

**Гребенников Виктор**

Директор центра психологии «Нагваль»

## **Взаимодействие с сознанием и подсознанием пациента**

### **Трансляция спокойствия**

Как уже было выше сказано – спокойствие врача помогает не только самому врачу, но и его пациенту тоже! Но как это работает?

В психологии есть такое понятие – «Мета-сообщение». Мета-сообщение – это то, что мы посылаем своим телом невербально, т.е. неосознанно. Это конкретное послание конкретного отношения к человеку или реакция на что-то. Человек выражает это через выражение лица, интонацию в голосе и др. Поэтому, когда врач спокоен, тогда он начинает говорить *спокойным* голосом, смотреть *спокойным* взглядом, движения становятся *спокойными* и плавными, *спокойно* реагировать на слова и действия клиента! Спокойствие во всём. Присоединяясь к пациенту, врач транслирует и предлагает пациенту расслабиться и принять процедуру лечения легко и спокойно!

### **Принцип утилизации**

Во время того, как врач транслирует уверенность и спокойствие на телесном уровне, полезно также утилизировать напряжение пациента и на словесном уровне. Утилизация – это использование или практическое применение того, что и так уже происходит, но на уровне слов. Утилизация предполагает не противодействие напряжению (или сопротивлению), а *присоединение* и *направление* его в нужное русло. Например, пациент говорит: «Я напряжён!» А Вы ему *спокойным* голосом говорите: «Напряжение – это нормально! Все люди вначале напрягаются, а затем постепенно расслабляются!» Вы не говорите, что не надо напрягаться, наоборот, Вы говорите, что это нормально, что любой человек может себя так чувствовать, но это всего лишь фаза поведения перед расслаблением и принятием! Парадокс заключается в том, что разрешая пациенту напрягаться, Вы также разрешаете ему и расслабляться! И в большинстве случаев – клиент выбирает последнее, как более приятное и полезное. Иногда утилизация предполагает усиление симптома, например, Ваш пациент ребёнок и он громко кричит. Тогда Вы можете предложить ему кричать ещё громче: «Кричи ещё громче! Вот так! Громче! Ещё громче! Молодец!» И при этом Вы просто продолжаете лечение! Во многих случаях это работает хорошо!

Конечно, если утилизация не сработала, то можно и «приструнить» пациента, приказав ему успокоиться и вести себя спокойно, что тоже иногда срабатывает, но всё же – предлагаю Вам вначале *использовать утилизацию* как более гибкий и демократичный метод.

Принцип утилизации также предлагает возможность внести другой критерий восприятия пациента. Например, пациент Вам говорит: «Я боюсь!» А Вы ему отвечаете: «Это хорошо, что Вы боитесь – значит, время лечения пролетит быстро и незаметно! Страх поможет Вам расслабиться и вылечить зубы!» Таким образом, Вы смещаете акцент внимания пациента со страха на короткое время. Утилизация помогает использовать страхи и опасения клиента для того, чтобы они не мешали, а, наоборот, начали помогать лечению, раз и так они уже есть!

Когда Вы освоите принцип утилизации - лечение зубов станет для Ваших пациентов и для Вас лично более весёлым и приятным действием! И если Вы сейчас мне не верите – это Хорошо! Это даст Вам возможность проверить эти методы на практике и убедиться, что все эти методы работают на все 100%!

### **Разъяснительная беседа**

Принцип утилизации предполагает настрой пациента на позитивный результат через сотрудничество с его бессознательным (подсознанием). Но также полезно во время лечения обращаться и к сознанию пациента! Как мы это делаем? Для этого мы проводим разъяснительную работу с пациентом о том, что у него с зубами, показываем ему проблемную зону на видео или в зеркале, говорим о том, что собираемся делать – чтобы он всё это представил и следил потом за исполнением плана работы! Так его контроль и внимание частично занимают отслеживанием процедуры лечения, и остаётся меньше фокуса внимания для переживания неприятных ощущений! Дело в том, что у нас в среднем параллельно могут работать всего около четырёх единиц внимания! И поэтому, чем больше мы этих единиц внимания загрузим – тем меньше пациент будет отслеживать свою боль! Поэтому, если Вы ещё и во время лечения будете рассказывать пациенту о зубах, о том, что Вы делаете прямо сейчас, что там в зубе происходит на уровне химических реакций или другое – то ещё одна единица внимания пациента будет занята и значит, лечение пройдёт более легко и спокойно! Используйте это со своими пациентами! И естественно, что всю информацию своему пациенту Вы рассказываете *спокойным* и увлечённым голосом!

### **Позитивное внушение и поддержка пациента**

И опять мы с Вами обратимся к бессознательному пациента! Для этого мы используем позитивно-поддерживающие внушения на хороший результат! Звучать это может примерно так: «Всё будет хорошо!» или «Теперь зубик будет здоровым и будет хорошо себя чувствовать!» Говорим это убедительным позитивным голосом! Чем больше поддержки, тем лучше! Также полезно похвалить пациента в конце сеанса лечения за «хорошее поведение»! Пациенты как дети – нуждаются в поддержке и поощрении! Спасибо за внимание!