

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕФРЕЙМІНГУ В ПРОЦЕСІ РАЦІОНАЛЬНО-ЕМОЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕРАПІЇ НЕЗДОРОВИХ НЕГАТИВНИХ ЕМОЦІЙ У ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ

PECULIARITIES OF USING REFRAMING IN THE PROCESS OF RATIONAL-EMOTIONAL BEHAVIORAL THERAPY OF UNHEALTHY NEGATIVE EMOTIONS IN STAFF OF ORGANIZATIONS

Негативні емоції у персоналу організацій стають токсичними і руйнівними тоді, коли набувають характеру нездорових негативних емоцій. Тому корекція вказаних емоцій у персоналу організацій постає перед організаційними психологами як першорядне завдання. З точки зору концепції раціонально-емоційної поведінкової терапії, до позитивних чи нейтральних емоцій і адаптивної поведінки ведуть раціональні переконання, а до нездорових негативних емоцій та неадаптивної поведінки призводять ірраціональні переконання. Як довів Р. Ділтс, переконання по суті своїй є вираженням існуючих взаємозв'язків елементів нашого досвіду. При цьому особливістю переконання є те, що судження, які входять до його структури, перебувають між собою у відносинах «Причини» та «Наслідку». Тому загальну структуру ірраціонального переконання особистості можна розглядати як таку, що складається з таких компонентів: 1) «Причина», яка включає в себе: судження про активуючу подію; основне оціночне судження, яке виконує функцію очікування по відношенню до реальної події; судження про ступінь відповідності активуючої події очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба»; 2) «Сполучна зв'язка», яка вказує на здатність «Причини» викликати «Наслідок»; 3) «Наслідок», до якого можуть входити: перше з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «драматизація»; друге з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «я цього не переживу»; третє з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «осудження». Ми виявили структурні та змістовні особливості ірраціональних переконань особистості, які призводять до виникнення у неї таких нездорових негативних емоцій, як тривога, депресія, вина, сором, гнів. Специфічною технологією, яка може бути спрямована на зміну переконань особистості, є рефреймінг «Фокуси мови», розроблений Р. Ділтсом. Завдання даної технології полягає не в тому, щоб критикувати людину або її переконання. Навпаки, вона полягає в тому, щоб розширити карту світу цієї людини. Це робиться для того, щоб позитивні наміри, які приховані за переконаннями, можна було б реалізувати за допомогою інших засобів. Зміна основних оціночних суджень в структурі ірраціонального переконання можлива при застосуванні таких технік рефреймінгу: «Намір», «Перевизначення», «Протилежний приклад», «Аналогія», «Зміна розміру фрейму», «Модель світу».

Ключові слова: основне оціночне судження, похідне оціночне судження, ірраціональне переконання, структура ірраціонального переконання, нездорові негативні емоції, техніки рефреймінгу основного оціночного судження.

Negative emotions in organizational personnel become toxic and destructive when they take on the character of unhealthy negative emotions. Therefore, the correction of these emotions among the personnel of organizations appears to organizational psychologists as a paramount task. In terms of the concept of rational-emotional behavior therapy, rational beliefs lead to positive or neutral emotions and adaptive behavior, and irrational beliefs lead to unhealthy negative emotions and maladaptive behavior. We have shown that the general structure of a person's irrational beliefs consists of the following components: 1) «Reason», which includes: a judgment about an activating event; the main value judgment that performs the function of expectation in relation to a real event; judgment about the degree of compliance of the activating event with expectations such as «should», «must», «should»; 2) «Bundle», indicating the ability of the «Cause» to cause the «Consequence»; 3) «Consequence», which may include: the first of the main derivative value judgments, known as «dramatization»; the second of the main derivative value judgments, known as «I won't survive this»; the third of the main derivative value judgments, known as «condemnation». In our work, the structural and content features of the irrational beliefs of the individual, which lead to the emergence of such unhealthy negative emotions as anxiety, depression, guilt, shame, anger, are revealed. A specific technology aimed at changing a person's beliefs is reframing «Language Tricks» by R. Dilts. The purpose of this technology is not to criticize a person or his beliefs. On the contrary, it consists in expanding the «map of the world» of this person. This is done so that the positive intentions behind the belief can be realized through other means. We have shown that changing the basic value judgments in the structure of an irrational belief is possible using the following reframing techniques: Intention, Redefinition, Counterexample, Analogy, Frame Resizing, World Model. The research perspective is to determine the content of reframing techniques that can be used in the transformation of the main derivative value judgments in the structure of an irrational belief.

