

Чек-лист:

10 маркеров подавленных эмоций у клиента

Для психологов и помогающих практиков

Людмила Мурзина

Если клиент
говорит, что «всё
нормально», но
вы чувствуете,
что это не так —
проверьте эти
признаки:



1. Языковые маркеры

Фразы-маски:

- «Я не злюсь» (но сжатые кулаки/напряжение в голосе).
- «Мне всё равно» (при этом избегает темы).
- «Это неважно» (о значимых событиях).

Обобщения:

- «Все так живут», «Это ерунда» — минимизация переживаний.

2. Телесные реакции

Несоответствие:

- Улыбается, рассказывая о травме.
- Жесты «закрытия» (скрещенные руки, отстранённая поза).

Необъяснимые симптомы:

- Внезапная головная боль/тошнота при определённых темах.
- Хроническое напряжение в шее, плечах, спине

3. Поведенческие паттерны

Избегание:

- Меняет тему, когда разговор касается чувств.
- «Забывает» о важных событиях или говорит о них без эмоций.

Гиперконтроль:

- Излишняя рациональность: «Нет смысла это обсуждать».
- Ригидность в привычках (страх любых изменений).

4. Парадоксальные реакции

Неадекватные эмоции:

- Смех при упоминании боли.
- Раздражение «на пустом месте».

Оцепенение:

- «Пустой» взгляд, монотонная речь.
- «Я как будто наблюдаю за собой со стороны».

Как использовать чек-лист?

- Отмечайте 3+ маркера — высокая вероятность подавленных эмоций.
- Работайте осторожно: такие клиенты часто не готовы к прямому вопросу «Что вы чувствуете?».
- Начинайте с телесных сигналов или метафор («Если бы ваше состояние было погодой, это было бы...?»).