровня связаны. Как твоя телесная боль связана с эмоцией, а эмоция — со смыслом. Просто заметь.

Шаг 5. Дыши.

Сделай три глубоких вдоха, позволяя всем трём уровням просто быть. Не пытайся их изменить. Просто присутствуя при них.

Главная мысль этой главы

«Человек — это не только его мысли. Это тело, эмоции и смыслы. Три уровня одной реальности. Если ты работаешь только с одним, исцеление неполное. Тело кричит, эмоции застревают, смыслы продолжают создавать боль. Потоковый терапевт умеет слышать все три уровня. Он видит, где клиент, и ведёт его через все этажи — к целостности, к ясности, к свободе. Научись чувствовать эти уровни в себе. И ты научишься чувствовать их в клиенте».

ГЛАВА 5. ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА: ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА VS РЕАЛЬНОСТЬ. КАК СНЯТЬ ТРЕВОГУ И НАЛАДИТЬ КОНТАКТ

Клиент входит в твой кабинет или подключается к онлайн-встрече. Он улыбается. Он говорит: «Здравствуйте». Он выглядит спокойным. Но внутри него — буря.

Тревога. Страх. Неуверенность. Надежда. Ожидание.

Он не знает, что его ждёт. Он не знает, сможешь ли ты ему помочь. Он не знает, не осудишь ли ты его. Он не знает, будет ли ему больно. Он не знает, не ошибся ли он, придя к тебе.

В его голове — сотни вопросов:

— «Поймёт ли она меня?»

— «Не будет ли мне стыдно?»

— «А что, если я не смогу открыться?»

— «А что, если я зря трачу деньги?»

— «А что, если она скажет, что со мной всё в порядке, и я просто придумываю?»

И в этой тревоге, в этом напряжении, в этом ожидании — он садится напротив тебя. И ждёт. Ждёт, что ты сделаешь первый шаг.

Твоя задача — снять эту тревогу. Не словами, а присутствием. Не обещаниями, а безопасным полем. Не объяснениями, а контактом.

Часть 1. Что клиент ожидает от первой встречи?

У каждого клиента есть свои ожидания. Они могут быть разными, но есть общие паттерны.

Ожидание 1. «Меня осудят».

Клиент боится, что ты посмотришь на него как на «ненормального», как на «слабака», как на того, кто «сам виноват». Он боится, что ты скажешь: «Ну, это же очевидно. Зачем вы пришли?»

Ожидание 2. «Мне должны дать ответ».

Клиент пришёл за решением. Он хочет, чтобы ты сказала: «Вам надо сделать то-то, то-то и то-то. И всё наладится». Он ищет инструкцию, волшебную таблетку, готовый ответ.

Ожидание 3. «Мне будет больно».

Клиент боится, что ты вскроешь его старые раны, заставишь вспомнить то, что он прятал годами. Он боится, что ему станет хуже, чем было.

Ожидание 4. «Я не справлюсь».

Клиент боится, что он окажется «слишком сложным», что ты откажешься от него, что он не сможет выполнить задания, что он подведёт тебя.

Ожидание 5. «Ничего не изменится».

Клиент уже был у других специалистов. Он разочаровался. Он скептичен. Он думает: «Ну, ещё один психолог. Как обычно. Поговорим, и ничего не изменится».

И все эти ожидания создают напряжение. Клиент не расслаблен. Он не открыт. Он не в потоке. Он в защите.

Часть 2. Реальность: что происходит на самом деле?

Реальность отличается от ожиданий. И твоя задача — мягко показать клиенту, что здесь всё иначе.

Реальность 1. Здесь не осуждают.

Ты не судья. Ты не учитель. Ты не родитель. Ты — проводник. Ты не оцениваешь клиента, не вешаешь ярлыков, не ставишь диагнозов. Ты просто смотришь, что есть, и помогаешь ему увидеть это.

Реальность 2. Ответы — внутри клиента.

Ты не даёшь готовых решений. Ты задаёшь вопросы, которые помогают клиенту найти свои собственные ответы. Ты не ведёшь его, ты идёшь рядом.

Реальность 3. Боль может быть, но она — под контролем.

Ты не лезешь в травму без разрешения. Ты не торопишь события. Ты идёшь с той скоростью, с которой клиент готов идти. Ты не причиняешь боль — ты сопровождаешь.

Реальность 4. Клиент — не «сложный», он — живой.

Нет «сложных» клиентов. Есть клиенты с разной историей, разной болью, разной готовностью. Ты принимаешь их такими, какие они есть. И работаешь с тем, что есть.

Реальность 5. Изменения возможны.

Даже если клиент разочарован прошлым опытом, даже если он скептичен — здесь всё может быть иначе. Потому что ты — другая. Ты работаешь иначе. Ты создаёшь другое пространство.

Часть 3. Как снять тревогу в первые 5 минут?

Первые минуты сессии — самые важные. Именно в них клиент решает: «Здесь безопасно» или «Здесь страшно».

Вот что ты можешь сделать:

Первое. Приветствие без давления.

Не начинай с вопросов. Начни с присутствия. Улыбнись. Скажи: «Здравствуйте. Проходите. Садитесь, как вам удобно». Дай клиенту время освоиться.

Второе. Настройка пространства.

Если вы в кабинете — предложи воду. Если онлайн — убедись, что всё работает. Покажи, что ты заботишься о его комфорте.

Третье. Снятие формальностей.

Ты можешь сказать: «Я знаю, что первая встреча всегда немного волнительная. Это нормально. Мы никуда не торопимся. Мы можем просто побыть здесь, если вам нужно».

Четвёртое. Объяснение формата.

Клиент не знает, что будет происходить. Объясни ему: «Сегодня мы с вами познакомимся, я задам несколько вопросов, вы сможете рассказать, что привело вас сюда. Мы ничего не будем „делать“ прямо сейчас, если вы не готовы. Просто поговорим».

Пятое. Вопрос о состоянии.

Спроси: «Что вы чувствуете прямо сейчас, когда сидите здесь?» Не «что вы думаете», а «что чувствуете». Это сразу переводит клиента в тело и в настоящее.

Часть 4. Как наладить контакт?

Контакт — это не про слова. Это про ощущение. Это про то, чувствует ли клиент, что ты его видишь, слышишь, принимаешь.

Для налаживания контакта:

Первое. Будь в присутствии.

Не думай о следующем вопросе. Не смотри на время. Будь здесь, с клиентом. Твоё внимание — лучший подарок.

Второе. Слушай, чтобы слышать.

Не перебивай. Не интерпретируй. Не анализируй. Просто слушай. Слышь не только слова, но и паузы, интонации, дыхание.

Третье. Отражай.

Покажи клиенту, что ты его слышишь. «Я слышу, что вам было страшно. Я понимаю, что вы устали». Не повторяй механически, а отражай искренне.

Четвёртое. Следи за телом.

Обращай внимание на тело клиента. Если он напрягается, если его дыхание становится поверхностным, если он «улетает» в голову — мягко верни его в тело. «Что вы чувствуете в теле, когда говорите об этом?»

Пятое. Будь честной.

Не притворяйся. Если ты не знаешь — скажи: «Я пока не понимаю, но я хочу понять». Если ты ошибаешься — признай. Честность создаёт доверие.

Часть 5. Скрипты для первых минут

Вот несколько готовых фраз, которые помогут тебе снять тревогу и наладить контакт.

Приветствие:

— «Здравствуйте. Проходите. Садитесь, как вам удобно. Я хочу, чтобы вы чувствовали себя здесь комфортно».

Снятие напряжения:

— «Первая встреча всегда немного волнительная. Это нормально. Мы никуда не торопимся».

Объяснение формата:

— «Сегодня мы просто познакомимся. Я задам несколько вопросов, вы расскажете, что привело вас сюда. Мы не будем лезть в глубокие вещи, если вы не готовы».