Key words: basic value judgment, derivative value judgment, irrational belief, irrational belief structure, unhealthy negative emotions, main value judgment reframe techniques.

УДК 159.9.072.5
DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.39.32>

Ніколаєнко С. О.

к. психол. н.,
доцент кафедри психології, політології
та соціокультурних технологій
Сумський державний університет

Улунова Г. Є.

д. психол. н.,
доцент кафедри психології, політології
та соціокультурних технологій
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Нервова напруга та негативні емоції неминуче виникають у персоналу будь-якої організації. Проте негативні емоції стають токсичними і руйнівними, коли

набувають характеру нездорових негативних емоцій. Вказані емоції у персоналу організації ведуть до зниження в людей почуття власної цінності та втрати ними віри та надії

на майбутнє, руйнують результати роботи та моральний дух колективу.

Іноді наслідки, які детерміновані нездоровими негативними емоціями у співробітників організації, можуть бути ще серйознішими. Так, коли люди вважають, що з ними обійшлися несправедливо, вони можуть спробувати за будь-яку ціну звести рахунки зі своїми кривдниками – як керівниками, так і співробітниками організації. Недоліки, які зумовлені такою поведінкою, можуть набувати, згідно з П. Фростом, приголомшливих розмірів як з людської, так і з фінансової точок зору [5].

У зв'язку із зазначеними вище ризиками для функціонування організацій, корекція нездорових негативних емоцій у персоналу постає як першорядне завдання організаційних психологів.

Однією з ефективних короткострокових технік позбавлення від негативних емоцій є рефреймінг. Однак, на наш погляд, необхідний подальший пошук та апробація специфічних технік рефреймінгу для більш ефективної психотерапії нездорових негативних емоцій у персоналу організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Одним з важливих напрямків розв'язання проблеми емоційних розладів особистості є раціонально-емоційна поведінкова терапія (РЕПТ). Базові положення РЕПТ містяться в роботах А. Елліса, Р. ДіГусеппа, К. Добсона, А. Ланджа, У. Драйдена, Р. Тафрейта, С. Уолена, Р. Уесслера та ін. У роботах цих авторів визначена природа психологічних розладів, сутність нездорових негативних емоцій, теорія терапевтичних змін, а також базова практика РЕПТ. При цьому А. Еліс і У. Драйден вказують на можливість поєднання РЕПТ та інших когнітивних методів психотерапії. Рефреймінг як один з когнітивних методів нейро-лінгвістичного програмування може бути застосованим в процесі психотерапії нездорових негативних емоцій. Сутність, процедури, форми рефреймінгу розкрито в роботах Р. Бендлера, Б. Боденхамера, Н. Владіславової, Д. Гріндера, Р. Ділтса, С. Ковальова, М. Холла та ін.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у визначенні технік рефреймінгу, здатних забезпечити ефективну трансформацію ірраціональних переконань, що викликають негативні нездорові емоції у персоналу організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У психології під емоціями розуміють психічні процеси, які протікають у формі переживань і відображають особисту значущість та суб'єктивну оцінку зовнішніх та внутрішніх ситуацій для життєдіяльності людини. Поняття «емоції» відрізняється від понять «почуття», «афект», «настрій» та «переживання». Сама емоція характеризується валентністю (тоном), інтенсивністю, змістом, а також знаком [3].

За критерієм знаку, що вказує на характер прагнення об'єкту емоції, останні поділяються на такі групи: 1) позитивні емоції, коли людина прагне об'єкта емоції; 2) амбівалентні емоції, коли людина одночасно і прагне, і уникає об'єкта емоції; 3) негативні емоції, коли людина прагне уникнути об'єкта емоції [2].

Так, в класифікації базових емоцій у життєдіяльності людини К.Е. Ізарда за критерієм знаку виокремлюються такі основні групи емоцій: 1) позитивні (радість, подив); 2) негативні (депресія, гнів, огида, зневага, страх та різні види тривожності); 3) амбівалентні (сором, сором'язливість, страждання, горе, вина) [6].

