



***ПРАКТИКУМ ПО
ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ
КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ***

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ:

Перефразирование – это повторение своими словами содержания высказывания клиента. Содержание включает в себя как факты ситуации, так и чувства клиента.

Цели перефразирования.

Используя перефразирование, вы можете показать клиенту, что слышите и понимаете его слова.

Если, перефразируя содержание, вы проявите недопонимание, у клиента будет возможность вас поправить.

Выслушивание своей истории, пересказанной другим человеком, может помочь клиенту прояснить собственные мысли и чувства. Это похоже на перечитывание какой-то фразы из книги.

Перефразирование может побудить человека более подробно раскрыть ситуацию или своё отношение к ней.

Когда клиент находится в состоянии эмоционального возбуждения, он, зачастую, говорит спутано, и перефразирование может помочь и ему, и вам установить приоритеты – на какие события и проблемы нужно прежде всего направить внимание.

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ:

Использование вводных слов.

Как при перефразировании, так и при отражении чувств важно начинать своё высказывание со слов: «Мне показалось, что...», «У меня возникло предположение...», «Я услышала это так...», «Вы хотите сказать, что...», «Иными словами...», «Насколько я понял...», «Похоже на то, что...».

Репертуар этих вводных слов может быть разнообразен и со временем у каждого консультанта формируются свои индивидуальные предпочтения. Важно, чтобы эти слова отвечали одной цели – подчеркнуть, что вы не изрекаете объективную истину, а лишь высказываете своё субъективное мнение, которое клиент может принять, уточнить или отвергнуть.

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ:

Отражение чувств клиента – это обозначение переживаний клиента, о которых он прямо не говорит, но которые вы можете в нем предположить, исходя из его невербальных проявлений (поза, жесты, мимика, тон голоса), а также из особенностей его ситуации.

Цели отражения чувств.

Помочь клиенту идентифицировать свои чувства и побудить его больше говорить о своих переживаниях в связи с проблемой.

Помочь клиенту вентилировать свои чувства и таким образом снизить уровень напряжения.

Показать клиенту, что вы понимаете и принимаете его чувства, что позволит улучшить качество контакта.

Присоединение чувства к содержанию - это вербальный навык, объединяющий отражение чувств с перефразированием содержания. Этот процесс помогает прояснить чувства и связать их с вызвавшими их событиями, за счет чего уменьшается ощущение хаоса, и проясняются объекты работы. Например: «Ваше предложение на совещание не было принято, и вы почувствовали обиду».

Прояснение помогает получить дополнительную информацию от клиента о его проблеме или чувствах, связанных с ней.

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ:

Отражение собственных чувств.

В процессе разговора с клиентом вы можете испытывать самые разнообразные эмоции – боль, сочувствие, скуку, раздражение, вы можете реагировать с помощью телесных реакций (напряжение в теле, холод, ощущение телесного дискомфорта) Эти чувства неизбежно будут влиять на качество вашего контакта, и их всегда можно осознавать.

Цели отражения собственных чувств.

Проявление эмпатии, создание атмосферы доверия, улучшение качества контакта.

Например: «Я увидел, что у вас увлажнились глаза, мне кажется, вам сейчас очень тяжело, и мне захотелось поддержать вас».

Говоря о своих чувствах по поводу ситуации клиента, вы облегчаете ему доступ к собственным переживаниям, которые ему по разным причинам трудно признать.

Например, когда консультант делится чувством гнева, которое возникает у него при рассказе клиента о совершенном над ним насилии, это может помочь клиенту выразить собственный гнев.

Ваши чувства являются для вас дополнительным источником информации о состоянии клиента, его отношениях с собой и с другими людьми.

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ:

Прояснение проблемной ситуации (возможные вопросы).