Вопрос о состоянии:

— «Что вы чувствуете сейчас, когда сидите здесь?»

Отражение:

— «Я слышу, что вам было трудно решиться на этот шаг. Это требует смелости».

Завершение входа:

— «Мы никуда не торопимся. Мы можем просто быть здесь, если вам это нужно».

Часть 6. Что делать, если клиент не идёт на контакт?

Иногда клиент остаётся закрытым. Он отвечает односложно, сидит напряжённо, избегает глаз. Это не значит, что он «сложный». Это значит, что его антенна ещё не включилась.

Что делать?

Первое. Не дави.

Не пытайся «пробить» его защиту. Это только усилит сопротивление.

Второе. Будь рядом.

Просто присутствуй. Дыши с ним. Дай ему время.

Третье. Задай безопасный вопрос.

«Что было бы для вас самым важным, чтобы вы могли расслабиться здесь?»

Четвёртое. Прими его сопротивление.

«Я вижу, что вам сейчас трудно открыться. Это нормально. Мы можем просто быть здесь, если вам так комфортнее».

Главная мысль этой главы

«Первая встреча — это не про диагностику. Это про безопасность. Клиент приходит с тревогой, с ожиданиями, со страхами. Твоя задача — не развеять их словами, а создать пространство, где они растворятся сами. Не объяснениями, а присутствием. Не обещаниями, а контактом. Ты не должна „решать“ его проблемы за 5 минут. Ты должна показать ему: „Здесь безопасно. Здесь тебя не осудят. Здесь ты можешь быть собой“. И когда он это почувствует — контакт установлен. Всё остальное станет возможным».

ГЛАВА 6. ПРОСТРАНСТВО СИЛЫ: КАК ПОДГОТОВИТЬ КАБИНЕТ/ОНЛАЙН-ЗОНУ ДЛЯ СЕССИИ. СВЕТ, ЗВУК, ЭНЕРГИЯ

Ты знаешь это чувство. Тыходишь в комнату, и тебе становится спокойно. Или, наоборот, тыходишь, и тебя сжимает напряжение. Пространство дышит. Пространство говорит. Пространство влияет на всё, что в нём происходит.

Твой кабинет или твоя онлайн-зона — это не просто место. Это поле. Это сцена, на которой разворачивается исцеление.

В потоковой психологии пространство — это не нейтральный фон. Это активный участник процесса. Оно либо помогает тебе и клиенту войти в поток, либо мешает. Оно либо создаёт безопасность, либо усиливает тревогу. Оно либо открывает антенну, либо забивает её шумом.

В этой главе мы разберём, как создать пространство силы. Как подготовить его к сессии так, чтобы оно само настраивало тебя и клиента на приём, на доверие, на глубину.

Часть 1. Что такое «пространство силы»?

Пространство силы — это место, где энергия собирается, а не рассеивается. Где ты чувствуешь себя собой. Где клиент чувствует себя в безопасности.

Пространство силы — это не про дорогой ремонт. Это про энергетику.

— Это про свет, который не режет глаза, а создаёт уют.

— Это про звуки, которые не отвлекают, а успокаивают.

— Это про порядок, который не давит, а создаёт ясность.

— Это про воздух, который не застаивается, а дышит.

— Это про предметы, которые не забирают внимание, а создают опору.

Пространство силы — это место, где клиент может выдохнуть. Где его защита начинает таять. Где его антенна начинает раскрываться.

Часть 2. Подготовка физического кабинета

Если ты работаешь в кабинете, у тебя есть возможность создать полноценное энергетическое пространство.

Свет.

Свет — это первое, что чувствует клиент. Яркий, холодный свет создаёт напряжение. Он ассоциируется с больницей, с экзаменом, с проверкой. Тёплый, рассеянный свет создаёт уют. Он ассоциируется с домом, с безопасностью, с отдыхом.

Используй тёплый свет. Если есть возможность — используй лампы с регулировкой яркости, свечи, торшеры, которые создают мягкие тени. Избегай прямого, резкого света, который падает в глаза клиенту.

Звук.

Звуки могут как помогать, так и мешать. Гул улицы, шум соседей, звонки телефона — всё это создаёт помехи. Клиент не может расслабиться, если его постоянно что-то отвлекает.

Сделай звукоизоляцию хотя бы минимальной. Если это невозможно — используй фоновые звуки: тихую музыку без слов, звуки природы, тихий шум дождя. Главное — чтобы звук был едва заметным, не привлекал внимания, а просто создавал фон.

Воздух.

Воздух в кабинете должен быть свежим, но не холодным. Застоявшийся воздух создаёт ощущение духоты и тяжести. Проветривай кабинет перед каждой сессией. Используй аромати-

ческие масла или свечи с натуральными ароматами (лаванда, сандал, цитрусы) — они помогают создать расслабляющую атмосферу. Но будь осторожна: некоторые клиенты чувствительны к запахам.

Порядок.

Хаос в кабинете создаёт хаос в голове. Беспорядок отвлекает, перегружает, создаёт чувство незавершённости. Убери всё лишнее. Оставь только то, что действительно нужно для работы. Каждая вещь должна быть на своём месте. И каждая вещь должна иметь значение.

Предметы.

Выбери несколько предметов, которые создают ощущение опоры и тепла. Это могут быть:

- Живые растения. Они создают жизнь, свежесть, дыхание.
- Камни или кристаллы. Они создают устойчивость, землю.
- Свечи. Они создают свет, огонь, трансформацию.
- Картины или фотографии, которые не перегружают, а успокаивают.
- Плед, подушки, мягкое кресло. Клиент должен чувствовать себя в безопасности и

комфорте.

Твоё место.

Твоё кресло или стул должны быть удобными для тебя. Ты должна сидеть так, чтобы чувствовать себя устойчиво, с ногами на полу, с прямой спиной, с опорой. Твоё место — это твоя точка сборки. Ты не можешь вести клиента, если сама чувствуешь дискомфорт.

Часть 3. Подготовка онлайн-зоны

Если ты работаешь онлайн, пространство не менее важно. Оно другое, но оно тоже влияет на состояние клиента.

Свет.

Освещение — самое важное для онлайн-сессии. Ты должна быть видна чётко, но не «под софитами». Используй мягкое, тёплое освещение, которое падает на твоё лицо. Не сиди против окна — ты будешь затемнена. Не сиди с жёстким светом сверху — это создаёт тени, которые выглядят тревожно.

Фон.

Фон — это то, что видит клиент за твоей спиной. Он должен быть чистым, спокойным, не отвлекающим. Идеально — нейтральная стена, книжная полка, растение. Избегай беспорядка, ярких плакатов, незаправленной кровати — это создаёт ощущение хаоса.

Камера.

Камера должна быть на уровне глаз. Не снизу и не сверху. Когда камера снизу, ты выглядишь «выше», что может создавать дистанцию. Когда камера сверху, ты выглядишь «меньше», что может создавать ощущение неуверенности.

Звук.

Используй хороший микрофон. Шум, шипение, прерывания разрушают контакт. Надень наушники, если они тебе удобны — они помогают слышать клиента чётко и сохранять конфиденциальность.

Пространство вокруг.

Твоё пространство должно быть свободным от отвлечений. Закрой другие вкладки, убери телефон, уведомления. Ты должна быть здесь, полностью, с клиентом.

Часть 4. Энергетическая подготовка пространства

Физическая подготовка — это только половина. Вторая половина — энергетическая. Пространство нужно очищать перед каждой сессией.

Очищение пространства:

- Проветри. Застоявшаяся энергия уходит со свежим воздухом.

— Зажги свечу или ароматическую палочку. Огонь и дым очищают поле.

— Пройди по комнате, мысленно «сметая» накопившуюся энергию. Можно сделать это руками, как будто ты «снимаешь» паутину.

— Скажи мысленно: «Я очищаю это пространство. Оно готово к приёму. Здесь безопасно. Здесь можно быть собой».