В роботі Є.П. Ільїна також чітко розрізняються такі групи емоцій: 1) позитивні емоції: задоволення та радість (задоволення, радість); інтелектуальні емоції чи афективно-когнітивні комплекси (здивування, інтерес, почуття гумору, почуття здогадки); 2) негативні емоції: фрустраційні емоції (образ, розчарування, досада, гнів, шаленство, смуток, засмучення, самотність,); очікування та прогноз (хвилювання, тривога, страх, розпач); 3) амбівалентні емоції: інтелектуальні емоції («почуття» впевненості – невпевненості); комунікативні емоції (сором, вина як відображення совісті, зневага); фрустраційні емоції (сум і ностальгія, горе) [2].

Важливо підкреслити, що негативні емоції можуть бути як здоровими, так і нездоровими. Так, А. Еліс та У. Драйден чітко розрізняють здорові негативні емоції (заклопотаність, сум, жаль, прикрість, роздратування) та нездорові негативні емоції (тривога, депресія, вина, сором, гнів) [4].

Проаналізуємо з позицій РЕПТ психологічний механізм виникнення та функціонування нездорових негативних емоцій особистості.

У найбільш узагальненому вигляді РЕПТ А. Еліса представлена у «АВС»-моделі. У цій моделі «А» позначає як об'єктивну активуючу подію, так і суб'єктивне відображення об'єктивної активуючої події. Символом «В» позначаються раціональні чи ірраціональні думки, переконання, вірування клієнта щодо активуючої події. Символ «С» позначає емоційні та поведінкові реакції, що обумовлені раціональними або ірраціональними думками, переконаннями, установками клієнта «В» стосовно активуючої події «А» [4].

Оскільки існує безліч видів когніцій, «В» може набувати безлічі різних форм. З погляду концепції РЕПТ, раціональні переконання (rB) ведуть до позитивних чи нейтральних емоцій і адаптивної поведінки, а ірраціональні переконання (iB) – до нездорових негативних емоцій і саморуйнівної поведінки.

В концепції РЕПТ різняться такі види ірраціональних оціночних суджень.

1. Основні оціночні судження, які втілюються в категоричних формах «повинен», «зобов'я-

заний», «треба». При цьому основні оціночні судження можуть виявлятися в таких формах: 1) позитивні оцінки-зобов'язання (наприклад, «люди повинні схвалювати мене»); 2) негативні оцінки-зобов'язання (наприклад, «не повинно бути людей, які не схвалюють мене»).

2. Похідні оціночні судження, які можуть виявлятися у таких формах: а) «драматизація» (подія оцінюється як «жахлива»); б) «я цього не переживу» (людина констатує, що вона «потребує» чогось і тому не може бути щасливою за відсутності того, чого вона потребує); в) «осудження» (приписування собі, а також іншим людям, об'єктам та подіям негативних оцінок).

На наш погляд, основні та похідні ірраціональні оціночні судження можна розглядати як базові структурні компоненти ірраціонального переконання. Так, згідно з визначенням Р. Ділтса, «переконання за своєю суттю є вираженням існуючих взаємозв'язків елементів нашого досвіду» [1, с. 139]. Особливістю переконання є те, що судження, які входять до його структури, перебувають між собою у відносинах причини та наслідку. Тому між ними і утворюються такі характерні сполучні зв'язки: «викликати що-небудь» (X викликає У), «мати результатом що-небудь» (X має як результат У), «призводити до чогось» (X призводить до У) [1, с. 139].

Враховуючи окреслені положення, в структурі ірраціонального переконання в якості причини (X) слід розглядати основні оціночні судження, які втілюються в категоричних формах «повинен», «зобов'язаний», «треба», а у якості наслідку (У) – похідні оціночні судження, які втілюються у формах «драматизація», «я цього не переживу», «осудження».

На основі вищенаведеного визначимо загальну структуру ірраціональних переконань особистості, які викликають і підтримують функціонування нездорових негативних емоцій особистості.

1. До структури такого компонента ірраціонального переконання, як «Причина» (позначимо його символом X), входять:

- судження про активуючу подію (А);
- основне оціночне судження (В-1), яке виконує функцію очікування по відношенню до реальної події (А) та яке формулюється в категоричних оцінках «повинно», «зобов'язано», «треба»;
- судження про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба» (В-1), яке може набувати вигляду: «А повинно (обов'язково, треба) відповідати очікуванню В-1, але А не відповідає очікуванню В-1».