- **Приведите пример проявления своей проблемы (когда предъявленная проблема звучит абстрактно, например, «У меня низкая самооценка», описание конкретной ситуации необходимо консультанту, чтобы понять, что стоит для клиента за штампом «низкой самооценки», «комплекса неполноценности» или «дурного характера»).**
- С чем вы связываете появление проблемы?
- Когда это появилось впервые? Что в этот момент происходило в вашей жизни?
- Как это случилось?
- Кто при этом присутствовал?
- Что делали эти люди?
- Где чаще всего проявляется проблема?
- Где реже всего?
- Как вам кажется, отчего это зависит? Есть ли какие-нибудь закономерности?
- Были ли подобные ситуации в прошлом?
- Если да, то как вы с ними справлялись?
- Если проблема разрешится, что будет происходить в вашей жизни иначе?
- Как вы будете себя чувствовать?
- Как будут реагировать другие люди?
- Что будет для вас знаком того, что в решении своей проблемы вы двигаетесь в правильном направлении? (опишите в терминах поведения)

СОБЛЮДЕНИЕ ГРАНИЦ В КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Для того чтобы между консультантом и клиентом не было взаимных претензий, они должны общаться на «границе контакта». В таком случае каждый из них остаётся целостным и никто не посягает на личную территорию. Что для этого необходимо? Всё очень просто: следует *разрешить* другому быть таким, какой он есть, *принять* его со всеми его недостатками и достоинствами. Когда мы перестаём ожидать от другого определенного поведения, мы берём ответственность за выполнение своих ожиданий на себя. Такая позиция ведёт к психологическому здоровью и гармоничному общению с другими.

Определение профессиональной позиции консультанта

В принципе, можно представить себе три возможные позиции консультанта по отношению к клиенту: позиция равенства, позиция «сверху» и позиция «снизу».

В разных теоретических ориентациях консультанту приписываются разные позиции, но, все-таки, наиболее традиционной в консультировании является позиция равенства и партнерства по отношению к клиенту, хотя и в этом случае направляющая и определяющая роль остается за психологом.

Разделение ответственности между клиентом и консультантом

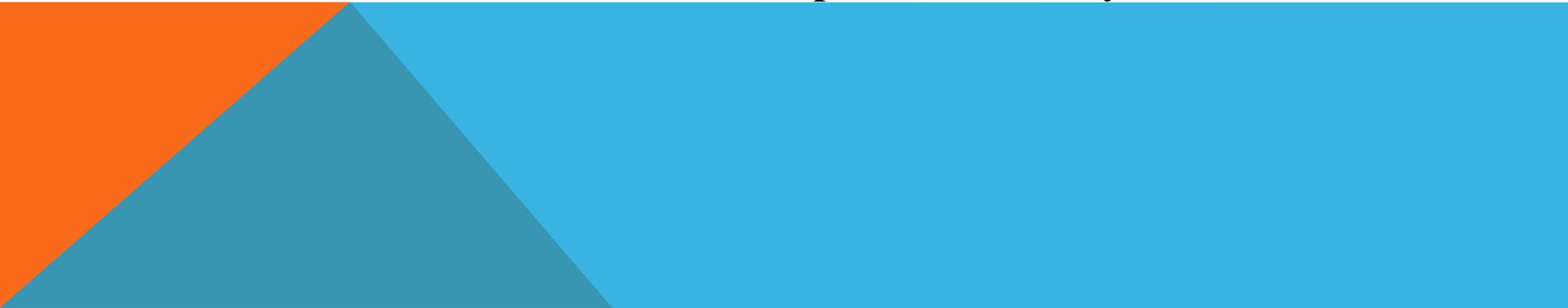
Проблема ответственности - важнейшая нравственная проблема в межличностных взаимоотношениях - имеет особое значение в пространстве психотерапевтической работы, которую можно рассматривать как специфическую форму коммуникации. На всех этапах работы психотерапевта: с первой беседы и до того момента, когда уже можно говорить о достижении клиентом желаемого результата, проблема ответственности проходит красной нитью. Можно даже утверждать, что по-настоящему действенной терапия становится лишь тогда, когда клиент начинает осознавать свою ответственность за собственную жизнь.



ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ КЛИЕНТА

Проблемная ситуация — ситуация, которая вызывает стресс и фрустрацию; содержащее противоречие и не имеющее однозначного решения соотношение обстоятельств и условий, в которых разворачивается деятельность индивида или группы.

Мэй (1967) признаётся: «Откровенно говоря, я не встречал клиента, проблем которого не усматривал бы и у себя, по крайней мере потенциально». Поэтому первое и важнейшее положение в консультировании (о котором консультант должен сообщить клиенту): наличие проблем – это нормальное явление. Серьёзные нарушения вызывает только затянувшаяся неспособность решать свои проблемы, отождествление себя как личности с проблемной ситуацией.



РАЗОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ КЛИЕНТА С ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИЕЙ И РАЗЛИЧНЫМИ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМИ СОСТОЯНИЯМИ

Разотождествление - это процесс отделения себя от того элемента личности, или проблемной ситуации, которые клиент ошибочно воспринимает как свою сущность и который, по мнению консультанта, является причиной возникновения проблемной ситуации или усугубляет его.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЛИЧНОСТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И КОНКРЕТНОЙ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ

Отто Кербернг (американский психотерапевт) описал взаимосвязь типов личностной организации человека и наличие конкретных проблем у клиентов, в зависимости от структуры его личностной организации.

Личностная организация – специфическая личностная структура, которая определяет стратегию взаимодействия человека с реальностью. Устойчивый стереотип отношения с внешним миром. Складывается в процессе развития человека.

Стадии развития по Фрейду:

- 0-1,5г. оральная (психотический тип личностной организации). Если на этой стадии возникают нарушения, человек может уйти в психоз.**
- 1,5-3г. анальная (психопатический или пограничный тип личностной организации). Если нарушения возникают на этой стадии, человек может уйти как в психоз, так и в невроз.**
- 3-5лет фаллическая (невротический тип личностной организации). Если нарушения возникают на этом уровне человек может уйти в невроз.**

Психотический тип организации личности (ПсЛО)

Грубый, дефицитарный способ отношения человека с миром. Основа – нарушение тестирования внешней реальности: отсутствие возможности «правильно» относиться к реальности, сложности в установлении собственных границ. В каждой конкретной ситуации границы задаются заново.

Суть взаимодействия с миром у людей с ПсЛО

- зыбкость границ;**
- страх;**
- базовое недоверие к миру;**
- незащищённость;**
- флотирующая тревога.**

Базовый страх и базовое желание – слияние. Желают с одной стороны слиться с кем-нибудь, с другой стороны такие люди бояться утратить себя. В отношениях: приближение, удаление.

Люди с ПсЛО рассматриваются с фиксацией на симбиотической связи. Объектные отношения как монотические. Трудности идентификации себя. Трудно ответить на вопрос: «Расскажите о себе». Задают вопросы: «Откуда я знаю, кто я такой».

Психопатический (пограничный тип) организации личности (ПЛО)

Закладывается в период анальной стадии развития от 1г. до 3лет. Ребёнок существует в бинарной системе, нужен опорный объект.

Ощущения собственного я есть, но оно полно противоречий и разрывов. На предложение со стороны психолога: «Расскажите о себе» (а также на все вопросы по поводу своей идентичности), - отвечают агрессией, проявляют враждебность.

К пограничной организации личности (ПЛО) также относятся люди с нарциссической организацией личности (НЛО).

Люди с НЛО имеют более интегрированный Я-образ. Но этот образ является патологически раздутым, грандиозным, но при этом присутствует недостаточная интеграция образа других людей, они кажутся незначимыми.

На предложение со стороны психолога: «Расскажите о себе», - расскажет много про себя. Если попросим рассказать о тех людях, с которыми живёт и общается, то не получим чёткого понимания образа его отношений с другими, и о самих людях то же мало что узнаем.