Настройка пространства на клиента:

Перед сессией ты можешь настроить пространство на конкретного клиента. Просто представь его, сидящего на своём месте. Почувствуй, как пространство «принимает» его. Скажи мысленно: «Я приветствую тебя здесь. Это пространство готово для тебя. Здесь ты можешь быть собой».

Часть 5. Твоё состояние как часть пространства

Самое важное в пространстве — это ты. Твоё состояние создаёт основную энергию. Если ты напряжена, если ты не в ресурсе, если ты думаешь о своих делах — никакой кабинет не спасёт.

Перед каждой сессией делай:

— За 5 минут до входа клиента сядь в тишину.

— Сделай несколько глубоких вдохов.

— Проверь своё тело: где напряжение, где легкость?

— Скажи себе: «Я здесь. Я в своём теле. Я в потоке. Я готова к встрече».

— Войди в пространство как чистый проводник.

Часть 6. Как понять, что пространство работает?

Ты почувствуешь это. Когда пространство настроено правильно, ты и клиент входите в поток легче. Разговор течёт, клиент раскрывается, инсайты приходят естественно. Ты чувствуешь, что «так и должно быть».

Признаки того, что пространство работает:

— Клиент сразу расслабляется.

— Разговор течёт легко.

— Ты чувствуешь себя устойчиво и ясно.

— После сессии ты не чувствуешь истощения.

— Инсайты приходят «сами собой».

Если пространство не работает:

— Клиент остаётся напряжённым.

— Разговор идёт с трудом.

— Ты чувствуешь дискомфорт, тяжесть, усталость.

— Инсайты не приходят.

Это сигнал: что-то не так. Проверь свет, звук, воздух, порядок, своё состояние. Сделай очищение пространства. И попробуй снова.

Главная мысль этой главы

«Твой кабинет или твоя онлайн-зона — это не просто комната. Это пространство силы. Это поле, которое либо помогает исцелению, либо мешает. Свет, звук, воздух, порядок, энергия — всё имеет значение. Настрой это пространство. Очисти его. Сделай его безопасным и тёплым. И тогда оно само станет твоим союзником. Оно будет держать тебя и клиента. Оно будет способствовать контакту. Оно будет усиливать поток. Пространство — это не фон. Это участник процесса. И ты можешь сделать его своим партнёром».

ГЛАВА 7. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ГИГИЕНА ТЕРАПЕВТА ПЕРЕД СЕССИЕЙ. КАК НЕ ВПИТАТЬ СОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА

Ты готовишь пространство. Ты настраиваешь свет, звук, воздух. Ты проверяешь, всё ли на месте. Но есть одно пространство, которое требует подготовки больше всего. Это ты сама.

Ты — главный инструмент в сессии. Не техники, не вопросы, не протоколы. Ты.

Если ты не в порядке, сессия не будет глубокой. Если ты напряжена, клиент это почувствует. Если ты впитала чужую энергию — ты не сможешь быть чистым проводником. Ты будешь реагировать, а не отвечать. Ты будешь защищаться, а не присутствовать.

Энергетическая гигиена перед сессией — это не роскошь. Это необходимость.

Это способ сохранять себя. Это способ не выгорать, не носить клиентов в себе, не путать свои чувства с их чувствами. Это способ оставаться прозрачной, чистой, присутствующей.

Часть 1. Почему энергетическая гигиена так важна?

Ты — потоковый терапевт. Ты работаешь на уровне поля, на уровне энергии. Ты не просто слушаешь слова — ты чувствуешь состояние клиента. Это твой дар. Это твоя сила. Но это и твой риск.

Когда ты работаешь с клиентом, происходят три вещи:

Первое. Ты настраиваешься на него.

Тыходишь в его поле, чтобы слышать его сигналы. Это естественно. Это необходимо. Но если ты не знаешь, как вернуться в своё поле, ты остаёшься в его.

Второе. Ты впитываешь его энергию.

Клиент приходит с болью, с тревогой, со страхом. Если твоя антенна открыта без защиты, ты начинаешь чувствовать его состояние как своё. Это называется эмоциональным заражением. Ты не помогаешь клиенту. Ты просто добавляешь его боль к своей.

Третье. Ты теряешь себя.

Когда ты носишь в себе чужие эмоции, ты перестаёшь слышать свой голос. Ты начинаешь думать, что это твои чувства. Ты устаёшь, выгораешь, теряешь ясность.

Энергетическая гигиена — это способ избежать этого. Это способ быть рядом с клиентом, но не растворяться в нём. Это способ чувствовать его состояние, но не впитывать его. Это способ оставаться чистым проводником.

Часть 2. Что значит «быть чистым проводником»?

Чистый проводник — это состояние, в котором ты открыта к приёму сигналов клиента, но не впитываешь его энергию.

Быть чистым проводником — это:

— Чувствовать, но не отождествляться.

— Слышать, но не впитывать.

— Быть рядом, но не растворяться.

— Присутствовать, но не захватывать пространство клиента.

Это как стекло. Стекло прозрачное. Свет проходит сквозь него, но не задерживается в нём. Ты — как стекло. Энергия клиента проходит через тебя, но не остаётся в тебе. Ты остаёшься чистой, прозрачной, светлой.

Часть 3. Подготовка перед сессией: что делать за 10—15 минут до встречи?

Перед каждой сессией уделяй себе 10—15 минут. Это время, когда ты настраиваешь себя, как инструмент.

Шаг 1. Заземление.

Начни с заземления. Встань или сядь. Почувствуй свои стопы на земле. Почувствуй, как твоё тело становится тяжёлым, устойчивым, связанным с землёй. Ты не «витаешь в облаках». Ты здесь. Ты в своём теле.

Скажи себе: «Я заземлена. Я в своём теле. Я устойчива».

Шаг 2. Очищение.

Почувствуй, что осталось от предыдущего дня, от предыдущих контактов. Заметь, есть ли внутри напряжение, тревога, чужая энергия. Если есть — выдохни её. С каждым выдохом представляй, как она уходит из тебя.

Можно сделать движение руками — как будто ты снимаешь с себя что-то невидимое. «Я отпускаю всё, что не моё. Я очищаю своё поле».

Шаг 3. Настройка антенны.

Теперь настрой свою антенну. Почувствуй, как через твою макушку входит свет. Он проходит через всё тело и уходит в землю. Ты — канал. Ты открыта к приёму.

Скажи себе: «Моя антенна настроена. Я готова слышать. Я готова чувствовать. Я готова быть проводником».

Шаг 4. Создание защитного поля.

Представь, что вокруг тебя есть прозрачный, золотистый кокон. Он защищает тебя. Он пропускает то, что нужно для работы, и отсекает то, что не твоё. Ты в нём, но ты не изолирована. Ты открыта, но защищена.

Скажи себе: «Я в своём поле. Я в безопасности. Я готова к встрече».

Шаг 5. Намерение.

Сформулируй намерение на сессию. «Я здесь, чтобы служить клиенту. Я здесь, чтобы быть проводником. Я здесь, чтобы создавать пространство. Я доверяю потоку».

Часть 4. Что делать во время сессии, чтобы не впитать?

Во время сессии тоже можно использовать простые техники, чтобы оставаться чистым проводником.

Первое. Держи центр.

Чувствуй свой центр. Это область между грудью и животом. Твоя точка сборки. Когда ты чувствуешь, что теряешь себя, возвращайся в центр. Дыши в него. Это возвращает тебя в себя.

Второе. Дыши через верх.

Представь, что ты дышишь через макушку. На вдохе ты принимаешь чистую энергию. На выдохе ты отдаёшь её обратно. Ты не держишь в себе ничего. Всё проходит через тебя.

Третье. Наблюдай за телом.

Замечай, как реагирует твоё тело на клиента. Где появляется напряжение? Где тяжесть? Это сигналы. Они говорят, что ты начинаешь впитывать. Когда ты замечаешь это, сделай глубокий вдох и выдох. Вернись в центр.