2. У структурі ірраціонального переконання між причиною (X) і наслідком (У) має бути «Сполучна зв'язка», яка вказує на здатність «Причини» викликати «Наслідок»: «X викликає У»; «X має як результат У»; «X призводить до У».

3. До структури такого компонента ірраціонального переконання, як «Наслідок» (позначимо його символом У), можуть входити:

- перше з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «драматизація» (В-2.1). Воно має місце тоді, коли сприймана подія оцінюється як «жахлива», як справді роздутий і перебільшений висновок, який бере початок в основному оціночному судженні: «Це не повинно бути настільки поганим» (В-1);

- друге з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «я цього не переживу» (В-2.2). Тут мається на увазі віра людини в те, що вона не може бути щасливою за жодних умов, якщо подія, яка не повинна відбутися, все-таки відбувається або загрожує відбутися (В-1);

- третє з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «осудження» (В-2.3), по-перше, людей, якщо вони роблять те, чого робити не повинні, або їм не вдається зробити те, що вони робити зобов'язані (В-1); засуджувати людина може і світ, і умови життя, вважаючи їх «огидними», якщо вони не дають їй те, що у неї «повинно» бути (В-1).

Наведемо приклади структурних особливостей типових ірраціональних переконань особистості, які призводять до виникнення в особистості таких нездорових негативних емоцій, як тривога, депресія, вина, сором, гнів.

Структура ірраціонального переконання особистості, що актуалізує в неї тривогу.

1. «Причина» (X).

- Судження про активуючу подію (А): «У найближчому майбутньому мені потрібно буде проходити атестацію».

- Основне оціночне судження (В-1): «Провал при проходженні процедури атестації не повинен відбутися в жодному разі».

- Міркування про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба» (В-1): «Провал при проходженні атестації не повинен відбутися в жодному разі, але я не впевнений, що зможу успішно пройти цю процедуру».

2. «Сполучна зв'язка».

«Висловлені вище судження призводять до наступного результату».

3. «Наслідок» (У).

- Похідна оціночна думка типу «драматизація» (В-2.1): «І буде жахливо, якщо я не зможу успішно пройти атестацію».

Структура ірраціонального переконання особистості, що актуалізує в неї депресію.

1. «Причина» (X).

- Судження про активуючу подію (А): «Я дуже хочу отримати цю посаду».

- Основне оціночне судження (В-1): «Я завжди маю отримувати те, що дуже хочу».

- Міркування про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно»,

«зобов'язано», «треба» (В-1): «Я не отримав цю посаду, але я завжди маю отримувати те, що дуже хочу».

2. «Сполучна зв'язка».

«Висловлені вище судження призводять до наступного результату».

3. «Наслідок» (У).

– Можлива похідна оціночна думка «драматизація» (В-2.1): «Це жахливо, якщо я не отримав те, що хотів».

– Можлива похідна оціночна думка «я цього не переживу» (В-2.2): «Оскільки цього не сталося зараз, цього не станеться ніколи. Це безнадійно! Це глухий кут! І я цього не переживу!»

– Можлива похідна оціночна думка «схильність до засудження себе» (В-2.3): «Отже, я сам у чомусь винен, якщо не одержав те, що хотів».

Структура ірраціонального переконання особистості, що актуалізує у неї провини.

1. «Причина» (Х).

– Судження про активуючу подію (А):

«Я порушив у взаєминах із колегою важливі норми поведінки, які я поділяю».

– Основне оціночне судження (В-1): «Я не повинен порушувати у взаєминах з колегами важливі норми та правила поведінки, які я поділяю».

– Міркування про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба» (В-1): «Я порушив у взаєминах із колегою важливі норми та правила поведінки, які я поділяю, хоча я не повинен був порушувати такі норми та правила».

2. «Сполучна зв'язка».

«Висловлені вище судження призводять до наступного результату».

3. «Наслідок» (У).

– Можлива похідна оціночна думка «драматизація» (В-2.1): «Це жахливо».

– Можлива похідна оціночна думка «схильність до засудження себе» (В-2.3): «Я негідна людина!»; «Я нікчема».

Структура ірраціонального переконання особистості, що актуалізує в неї сором.

1. «Причина» (Х).

– Судження про активуючу подію (А): «Вихваляючись підвищенням заробітної плати перед іншими колегами, заробітна плата яких не зросла, я повівся безглуздо і негідно».