Невротический тип личностной организации (Невр.ЛО)

Человека с Невр.ЛО можно отнести к более зрелому типу, который удачно прошёл оральную и анальную стадии развития, но застрял на фаллической стадии (3-5 лет). Это стадия выхода из диадных отношений. Стадия сепарации.

Невр.ЛО имеет разную степень выраженности: от минимальной до максимальной. Максимальная сепарация – человек не нуждается во внешних ориентирах.

Объектные отношения у людей с Невр.ЛО: фиксация на Эдиповой стадии, человек способен устанавливать отношения с другими людьми. Конфликтность касается темы соперничества, личностного самоопределения. Отношения триадны.

Люди с Невр.ЛО имеют интегрированную идентичность. На предложение со стороны психолога: «Расскажите о себе», - описывают себя достаточно чётко, также чётко рассказывают о других людях.

Критерии разделения типов личности:

- тестирование реальности (нарушение у людей с ПсЛО, сохранно у людей ПЛО и Невр.ЛО);**
- определение собственных границ (у людей ПсЛО – границы размыты, масса страхов; у людей с ПЛО – границы неустойчивы, определяют себя через опорный объект; Невр.ЛО – стабильные, устойчивые границы).**

Уровень используемых психологических защит

- 1. У людей с ПсЛО и ПЛО – узкий набор защит: отрицание, проекция, расщепление, уход в фантазии, примитивная идеализация и обесценивание, пассивная агрессивность (забыл, потерял у ПсЛО), соматизация.**
- 2. У людей с Невр.ЛО – вытеснение, сублимация, рационализация, реактивные образования, предвосхищение, альтруизм, юмор.**

ЖИЗНЕННЫЕ ПОЗИЦИИ ЧЕЛОВЕКА

ТЫ - ХОРОШИЙ

Я - ПЛОХОЙ, ТЫ - ХОРОШИЙ (- +) ПРОИГРАВШИЙ - ПОБЕДИТЕЛЬ

я обесцениваю себя, я склонен к сверхадаптации, я склонен кизбеганию, я боюсь властных фигур, я чувствую себя неадекватным

НЕАДЕКВАТНОСТЬ

позиция людей, чувствующих свое бессилие, когда они сравнивают себя с другими людьми, позиция ведет к отдалению от людей, к депрессии

Позиция: Моя жизнь немного стоит...

Я - ХОРОШИЙ, ТЫ - ХОРОШИЙ (+ +) ПОБЕДИТЕЛЬ - ПОБЕДИТЕЛЬ

я горжусь собой, я проявляю уважение к себе и другим, я сдерживаю обещания, я не скрываю своих чувств, я считаю себя и других хорошими людьми

УВАЖЕНИЕ

психологически здоровая позиция, конструктивные решения проблем, ожидания адекватны.

Позиция: Жизнь стоит того, чтобы жить!

Я - ПЛОХОЙ

Я - ХОРОШИЙ

Я - ПЛОХОЙ, ТЫ - ПЛОХОЙ (- -) ПРОИГРАВШИЙ - ПРОИГРАВШИЙ

я не такой как все, я не уважаю ни себя, ни вас, я обвиняю окружающих, я не выполняю обещания

БЕЗНАДЕЖНОСТЬ

позиция тех людей, кто теряет интерес к жизни, кто в крайних случаях совершает самоубийство или убийство, обвиняя себя или окружающих во всех грехах

Позиция: Жизнь вообще ничего не стоит

Я - ХОРОШИЙ, ТЫ - ПЛОХОЙ (+ -) ПОБЕДИТЕЛЬ - ПРОИГРАВШИЙ

я никому не доверяю, я одинок, мне вечно приходится контролировать других, я все должен делать сам, я доминирую над другими

АГРЕССИЯ

позиция обманутых и преследуемых, поэтому они обманывают и преследуют других людей, они упрекают людей в своих ошибках

Позиция: Ваша жизнь немного стоит.

ТЫ - ПЛОХОЙ