Четвёртое. Не сливайся с клиентом.

Ты можешь чувствовать его состояние, но ты не должна отождествляться с ним. Повторяй мысленно: «Это его боль, не моя. Я рядом, но я не растворяюсь».

Часть 5. Как восстановиться после сессии?

Сессия закончена. Клиент ушёл. Но его энергия может остаться с тобой. Важно сбросить её.

Шаг 1. Сделай паузу.

Не переходи сразу к следующему клиенту или к другим делам. Сделай паузу. Хотя бы 2—3 минуты.

Шаг 2. Выдохни.

Сделай несколько глубоких вдохов и выдохов. На выдохе представь, как ты выдыхаешь всё, что осталось от клиента. Чужую энергию, чужую боль, чужие чувства.

Шаг 3. Встряхнись.

Встань. Встряхни руками, ногами, телом. Как будто ты сбрасываешь с себя воду. «Я сбрасываю всё, что не моё».

Шаг 4. Проведи рукой вдоль тела.

Проведи рукой от макушки до стоп, как будто ты снимаешь с себя что-то невидимое. Скажи: «Я возвращаю себе себя. Я чиста. Я свободна».

Шаг 5. Вернись в себя.

Почувствуй своё тело, своё дыхание, свой центр. Ты снова здесь. Ты снова собой. Сессия завершена.

Часть 6. Ежедневная энергетическая гигиена

Кроме подготовки перед каждой сессией, важно делать ежедневные практики для поддержания себя в чистоте.

Утренняя настройка.

Каждое утро уделяй 5 минут настройке. Заземлись. Очисти поле. Настрой антенну.

Душ как очищение.

Вода смывает не только грязь, но и энергию. Когда ты принимаешь душ, представляй, как вода смывает с тебя всё чужое.

Сон.

Сон восстанавливает. Не пренебрегай им. Если ты спишь мало, твоя антенна работает хуже.

Природа.

Природа очищает. Проводи время на природе, ходи босиком, дыши свежим воздухом.

Главная мысль этой главы

«Ты — главный инструмент в сессии. Если ты не в порядке, сессия не будет глубокой. Если ты впитала чужую энергию, ты не сможешь быть чистым проводником. Энергетическая гигиена — это не роскошь. Это необходимость. Это способ сохранять себя. Это способ не выгорать, не носить клиентов в себе, не путать свои чувства с их чувствами. Настраивай себя перед сессией. Защищай себя во время сессии. Очищай себя после сессии. И ты останешься прозрачной, чистой, присутствующей. Ты — инструмент. И этот инструмент нуждается в заботе».

ГЛАВА 8. НАСТРОЙКА СОБСТВЕННОЙ АНТЕННЫ ПЕРЕД ПРИЁМОМ. ТЕХНИКА «ВХОД В ПРИЁМ» ЗА 3 МИНУТЫ

Ты живёшь. Ты думаешь. Ты общаешься. Ты решаешь сотню дел до того, как клиент входит в твой кабинет или подключается к онлайн-встрече. Ты уже не в потоке. Ты в суете, в мыслях, в планах. Твоя антенна сбита.

И клиент чувствует это.

Он ещё не сказал ни слова, но он уже чувствует, что ты не здесь. Что ты не настроена на него. Что твоё поле шумит. Он не может расслабиться, потому что ты не в контакте с собой.

Настройка антенны — это не роскошь. Это необходимость.

Это способ переключиться из режима «я» в режим «я с тобой». Это способ оставить свои дела за порогом и войти в пространство клиента. Это способ превратить себя из человека, у которого есть дела, в чистого проводника.

Техника «Вход в приём» занимает ровно 3 минуты. Ты можешь делать её перед каждой сессией, перед каждым клиентом, перед каждым важным контактом. Она простая, но мощная. Она возвращает тебя в тело, в центр, в поток.

Часть 1. Почему «Вход в приём» работает?

Техника «Вход в приём» работает, потому что она переключает твоё состояние на физическом, энергетическом и ментальном уровнях. За 3 минуты ты:

- **Выходишь из головы в тело.** Ты перестаёшь думать о делах и начинаешь чувствовать.
- **Заземляешься.** Ты возвращаешь себе опору, устойчивость, присутствие.
- **Открываешь антенну.** Ты настраиваешься на приём сигналов из поля.
- **Создаёшь защитное поле.** Ты защищаешь себя от впитывания чужой энергии.
- **Формулируешь намерение.** Ты напоминаешь себе, кто ты в этом пространстве и зачем ты здесь.

Когда тыходишь в приём, ты становишься проводником. Ты не просто человек, который задаёт вопросы. Ты — пространство, в котором клиент может быть собой.

Часть 2. Техника «Вход в приём»: Пошаговая инструкция

Эта техника занимает 3 минуты. Делай её перед каждой сессией, за 3—5 минут до начала встречи.

Сядь удобно. Спина прямая. Стопы на полу. Глаза закрыты. Сделай три глубоких вдоха. И начни.

Шаг 1. Тело — настройка (1 минута).

Почувствуй своё тело. Проведи вниманием по всему телу — от макушки до стоп. Не оценивай, не меняй, просто замечай. Где есть напряжение? Где легкость? Где тяжесть? Просто замечь.

Теперь направь внимание на дыхание. Почувствуй, как воздух входит в твои лёгкие и выходит из них. Не меняй дыхание, просто наблюдай. Дыши с тем клиентом, который сейчас придёт. Просто чувствуй ритм своего дыхания.

Скажи себе: «Я в своём теле. Я дышу. Я здесь».

Шаг 2. Центр — сборка (30 секунд).

Почувствуй свой центр. Это область между грудью и животом, там, где находится солнечное сплетение. Это твоя точка сборки. Это твоё «я». Почувствуй, как твоё внимание собирается в этой точке. Как ты становишься целой, собранной, устойчивой.

Скажи себе: «Я в своём центре. Я целостна. Я здесь».

Шаг 3. Заземление — опора (30 секунд).

Почувствуй свои стопы на земле. Прижми их к полу. Почувствуй, как земля держит тебя. Как она даёт тебе опору. Представь, что из твоих стоп растут корни, которые уходят глубоко в землю, к самому ядру планеты. Ты устойчива. Ты не упадёшь. Ты здесь.

Скажи себе: «Я заземлена. Я устойчива. Я здесь».

Шаг 4. Антенна — приём (30 секунд).

Почувствуй свою антенну. Это та часть тебя, которая слышит, чувствует, воспринимает. Она есть. Она всегда была. Просто она иногда забивается шумом. Сейчас ты её чистишь.

Представь, как через твою макушку входит луч тёплого, золотистого света. Он проходит через всё твоё тело и уходит в землю. Ты — канал. Ты — проводник. Ты открыта к приёму.

Скажи себе: «Моя антенна настроена. Я открыта к приёму. Я готова слышать».

Шаг 5. Защитное поле — безопасность (30 секунд).

Представь, что вокруг тебя есть прозрачный, золотистый кокон. Он защищает тебя. Он пропускает то, что нужно для работы — сигналы, информацию, состояние клиента — и отсекает то, что не твоё. Ты в безопасности. Ты не впитаешь чужое. Ты — чистый проводник.

Скажи себе: «Я в своём поле. Я в безопасности. Я чиста».

Шаг 6. Намерение — вход (30 секунд).

Теперь, когда ты настроена, сформулируй намерение на эту сессию. Скажи себе: «Я здесь, чтобы служить этому клиенту. Я здесь, чтобы быть проводником. Я здесь, чтобы создать пространство для исцеления. Я доверяю потоку».

Сделай последний глубокий вдох. Открой глаза. Ты в приёме. Ты готова.

Часть 3. Что меняется после техники?