– Основне оціночне судження (В-1): «Таку поведінку в присутності інших людей я ніяк не повинен був допускати, тому що мені абсолютно необхідне схвалення оточуючих».

– Міркування про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба» (В-1): «Я повівся безглуздо і недостойно, коли вихвалявся підвищенням заробітної плати перед іншими колегами, заробітна плата яких не зросла, хоча таку поведінку в присутності таких людей я ніяк не

повинен був допускати, тому що мені абсолютно необхідне схвалення оточуючих».

2. «Сполучна зв'язка».

«Висловлені вище судження призводять до наступного результату».

3. «Наслідок» (У).

Можлива похідна оціночна думка «схильність до осуду» (В-2.3): «Тому я нічого не вартий у цьому житті».

Структура ірраціонального переконання особистості, що актуалізує в неї гнів.

1. «Причина» (Х).

– Судження про активуючу подію (А): «Цей працівник постійно ходить на лікарняні».

– Основне оціночне судження (В-1): «Усі працівники мають максимально викладатися на робочому місці та робити свій внесок у загальний результат».

– Міркування про ступінь відповідності активуючої події (А) очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба» (В-1): «Цей працівник постійно ходить на лікарняні, хоча всі працівники мають максимально викладатися на робочому місці та робити свій внесок у загальний результат».

2. «Сполучна зв'язка».

«Висловлені вище судження призводять до наступного результату».

3. «Наслідок» (У).

– Похідна оціночна думка «схильність до засудження інших» (В-2.3): «Тому такі працівники є «огидними» і заслуговують на покарання, а робота Нг-менеджера компанії є просто непрофесійною, і він заслуговує на позбавлення заохочення та премії».

У терапевтичній роботі з ірраціональними переконаннями особистості в РЕПТ використовуються когнітивні, емоційні та поведінкові методи [4]. При цьому РЕПТ позиціонується як «теоретично несуперечливий еkleктизм» (У. Драйден), оскільки техніки вільно запозичуються з інших терапевтичних систем, але застосовуються в цілях, які узгоджуються з базовою теорією РЕПТ [4]. Тому в РЕПТ сміливо може бути використана така когнітивна техніка нейро-лінгвістичного програмування, як рефреймінг.

Розглянемо особливості технік «Фокуси мови» Р. Ділтса, спрямованих на зміну переконань особистості за допомогою рефреймінгу [1, с. 240–300]. У зазначеній вище роботі Р. Ділтс відзначає, що «завдання «Фокусів мови» не в тому, щоб критикувати людину чи переконання, а в тому, щоб провести рефреймінг переконання та розширити «карту світу» цієї людини так, щоб позитивні наміри, приховані за переконаннями, можна було б реалізувати за допомогою інших засобів» [1, с. 240].

Автор пропонує наступні техніки рефреймінгу переконань особистості: 1) «Намір»; 2) «Перевизначення»; 3) «Наслідки»; 4) «Поділ»;

5) «Об'єднання»; 6) «Аналогія»; 7) «Зміна розміру фрейму»; 8) «Інший результат»; 9) «Модель світу»; 10) «Стратегія реальності»; 11) «Протилежний приклад»; 12) «Ієрархія критеріїв»; 13) «Застосування себе»; 14) «Метафрейм» [1, с. 239–296].

А. Елліс та У. Драйден підкреслюють, що саме основні ірраціональні оціночні судження типу «повинен», «зобов'язаний», «треба», які складають філософську серцевину ірраціональних переконань, ведуть до емоційного дисбалансу. Тому саме вони мають стати основною мішенню у психотерапевтичній роботі [4].

Наведемо приклади трансформації основних ірраціональних оціночних суджень типу «повинен» та «зобов'язаний», «треба» в основні раціональні оціночні судження типу «бажано» за допомогою деяких технік рефреймінгу «Фокус мови» Р. Ділтса [1].

Приклад: «Я не впевнений, що зможу успішно пройти атестацію на рівні допустимої кількості помилок (А), але я не повинен допустити критичну кількість помилок під час проходження атестації (В-1). Тому якщо я не зможу успішно пройти атестацію, то це буде жахливо (В-2.1)».

Техніка «Намір». Евристичні питання: 1) «Яка позитивна мета чи намір цього переконання?» 2) «Як ця техніка допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

На наш погляд, дана техніка може бути використана для того, щоб, по-перше, виявити у клієнта протиріччя між актуальним ірраціональним переконанням та його «позитивною метою чи наміром», а по-друге, почати трансформацію основного ірраціонального оціночного судження з нормою «повинен» у напрямі нового основного раціонального оціночного судження з нормою «бажано».

Можливі варіанти «позитивного наміру», які може назвати клієнт: реалізація потреби у власній безпеці; підтримання впевненості в собі; підтримка почуття, що клієнт повністю контролює можливу ситуацію в майбутньому; надання впевненості, що може запобігти небезпекам у майбутньому та ін.

Виявлення можливої суперечності між актуальним ірраціональним переконанням та його «позитивною метою чи наміром» за допомогою таких питань.

– «А Ви впевнені, що це переконання дійсно допомагає реалізувати один чи всі зазначені вище позитивні цілі чи наміри?»

– «Які компоненти актуального переконання перешкоджають реалізації позитивного наміру цього ж переконання?»

Трансформація основного ірраціонального оціночного судження з нормою «повинен»

у напрямку нового основного раціонального оціночного судження з нормою «бажано» за допомогою таких питань.

– «Що в актуальному переконанні можна було б змінити, щоб воно змогло реалізувати позитивний намір цього ж переконання?»

– «Чи зможе той позитивний намір, який був представлений у вихідному переконанні з нормою «повинен», краще реалізуватися у новому переконанні з нормою «бажано»?»

Техніка «Перевизначення». Евристичні питання: 1) «Яким словом (словами) можна замінити одне зі слів у формулюванні цього переконання, щоб зберегти сенс висловлювання, і наділити його новим позитивним/негативним сенсом?»; 2) «Як це перевизначення допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

– «Чи можна сказати, що якщо Ви не хочете допустити критичну кількість помилок при проходженні атестації, то й не повинні їх допустити?»

– «Як Ваше бажання доводить, що воно має бути виконане?»

– «Чи можна сказати, що Ваша воля завжди має бути виконана?»

– «Чи може бути таке переконання причиною виникнення Вашого нинішнього негативного емоційного стану?»

– «Як можна знизити абсолютизм очікувань у Вашому підході до ситуації?»

– Що зміниться у Вашому очікуванні відносно ситуації з атестацією, якщо замість норми «повинен» Ви використовуватимете норму «бажано»?

Техніка «Протилежний приклад». Евристичні питання: 1) «Який приклад ставить під сумнів це переконання і підводить людину до іншого переконання, яке може мати більшу значущість для нього?»; 2) «Як цей протилежний приклад допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

– «Чому Ви повинні досягти успіху? Немає жодних доказів, що Ви повинні досягти успіху. У Всесвіті немає такого закону, що Ви повинні».

– «Для людини природно помилятися і робити невдалий вибір. Наприклад, я і багато моїх знайомих багато разів потрапляли до таких ситуацій, коли робили багато помилок і не досягали успіху. Але це дало нам змогу отримати цінний досвід із наших помилок та невдач і виробити стійкість до стресу».

– «Звичайно, було б бажано успішно пройти атестацію, але Ви не зобов'язані і не повинні досягати успіху. Але очікування типу «повинен» орієнтує Вас на єдиний варіант поведінки, а очікування типу «бажано» орієнтує Вас на пошук

різноманітних варіантів поведінки у вирішенні ситуації. Вибір за вами».

Техніка «Аналогія». Евристичні питання: 1) «Який взаємозв'язок подібний до того, який полягає в переконанні (тобто є метафорою), однак має інший позитивний/негативний підтекст?»; 2) «Як ця аналогія (метафора) допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

– «Давайте пофантазуємо про те, що я сиджу, наприклад, у своєму робочому кабінеті без кондиціонера в спекотний сонячний літній день і уявляю, як чудово було б зараз покатися в лісі на лижах замість того, щоб працювати. Але якби я підійшов до вікна і почав вимагати, розмахуючи руками, щоб на вулиці стало холодно і негайно випав сніг, я б опинився в лісі на лижах, Ви подумали б, що я трохи не в собі. Ви, мабуть, сказали б мені, що безглуздо у спекотний сонячний день вимагати сніг та холод. І Ви мали б рацію, тому що безглуздо вимагати, що світ або розвиток подій у майбутньому мають стати такими, як я хочу. Очевидно, що фізичні, астрономічні та метеорологічні фактори визначають зараз спекотну погоду, а спалах гніву, тривоги або депресії не може нічого змінити. Чи не нагадує Вам власне ставлення до своєї проблеми? Хіба Ви теж не висуваєте такі ж абсолютистські вимоги та очікування до Вашої проблемної ситуації?»