После 3 минут «Входа в приём» ты чувствуешь разницу. Это не «просто упражнение». Это реальное переключение состояния.

Ты чувствуешь:

- Спокойствие. Ты перестала суетиться.
- Присутствие. Ты здесь, сейчас, с клиентом.
- Открытость. Ты готова слышать.
- Устойчивость. Ты знаешь, кто ты в этом пространстве.
- Ясность. Ты знаешь, зачем ты здесь.

Клиент чувствует:

- Безопасность. Ты не суетишься, не отвлекаешься, не «делаешь вид».
- Доверие. Ты здесь с ним, а не в своих мыслях.
- Принятие. Ты не осуждаешь, не торопишь, не давишь.

Когда ты в приёме, клиент может войти в поток.

Часть 4. Как использовать технику в разных ситуациях?

«Вход в приём» можно использовать не только перед сессией. Это универсальная техника.

Перед сессией. Это основное использование. 3 минуты перед каждым клиентом.

Перед сложным разговором. Если у тебя важная встреча, если ты чувствуешь, что теряешь себя, сделай «Вход в приём». Это вернёт тебя в присутствие.

После перерыва. Если ты отвлеклась на телефон, на другие дела, на перекус, сделай «Вход в приём» перед возвращением к работе.

В начале дня. Сделай «Вход в приём» утром, как настройку на день. Ты начнёшь день с ясности и присутствия.

В любое время, когда ты чувствуешь, что теряешь связь. Просто сделай технику. Вернись в себя.

Часть 5. Что делать, если не получается за 3 минуты?

Иногда не получается. Мысли отвлекают, тело не слушается, время поджимает. Это нормально. Не вини себя.

Что делать:

Первое. Не дави.

Если не получается за 3 минуты, сделай хотя бы 1 минуту. Одно дыхание. Одно заземление. Это лучше, чем ничего.

Второе. Используй якорь.

Создай короткий якорь, который возвращает тебя в состояние приёма за 10 секунд. Например, глубокий вдох и мысль: «Я в приёме». Это помогает, когда времени совсем нет.

Третье. Практикуй.

Чем чаще ты делаешь эту технику, тем быстрее она работает. Через месяц ты будешь входить в приём за 1 минуту.

Главная мысль этой главы

«Ты не можешь войти в контакт с клиентом, если ты не в контакте с собой. Настройка антенны — это не роскошь. Это необходимость. Техника „Вход в приём“ занимает 3 минуты. Она возвращает тебя в тело, в центр, в поток. Она открывает твою антенну и защищает твоё поле. 3 минуты — и ты становишься чистым проводником. Не человеком с делами, а присутствием, в котором клиент может быть собой. Сделай эту технику своей привычкой. Она изменит твои сессии».

ГЛАВА 9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ. СОГЛАСИЕ, ИНФОРМИРОВАНИЕ, ОГОВОР (ДИСЛЕЙМЕР)

Ты создаёшь пространство. Ты настраиваешь антенну. Тыходишь в приём. Ты готова к встрече. Но есть ещё один важный шаг, который часто упускают из виду. Юридические аспекты.

Это не бюрократия. Это не «формальности». Это создание безопасного контейнера, в котором работа может быть честной, прозрачной и защищённой. Это способ сказать клиенту: «Я уважаю тебя настолько, что мы заранее договариваемся о правилах». И способ сказать себе: «Я защищаю себя и свою практику».

В потоковой психологии мы работаем с тонкими энергиями, с глубокими слоями психики, с уязвимостью клиента. Именно поэтому юридическая сторона становится не просто «бумажкой», а частью этического поля. Это фундамент, на котором строится доверие.

Часть 1. Почему юридические аспекты — это часть этики?

Многие специалисты избегают юридических формальностей. Им кажется, что это «сухо», «не по-духовному», «мешает живому контакту». Но на самом деле всё наоборот.

Юридическая прозрачность — это проявление уважения к клиенту. Ты говоришь ему: «Я хочу, чтобы ты знал правила игры. Я хочу, чтобы твой выбор быть здесь был осознанным. Я хочу защитить твои границы и свои».

Кроме того, в России активно обсуждается регулирование психологической деятельности. В Государственную Думу внесены законопроекты, которые устанавливают требования к образованию психологов и вводят понятие «психологической тайны». Обсуждается создание государственного реестра сертифицированных специалистов и введение административной ответственности за оказание услуг без профильного образования. Это значит, что профессия движется к большей стандартизации, и осознанное отношение к юридическим аспектам становится не просто рекомендацией, а необходимостью.

Профессиональное сообщество, в частности Российское психологическое общество, закрепляет в Этическом кодексе принцип ответственности, который подразумевает, что психолог должен осознавать ограниченность своих возможностей и чётко представлять свои профессиональные задачи. Одним из первых шагов к этому является заключение информированного согласия.

Часть 2. Информированное добровольное согласие

Информированное добровольное согласие (ИДС) — это документ, в котором клиент подтверждает, что он понимает суть работы, её условия и даёт разрешение на её проведение. Это не просто формальность, а ключевой элемент этической практики. Согласие может быть заключено в устной или письменной форме, но для фиксации условий и защиты обеих сторон рекомендуется письменный вариант.

Что должно быть в ИДС?

1. Информация о специалисте. Это твой способ заявить о своей профессиональной идентичности. Здесь следует указать твоё образование, квалификацию, подход (например, «потоковый терапевт»), опыт работы и контактные данные. Важно быть честной, не вводя клиента в заблуждение относительно своего статуса. Это требование прямо коррелирует с духом законопроектов о защите клиентов от псевдоспециалистов. В некоторых случаях, например, в практике школьных психологов, согласие также может содержать сведения о квалификации специалиста, подтверждая его легитимность. Честность в предоставлении информации — это основа для построения здоровых и безопасных отношений.

2. Цели и методы работы. Объясни, что такое потоковая психология, какие техники могут использоваться (работа с телом, дыханием, образами), и какова цель сессий. Важно не обещать «волшебной таблетки», а говорить о совместном исследовании и поиске ответов внутри самого клиента.

3. Конфиденциальность. Это священный пункт для любого психолога. В законопроектах чётко прописано, что информация о факте обращения и сведения, сообщённые в ходе консультации, являются профессиональной тайной и конфиденциальными. В согласии нужно указать, что ты обязуешься хранить тайну, а также прописать исключения: например, если есть угроза жизни или здоровью клиента или других лиц, или если у клиента есть намерение причинить себе вред. Все записи также строго конфиденциальны.

4. Границы и правила работы. Здесь ты определяешь «правила игры». Сюда входят: стоимость и порядок оплаты, длительность сессии, процедура отмены и переноса встречи (например, за 24 часа), возможность связи между сессиями (по каким каналам и по каким вопросам). Этический кодекс подчёркивает, что все существенные условия работы, включая вопросы вознаграждения и распределения прав и обязанностей, должны быть оговорены до заключения соглашения.

5. Ответственность сторон. Важно разделить ответственность. С одной стороны, ты несешь ответственность за создание безопасного пространства, за соблюдение этических норм и за свою профессиональную работу. С другой стороны, клиент несёт ответственность за свою готовность работать, за выполнение домашних заданий и за изменения в своей жизни. Это убирает роль «спасателя» и возвращает ответственность клиенту за его жизнь.

6. Отказ и завершение. Клиент имеет право в любой момент прекратить консультации. Ты также имеешь право завершить работу, если видишь, что она неэффективна или выходит за пределы твоей компетенции. Например, если ты обнаруживаешь, что у клиента и тебя есть общие близкие знакомые, или если не можешь помочь в силу недостатка навыков, или если клиент применяет угрозы и насилие.

7. Согласие на использование информации. Если ты планируешь публиковать отзывы или описывать случаи в профессиональных целях, это требует отдельного письменного разрешения клиента. Публикация отзывов должна быть только в обезличенной форме, если клиент письменно не согласовал иное. Это защищает конфиденциальность и право клиента на приватность.