Техніка «Зміна розміру фрейму: його збільшення/зменшення». Евристичні питання: 1) «Який часовий фрейм (триваліший або коротший), або яка кількість людей, залучених до ситуації, або яка широта перспективи, або яка позиція сприйняття можуть змінити підтекст переконання на більш позитивний/негативний?»; 2) «Як новий розмір фрейму допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

– «Подумки перейдіть у більш віддалене майбутнє по відношенню до того майбутнього, в якому Вам належить проходити атестацію. З позиції цього більш віддаленого майбутнього подивіться на ситуацію атестації так, ніби вона вже подолана і залишилася в минулому. Коли ви долали ситуацію, то замість норми «повинен», Ви користувалися нормою «бажано». Які з нормою «бажано» були емоції, коли Ви успішно пройшли атестацію? Які з нормою «бажано» були емоції, коли Ви не пройшли атестацію? Чи був із нормою «бажано» у Вас стан «жахливий»? Чи це були більш нейтральні переживання? Яке очікування до ситуації проходження атестації Ви б обрали тепер?»

– «Подумки перейдіть у майбутнє на позицію, з якою Ви можете спостерігати за тими

співробітниками, які не пройшли атестацію. Ви помічаєте, що одна група співробітників користувалася нормою «повинен», а інша – нормою «бажано». Як вони поведуться? Що говорять? Як переживають поразку? Яка група для Вас привабливіша – та, яка користується нормою «повинен», бачить ситуацію поразки як «жахливу» або та, яка користується нормою «бажано» і не нагнітає негативні емоції в ситуації поразки? У якій групі Ви хотіли б опинитися прямо зараз?»

Техніка «Модель світу»: Евристичні питання: 1) «Яка «модель світу» представить це переконання в іншому ракурсі?»; 2) «Як ця запропонована «модель світу» допомагає трансформувати основні ірраціональні оціночні судження з нормою «повинен» у напрямку нових основних раціональних оціночних суджень із нормою «бажано»?»

– «Якби норма «повинен» була вродженим інстинктом, то її описували б етологи – фахівці в галузі поведінки людини, і люди автоматично виконували б свій обов'язок, оскільки до цього зобов'язувала їх внутрішня сутність. Однак у людському житті існує величезна різниця між абсолютистською нормою «повинен», за якою людина позбавляється права внутрішнього вибору, і релятивістською нормою «бажано», за якою людина реально має право внутрішнього вибору».

– «У світі немає абсолютних норм «повинен». У природі немає цього «повинен». Натомість можна підібрати точніші слова, такі як «Я хочу...» або «Я вирішив...». Тому у Вашій ситуації є три послідовні кроки, які можна зробити досить легко: по-перше, Ви можете змінити норму «повинен» на норму «бажано» («хотілося б...», «добре було б...»); по-друге, на підставі цієї зміни оптимізувати суб'єктивне ставлення до ситуації проходження атестації; по-третє, декатастрофікувати негативне переживання типу «це жахливо» та перейти до нейтрального емоційного стану «все нормально».

Отже, проведений вище аналіз дає можливість зробити висновок про те, що в процесі терапевтичної роботи з нездоровими негативними емоціями у персоналу організацій мають бути вирішені такі основні завдання.

1. Виявлення у структурі конкретного ірраціонального переконання змісту базових компонентів: 1) «Причина» (X); 2) «Сполучна зв'язка»; 3) «Наслідки» (У). Ідентифікація у структурі компонента X основних ірраціональних оціночних суджень, що містять очікування типу «повинен», «зобов'язаний», «необхідне», а в структурі компонента У – похідних ірраціональних оціночних суджень, що містять оцінки типу «жахливо», «я цього не переживу», «я засуджую».

2. Визначення за підсумками виявлення повної структури конкретного ірраціонального переконання різновиду нездорової негатив-

ної емоції, яка зараз спостерігається у клієнта (тривога, депресія, вина, сором, гнів).