Часть 3. Оговор (дислеймер) для онлайн-формата

Если ты работаешь онлайн, особенно в социальных сетях или на платформах, важно разместить оговор (дислеймер). Он выполняет функцию предупреждения и разграничения.

Пример дислеймера для онлайн-площадки: «Вся информация и материалы на этой странице носят информационный и образовательный характер и не являются заменой квалифицированной медицинской, психологической или психотерапевтической помощи. Мои публикации направлены на поддержку и саморазвитие. Результаты индивидуальны и зависят от многих факторов. Если вы испытываете острый психологический кризис или находитесь в состоянии, угрожающем жизни и здоровью, незамедлительно обратитесь за помощью к специалистам или звоните по номеру экстренной помощи 112».

Этот дислеймер не защищает от юридической ответственности полностью, но он показывает твою осознанность и помогает клиенту понимать границы твоей работы в онлайн-пространстве.

Часть 4. Оговор для работы с телом и энергетикой

В потоковой психологии ты используешь техники, которые могут вызывать сильные телесные реакции. Важно заранее предупредить об этом клиента.

Добавь в согласие пункт о телесных методах работы: «В процессе работы мы можем использовать техники, направленные на контакт с телом, дыхание, а также на работу с образами и символами. Это может вызывать сильные эмоциональные и телесные отклики, такие как плач, напряжение или дрожь. Это часть естественного процесса. Однако, если вы чувствуете дискомфорт или захотите остановиться, мы всегда можем вернуться к разговору или сделать паузу».

Это показывает твою заботу и создаёт дополнительный уровень безопасности, позволяя клиенту быть в контакте с собой и своим телом.

Главная мысль этой главы

«Юридическая прозрачность — это не сухая формальность. Это проявление уважения к клиенту и к себе. Это способ сказать: „Я вижу тебя. Я уважаю твои границы. Я защищаю наше пространство“. Информированное согласие — это не стена, а фундамент. На нём строится доверие, безопасность и глубокая работа. Сделай этот шаг честно, и ты создашь прочную опору для всего, что будет происходить в твоём кабинете».

ГЛАВА 10. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО НЕ ГОТОВЫ К ПРИЁМУ. ОТКАЗ, ПЕРЕНОС, ЗАБОТА О СЕБЕ

Ты готовишь пространство. Ты настраиваешь антенну. Тыходишь в приём. Но иногда, несмотря на всю подготовку, ты чувствуешь: что-то не так. Ты не здесь. Ты не в себе. Ты устала, ты раздражена, ты растеряна. Ты не готова к приёму.

Что делать в этом случае?

Многие терапевты продолжают. Они надевают маску «всё хорошо». Они проводят сессию через силу. А после неё чувствуют себя опустошёнными, выжатыми, виноватыми. И клиент чувствует это — их отсутствие, их напряжение, их «не-бытие» рядом.

Но есть другой путь. Путь, в котором честность с собой становится главным приоритетом. Путь, в котором ты имеешь право сказать: «Я не готова. Давайте перенесём». И это не слабость. Это профессионализм. Это зрелость. Это забота.

Часть 1. Почему так трудно отказать?

Отказывать клиенту трудно. Особенно когда ты понимаешь, что он ждал, что он надеялся, что он пришёл к тебе за помощью. Внутри включается голос: «Я не могу подвести», «Я должна быть сильной», «Если я откажу, я плохой терапевт».

Но вот правда: ты имеешь право быть человеком. Ты имеешь право уставать. Ты имеешь право болеть. Ты имеешь право быть не в ресурсе.

Отказ — это не слабость. Это зрелость. Это когда ты знаешь свои границы и умеешь их защищать. Это когда ты понимаешь, что если ты проведёшь сессию через силу, ты не сможешь клиенту — ты только навредишь ему и себе.

Часть 2. Когда стоит говорить «нет» или «перенести»?

Есть ситуации, когда честный отказ или перенос — это единственно верное решение.

Ситуация 1. Физическая усталость.

Ты не спала, ты больна, ты перегружена. Твоё тело кричит о покое. Ты не можешь быть присутствующей, если твоё тело разваливается.

Ситуация 2. Эмоциональная перегрузка.

У тебя был сложный день, тяжёлый клиент, личный кризис. Ты не можешь быть чистым проводником, если внутри тебя шум и хаос.

Ситуация 3. Отсутствие заземления.

Ты не можешь «войти в приём». Что бы ты ни делала, ты чувствуешь себя рассеянной, отстранённой, не в теле. Проводить сессию в таком состоянии — значит быть пустым сосудом.

Ситуация 4. Личная ситуация.

Что-то произошло в твоей жизни — потеря, конфликт, боль. Ты не можешь быть рядом с клиентом, когда твоя собственная боль кричит громче.

Ситуация 5. Чувство, что клиент тебе «не по зубам».

Ты понимаешь, что запрос клиента выходит за пределы твоей компетенции. Ты чувствуешь, что не можешь ему помочь. В этом случае отказ — это проявление ответственности.

Часть 3. Как честно сказать «нет» или «перенести»?

Самое важное — говорить честно, но мягко. Без оправданий, без извинений, но с уважением к клиенту.

Примеры честных фраз:

— «Я чувствую, что сегодня не могу быть в полном ресурсе. Я хочу провести нашу встречу, когда я смогу быть для вас на 100%. Давайте перенесём на завтра/послезавтра/на следующую неделю».

— «Я понимаю, что вы ждали этой встречи, и я ценю это. Но я чувствую, что сегодня я не смогу быть с вами так, как вы заслуживаете. Мне нужно взять паузу. Предлагаю перенести на...»

— «Я поняла, что ваш запрос требует более глубокой работы, чем я могу предложить. Я хочу быть честной с вами. Я рекомендую вам обратиться к специалисту, который специализируется на этом. Я могу помочь вам с направлением».

Важно: не вдавайся в подробности. Не рассказывай, почему ты устала. Не оправдывайся. Ты имеешь право на свои границы без объяснений.

Часть 4. Как не чувствовать вину?

Вина — это самая частая эмоция, которая возникает после отказа. Ты чувствуешь, что подвела клиента. Что ты слабая. Что ты не оправдала его ожиданий.

Как справиться с виной:

Первое. Напомни себе, что это не про слабость, а про профессионализм.

Ты не отказываешь, потому что ты «плохая». Ты отказываешь, потому что ты заботишься о качестве работы. Сессия через силу — это хуже, чем перенос.

Второе. Напомни себе, что клиент — взрослый человек.

Клиент способен пережить перенос. Он не развалится. Он поймёт. Его жизнь не рухнет от того, что сессия перенесётся на день.

Третье. Напомни себе, что забота о себе — это забота о клиенте.

Когда ты восстанавливаешься, ты становишься лучше для клиента. Ты не можешь дать ему то, чего у тебя нет. Если ты пуста, ты не можешь наполнить другого.

Четвёртое. Практикуй самосострадание.

Скажи себе: «Я человек. Я имею право уставать. Я имею право быть несовершенной. Я имею право заботиться о себе. Это нормально».

Часть 5. Что делать, если ты всё же провела сессию через силу?

Иногда ты не успеваешь остановиться. Ты уже начала сессию, и понимаешь, что не в ресурсе. Что делать?

Первое. Признай это себе.

Скажи себе: «Я не в ресурсе. Я провожу эту сессию через силу». Просто признание снимает часть напряжения.

Второе. Сделай паузу.

Скажи клиенту: «Мне нужно на мгновение собраться. Давайте сделаем паузу». Сделай несколько глубоких вдохов. Вернись в центр. Это может помочь.

Третье. Сократи сессию.

Если ты чувствуешь, что не можешь продолжать, сократи сессию. Скажи честно: «Я чувствую, что сегодня я не в лучшей форме. Давайте завершим сегодня пораньше, а на следующей встрече углубимся». Это лучше, чем делать вид.