3. Трансформація основних ірраціональних оціночних суджень типу «повинен» у нові основні раціональні оціночні судження на кшталт «бажано».

4. Трансформація похідних ірраціональних оціночних суджень типу «драматизація», «я цього не переживу», «засудження» у нові похідні раціональні оціночні судження на кшталт «антидраматизація», «толерантність», «прийняття».

5. Закріплення у структурі компонента Х нового раціонального переконання, побудованого на основному раціональному оціночному судженні типу «бажано».

6. Закріплення у структурі компонента У нових похідних раціональних оціночних суджень типу «антидраматизація», «толерантність», «прийняття».

7. На основі формування нового раціонального переконання проведення депотенціалізації того різновиду нездорової негативної емоції, яка спостерігалася у клієнта на початку РЕПТ.

Висновки з проведеного дослідження.

На основі проведеного аналізу особливостей використання рефреймінгу в процесі раціонально-емоційної поведінкової терапії нездорових негативних емоцій у персоналу організацій можна зробити наступні висновки.

Негативні емоції у персоналу організацій стають токсичними і руйнівними тоді, коли набувають характеру нездорових негативних емоцій. Тому корекція вказаних емоцій у персоналу організацій постає перед організаційними психологами як першорядне завдання.

З точки зору концепції раціонально-емоційної поведінкової терапії, до позитивних чи нейтральних емоцій і адаптивної поведінки ведуть раціональні переконання, а до нездорових негативних емоцій та неадаптивної поведінки ведуть ірраціональні переконання.

Як показав Р. Ділтс, переконання по суті своїй є вираженням існуючих взаємозв'язків елементів нашого досвіду. При цьому особливістю переконання є те, що судження, які входять до його структури, перебувають між собою у відносинах «Причини» та «Наслідку». Тому загальну структуру ірраціонального переконання особистості можна розглядати як таку, що складається з компонентів: 1) «Причина», яка включає в себе: судження про активуючу подію; основне оціночне судження, яке виконує функцію очікування по відношенню до реальної події; судження про ступінь відповідності активуючої події очікуванням типу «повинно», «зобов'язано», «треба»; 2) «Спо-

лучна зв'язка», яка вказує на здатність «Причини» викликати «Наслідок»; 3) «Наслідок», до якого можуть входити: перше з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «драматизація»; друге з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «я цього не переживу»; третє з головних похідних оціночних суджень, яке відоме під назвою «осудження».

У нашій роботі виявлено структурні та змістовні особливості ірраціональних переконань особистості, які призводять до виникнення у неї таких нездорових негативних емоцій, як тривога, депресія, вина, сором, гнів.

Специфічною технологією, яка може бути спрямована на зміну переконань особистості, є рефреймінг «Фокуси мови», розроблений Р. Ділтсом. Завдання даної технології полягає не в тому, щоб критикувати людину або її переконання. Навпаки, вона полягає в тому, щоб розширити карту світу цієї людини. Це робиться для того, щоб позитивні наміри, які приховані за переконаннями, можна було б реалізувати за допомогою інших засобів. Нами продемонстровано, що зміна основних оціночних суджень в структурі ірраціонального переконання можлива через застосування наступних технік рефреймінгу: «Намір», «Перевизначення», «Протилежний приклад», «Аналогія», «Зміна розміру фрейму», «Модель світу».

Перспектива дослідження полягає у визначенні змісту технік рефреймінгу, які можна застосовувати в трансформації головних похідних оціночних суджень в структурі ірраціонального переконання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ділтс Р. Фокуси мови. Изменение убеждений с помощью НЛП. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 320 с.
2. Ильин Е. П. Эмоции и чувства. 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 783 с.
3. Максименко С. Д. Загальна психологія : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Центр учбової літератури, 2004. 272 с.
4. Ellis A., Dryden W. The practice of rational emotive behavior therapy. New York : Springer Publishing Company, 1997. 272 p.
5. Frost P. J. Toxic emotions at work: how compassionate managers handle pain and conflict. Boston : Harvard Business School Press, 2003. 245 p.
6. Izard C. E. The Psychology of Emotions. New York : Plenum Press, 1991. URL: <http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4899-0615-1>
7. Walen, S. R., DiGiuseppe R., Wessler R. L. A practitioner's guide to rational-emotive therapy. New York : Oxford University Press, 1992. 448 p.