Четвёртое. Проанализируй.

После сессии подумай, что привело к этому состоянию. Что можно сделать, чтобы избежать этого в будущем? Это важная часть профессионального роста.

Часть 6. Профилактика: как избегать состояния «не готова»?

Лучший способ справляться с состоянием «не готова» — это не допускать его.

Способы профилактики:

Первое. Регулярный отдых.

Выходные, отпуск, перерывы между сессиями — это не роскошь, а необходимость. Если ты не отдыхаешь, ты выгораешь.

Второе. Энергетическая гигиена.

Очищай себя после каждой сессии. Делай ежедневные практики. Это помогает не накапливать чужую энергию.

Третье. Личная терапия.

Регулярно ходи к своему терапевту. Работай со своими триггерами, травмами, слепыми зонами. Чем чище ты внутри, тем меньше ты зависишь от внешних факторов.

Четвёртое. Разгрузка.

Не бери больше клиентов, чем можешь осилить. Знай свою «пропускную способность». Лучше меньше, но лучше.

Пятое. Признание своей человечности.

Прими, что ты человек. Ты можешь уставать, болеть, ошибаться. Это нормально. Не стремись к «идеальному терапевту». Будь живой.

Главная мысль этой главы

«Ты имеешь право быть не готовой. Ты имеешь право отказать, перенести, сказать „нет“. Это не слабость. Это зрелость. Это профессионализм. Это забота о себе и о клиенте. Сессия через силу — это не помощь. Это насилие над собой и над клиентом. Будь честной с собой. И ты сможешь быть честной с клиентом. Забота о себе — это не эгоизм. Это основа здоровой практики».

РАЗДЕЛ II. ПЕРВЫЙ КОНТАКТ: ОТ ПРИВЕТСТВИЯ ДО ПОГРУЖЕНИЯ

ГЛАВА 11. КАК НАЧАТЬ СЕССИЮ: ПЕРВАЯ ФРАЗА, КОТОРАЯ СНИМАЕТ НАПРЯЖЕНИЕ. СКРИПТЫ ВХОДА

Клиент сидит перед тобой. Он пришёл. Он здесь. Но его антенна ещё не включена. Он в напряжении, в ожидании, в защите. Он ждёт, что ты скажешь. Он ждёт, что ты сделаешь. Он ждёт, будет ли здесь безопасно.

И от того, что ты скажешь в первую минуту, зависит, откроется он или останется закрытым.

Первая фраза — это не просто приветствие. Это ключ, который открывает дверь. Это сигнал, который говорит клиенту: «Здесь безопасно. Здесь тебя не осудят. Здесь ты можешь быть собой».

В этой главе мы разберём, как начать сессию так, чтобы снять напряжение и создать доверие. Ты получишь готовые скрипты, которые помогут тебе войти в контакт мягко, но уверенно.

Часть 1. Почему первая фраза так важна?

Первая фраза задаёт тон всей сессии. Она создаёт первое впечатление, которое трудно изменить. Она определяет, как клиент будет чувствовать себя в твоём пространстве.

Если первая фраза слишком формальная:

Клиент чувствует себя как на экзамене. Он закрывается. Он отвечает «правильно», но не искренне.

Если первая фраза слишком дружеская:

Клиент может не воспринять тебя всерьёз. Он может подумать, что ты не профессионал.

Если первая фраза слишком сложная:

Клиент теряется. Он не знает, что ответить. Он чувствует себя неуютно.

Идеальная первая фраза — та, которая создаёт безопасность. Она простая, тёплая, открытая. Она говорит клиенту: «Я здесь. Я слушаю. Я никуда не тороплюсь».

Часть 2. Принципы первой фразы

Прежде чем мы перейдём к скриптам, важно понять принципы, на которых строится первая фраза.

Принцип 1. Без давления.

Не начинай с вопросов типа «Ну, что у вас случилось?» или «Рассказывайте, что привело». Это звучит как требование, как давление. Клиент ещё не готов говорить о боли.

Принцип 2. Без оценок.

Не говори «Вы молодец, что пришли» или «Как хорошо, что вы решились». Это звучит как оценка. Клиент может почувствовать себя «хорошим» или «правильным», что создаёт напряжение.

Принцип 3. Простота.

Говори просто, без сложных терминов. Клиент не должен чувствовать себя глупо.

Принцип 4. Присутствие.

Ты должна быть здесь, с клиентом, а не в своих мыслях. Твоя энергия говорит громче слов.

Принцип 5. Открытость.

Твоя фраза должна быть открытой, не требующей конкретного ответа. Она должна давать клиенту пространство быть собой.

Часть 3. Готовые скрипты первой фразы

Вот несколько вариантов первой фразы, которые работают в большинстве ситуаций.

Вариант 1. Самый безопасный.

«Я рада вас видеть. Как вы себя чувствуете, когда сидите здесь?»

Эта фраза создаёт контакт. Она не требует рассказа о проблеме. Она просто возвращает клиента в тело и в настоящее.

Вариант 2. Для тех, кто пришёл впервые.

«Первая встреча — это всегда волнительно. Я предлагаю нам никуда не торопиться. Просто побудьте здесь, привыкните к пространству».

Эта фраза снимает ожидание «сейчас начнётся работа». Она даёт клиенту время освоиться.

Вариант 3. Для онлайн-сессии.

«Спасибо, что подключились. Давайте проверим, всё ли работает. Как вы себя чувствуете здесь, в этом пространстве?»

Онлайн-сессия требует дополнительного внимания к технической стороне. Эта фраза соединяет заботу о качестве связи и заботу о состоянии клиента.

Вариант 4. Если клиент выглядит напряжённым.

«Я вижу, что вы немного напряжены. Это нормально. Мы никуда не торопимся. Просто дышите».

Эта фраза признаёт напряжение, не делая его «плохим». Она нормализует чувства клиента.

Вариант 5. Если клиент пришёл с чётким запросом.

«Я знаю, что у вас есть конкретный вопрос. Я хочу сначала просто побыть с вами. Расскажите, что привело вас сюда, в нескольких словах, если готовы».

Эта фраза уважает готовность клиента, но не давит на него. Она предлагает начать, но оставляет пространство.

Часть 4. Что делать, если клиент молчит после первой фразы?

Иногда после первой фразы клиент молчит. Он не знает, что сказать. Он не знает, как начать. Это нормально. Это не «провал» сессии. Это часть процесса.

Что делать:

Первое. Не нарушай молчание.

Молчание — это пространство. Дай клиенту время. Не заполняй каждую паузу словами. Твоё присутствие в тишине говорит больше, чем слова.

Второе. Вернись к телу.

Если молчание затягивается, спроси: «Что вы чувствуете в теле сейчас?» или «Что происходит с вашим дыханием?». Это мягко возвращает клиента в контакт.

Третье. Прими молчание.

Скажи: «Мы не должны спешить. Мы можем просто побыть здесь, если вам нужно». Это снимает давление и даёт клиенту право быть в своём темпе.

Четвёртое. Если нужно, помоги.

Если клиент совсем растерян, можешь сказать: «Иногда первая встреча бывает пугающей. Я могу задать несколько вопросов, чтобы нам было легче начать. Вы готовы?» Это даёт структуру, но не давит.

Часть 5. Ошибки в начале сессии

Вот несколько ошибок, которых стоит избегать в самом начале.

Ошибка 1. Слишком быстрый переход к проблеме.

«Ну, рассказывайте, что вас привело». Это звучит как требование. Клиент чувствует давление.

Ошибка 2. Слишком много слов.

Ты начинаешь объяснять, как ты работаешь, что такое потоковая психология, какие у тебя методы. Клиент теряется, он не знает, куда смотреть.

Ошибка 3. Слишком личное.

Ты начинаешь рассказывать о себе, о своих чувствах, о своём дне. Это размывает границы. Клиент чувствует, что он должен заботиться о тебе.

Ошибка 4. Слишком формально.

«Здравствуйте, присаживайтесь. Начнём». Это звучит как приём у врача, где нет места чувствам.

Ошибка 5. Слишком эмоционально.

Ты слишком ярко выражаешь радость от встречи, слишком воодушевлённо говоришь о работе. Клиент может почувствовать, что его «используют» для твоего удовольствия.

Часть 6. Энергия первой фразы

Первая фраза — это не только слова. Это энергия, которую ты вкладываешь в них. Ты можешь сказать правильные слова, но если ты напряжена, клиент это почувствует.

Перед первой фразой сделай:

- Глубокий вдох.
- Проверь свой центр.
- Почувствуй свои стопы на земле.
- Напомни себе: «Я здесь. Я в приёме. Я готова».

И произнеси первую фразу из этого состояния. Не из головы. Из центра. Из присутствия.

Главная мысль этой главы

«Первая фраза — это ключ. Она открывает дверь в контакт. Если она сказана с давлением, клиент закрывается. Если с присутствием — он начинает доверять. Твоя первая фраза должна быть простой, тёплой, открытой. Она должна говорить клиенту: „Здесь безопасно. Здесь тебя не осудят. Здесь ты можешь быть собой. Я слушаю. Я рядом. Я никуда не тороплюсь“. Сделай её своим ритуалом. И каждая сессия начнётся с доверия».

ГЛАВА 12. СОЗДАНИЕ «БЕЗОПАСНОГО ПОЛЯ». КАК СЛОВА И ПОЗЫ СОЗДАЮТ ДОВЕРИЕ

Клиент сидит напротив тебя. Ты сказала правильные слова. Ты выбрала правильную первую фразу. Но что-то всё равно не так. Клиент напряжён, его плечи подняты, дыхание поверхностное. Он смотрит на тебя, но не видит. Он говорит, но не чувствует.

Потому что безопасность создаётся не только словами. Она создаётся полем.

Безопасное поле — это состояние, в котором клиент чувствует, что его не осудят, не сломают, не используют. Это состояние, в котором его антенна может раскрыться. В котором он может быть собой.

И это состояние создаёшь ты. Не только тем, что говоришь. Но и тем, как сидишь, как дышишь, как смотришь, как молчишь. Твоё тело, твоя энергия, твоё присутствие — они говорят громче любых слов.

Часть 1. Что такое «безопасное поле»?

Безопасное поле — это не физическое пространство. Это энергетическое состояние. Это когда ты создаёшь вокруг себя и клиента такое поле, в котором он может расслабиться, открыться, быть уязвимым.

Безопасное поле — это когда:

- Клиент знает, что его не осудят.
- Клиент знает, что его не нарушат.
- Клиент знает, что его время уважают.
- Клиент знает, что его боль увидят.
- Клиент знает, что он может быть собой.

Это поле не создаётся одной техникой. Это поле создаётся твоим состоянием, твоими словами, твоими позами, твоим дыханием. Это поле — это ты.

Часть 2. Как позы создают доверие?

Твоя поза говорит клиенту больше, чем твои слова. Она говорит: «Я здесь с тобой», «Я открыта», «Я не угрожаю», «Я уважаю тебя».

Что работает:

— **Открытая поза.** Не скрещивай руки и ноги. Это создаёт барьер. Клиент чувствует, что ты закрыта.

— **Наклон вперёд.** Лёгкий наклон корпуса в сторону клиента показывает, что ты заинтересована, что ты слушаешь.

— **Симметрия.** Если ты сидишь напротив клиента, твоя поза должна быть похожа на его. Не зеркально, а симметрично. Это создаёт чувство резонанса.

— **Глаза.** Смотри на клиента, но не «прожигай» его. Взгляд должен быть мягким, присутствующим, но не давящим. Если клиент отводит глаза, дай ему пространство.

— **Руки.** Руки должны быть расслаблены. Не сжимай их, не прячь. Открытые ладони — жест доверия.

— **Ноги.** Стопы должны стоять на полу. Это даёт тебе устойчивость и заземление. Клиент чувствует, что ты «стоишь на земле», а не «витаешь в облаках».

Часть 3. Как дыхание создаёт безопасность?

Дыхание — это то, что клиент чувствует подсознательно. Если ты дышишь поверхностно, клиент тоже начинает дышать поверхностно. Если ты дышишь глубоко, клиент может присоединиться к твоему ритму.

Как дышать в сессии:

- **Ровное дыхание.** Не сбивайся, не задерживай дыхание. Дыши ровно, спокойно.
- **Дыхание в живот.** Это создаёт ощущение глубины и спокойствия. Клиент подсознательно чувствует, что ты заземлена.
- **Дыхание без звука.** Не дыши громко, не показывай усталость, не вздыхай. Это может быть воспринято как раздражение или скука.
- **Если клиент тревожен, дыши медленнее.** Твой медленный, спокойный ритм поможет ему замедлиться.

Часть 4. Как слова создают безопасность?

Слова тоже важны. Но они работают только в том случае, если совпадают с твоей энергией и позой. Если ты говоришь «Я вас слушаю», но при этом скрестила руки и откинулась на спинку стула — слова не имеют силы.

Слова, которые создают безопасность:

- «Я здесь. Я с вами».
- «Мы никуда не торопимся».
- «Вы можете говорить о том, что чувствуете».
- «Вы можете молчать, если вам нужно».
- «Я слышу вас».
- «Это нормально. Это ваши чувства».
- «Здесь безопасно».

Важно: эти слова должны быть искренними. Если ты говоришь их как «мантру», они не работают. Ты должна чувствовать то, что говоришь.

Часть 5. Как энергия создаёт поле?

Энергия — это самое тонкое и самое важное. Клиент может не осознавать её, но он чувствует её. Он чувствует, спокойна ты или напряжена, открыта или закрыта, здесь или в своих мыслях.

Как настраивать энергию:

- **Перед сессией сделай «Вход в приём».** Очисти своё поле, заземлись, настрой антенну.
- **Во время сессии держи центр.** Если ты чувствуешь, что теряешь себя, возвращайся в центр. Дыши в него.
- **Следи за границами.** Не впитывай энергию клиента. Ты — стекло. Она проходит через тебя, но не задерживается.
- **Будь прозрачной.** Не «играй роль» терапевта. Будь собой. Твоя искренность — это лучший инструмент.

Часть 6. Практика «Создание безопасного поля»

Эта практика поможет тебе настроить поле перед сессией.

Сядь удобно. Закрой глаза. Сделай три глубоких вдоха.

Шаг 1. Настрой себя.

Почувствуй своё тело. Почувствуй свои стопы на земле. Почувствуй свой центр. Ты здесь. Ты в приёме. Ты готова.

Шаг 2. Настрой пространство.

Представь, как твоё поле расширяется и заполняет комнату. Оно тёплое, золотистое, мягкое. Оно создаёт пространство для клиента.

Шаг 3. Пригласи клиента.

Представь, что клиент уже здесь. Почувствуй его присутствие. Скажи мысленно: «Добро пожаловать. Здесь безопасно. Здесь ты можешь быть собой».

Шаг 4. Откройся.

Почувствуй, как ты открываешься к приёму. Ты не «делаешь» безопасность. Ты её создаёшь.

Шаг 5. Войди в сессию.

Открой глаза. Ты в безопасном поле. Клиент чувствует это.

Главная мысль этой главы

«Безопасное поле — это не место. Это состояние. Это когда клиент чувствует, что его не осудят, не сломают, не используют. И это состояние создашь ты. Не словами, а позой, дыханием, энергией, присутствием. Твоё тело говорит больше, чем твои слова. Твоё дыхание создаёт ритм. Твоя энергия создаёт пространство. Будь открытой, будь заземлённой, будь здесь. И безопасное поле возникнет само»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.