

Лидия Осипова
Елена Улитова



ЗОЛОТЫЕ НАВЫКИ ПСИХОТЕРАПИИ

Практическое руководство
психолога-консультанта

Лидия Осипова

**Золотые навыки психотерапии.
Практическое руководство
психолога-консультанта**

«Издательские решения»

Осипова Л.

Золотые навыки психотерапии. Практическое руководство психолога-консультанта / Л. Осипова — «Издательские решения»,

Перед вами замечательная книга — опыт, переведенный в очень ясную структуру. С ее помощью можно овладеть навыками, уловить суть процесса, научиться слышать и понимать ваших клиентов. Конечно, психотерапии невозможно выучиться по книгам, но, не читая книги, вообще трудно научиться. И я рада представить одну из них. Эта книга точно пригодится тем, кому не хватает ясности, структуры и опоры в таком огромном поле знаний, касающихся помощи самым разным клиентам по самым разным вопросам. Ирина Млодик

© Осипова Л.

© Издательские решения

Содержание

О книге	6
Введение	9
Часть первая.	11
Глава 1. Знакомство и доверие	11
Глава 2. Эффект «зеркала»	14
Глава 3. Слушать и слышать	17
Глава 4. Наблюдать за изменениями	19
Глава 5. Следовать и вести	21
Глава 6. Чувство-индикатор	24
Часть вторая. Терапевтическая сессия	27
Глава 7. Сбор информации	27
Глава 8. Постановка цели	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Золотые навыки психотерапии
Практическое руководство
психолога-консультанта
Лидия Осипова
Елена Улитова

© Лидия Осипова, 2016

© Елена Улитова, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О книге «Золотые навыки психотерапии»

В те времена, когда возможность получать психологическую помощь только появлялась в России, замечательные коллеги, авторы этой книги, уже обучали своих студентов. Я помню, как в ту пору очень многим не хватало опоры, знаний, техник и возможностей оттачивать свое мастерство. Но Лидия и Елена уже тогда находили слова и возможность объяснять сложные понятия и процессы психологического консультирования и психотерапии. И вот перед вами замечательная книга – опыт, переведенный в очень ясную структуру. С ее помощью можно овладеть навыками, уловить суть процесса, научиться слышать и понимать ваших клиентов. Конечно, психотерапии невозможно выучиться по книгам, но не читая книги, вообще трудно научиться. И я рада представить одну из них. Эта книга точно пригодится тем, кому не хватает ясности, структуры и опоры в таком огромном поле знаний, касающихся помощи самым разным клиентам по самым разным вопросам.

*Кандидат психологических наук, психолог, гештальт-терапевт,
экзистенциальный психотерапевт
Ирина Млодик*

Книга, которую вы держите в руках, адресована всем интересующимся психологией. Авторы, Лидия Осипова и Елена Улитова, – безусловные профессионалы психотерапии, имеющие многолетний опыт работы с клиентами и обучения психотерапевтов, делятся на ее страницах самыми основополагающими знаниями. Конечно, прежде всего, она будет интересна читателям, обучающимся психотерапии, консультированию, и психологам, которые хотели бы заниматься консультированием – психотерапевтическим, психологическим, организационным. Для успеха в этих сферах явно недостаточно собственно «предметных знаний». Не секрет, что среди академических дисциплин на факультетах психологии отсутствует предмет «общение с клиентом». И в живой работе с людьми именно «человеческий фактор» становится решающим.

Необходима она будет и тем людям, которые, интересуясь психологией, хотят помочь себе сами. Читая главы книги и выполняя легкие упражнения, можно многое понять про себя и многому научиться. Научиться разрешать себе чувствовать, научиться управлять своими чувствами, научиться слышать собеседника и находиться с ним в контакте и многое другое.

Есть мнение, что психологическому консультированию нельзя научиться по книгам и даже в учебных группах. Потому что «реальная реальность» отличается от смоделированной. Поэтому единственный надежный способ начать консультировать – работать с реальными запросами людей, проходящих с улицы. Как это ни парадоксально! Только как работать, если ты еще ничего не знаешь и не умеешь?

Авторы, напротив, показывают, что и книги по психотерапии, и учебные группы играют определяющую роль как в обучении, так и в познании себя. Учебные группы (очные и заочные), где участники сами являются клиентами и сами же учатся быть психотерапевтами на партнерах, могут служить хорошим подспорьем. Ведь обучение происходит среди тех же самых людей, которые в других ситуациях являются клиентами. Причем клиентами пристрастными, которые не допустят ошибки начинающего коллеги, так как сами разбираются в механизме работы техник и могут дать адресную обратную связь. И, конечно, прежде чем начать консультировать, очень важно справиться со своими проблемами, «познать себя», понять свою жизненную историю, словом, стать взрослее и мудрее.

А какую роль может сыграть в вашем обучении эта книга? Самое важное, она может дать начинающему психотерапевту, консультанту то, чего ему обычно больше всего не хва-

тает – уверенность в себе и уверенность в том, что делать во время сессии. Уверенность, что все получится! Что терапевтический процесс пойдет успешно, продуктивно. Уверенность, что любые сложные запросы клиента не собьют терапевта с толку, что неожиданные эмоциональные реакции клиента не расстроят взаимодействие, что терапевт будет в состоянии контролировать происходящее и оказать клиенту необходимую помощь.

Авторы показывают, как быть терапевтом – внимательным слушателем, тем, о котором каждый так часто мечтает, и который так редко встречается в жизни. Внимание такого слушателя целительно само по себе. Идея применения описанных здесь методов – услышать клиента, услышать его доброжелательно и помочь ему понять самого себя. Прежде всего— **УСЛЫШАТЬ!** Вы это можете! Вам это доступно!

А еще терапевт, прочитав эту книгу, сможет лучше понять, на что жалуется клиент. А разве клиент об этом не говорит? Казалось бы, говорит. Но в том-то и дело, что часто случается так, что жалоба клиента – это только оболочка, только указание на скрытую под ним истинную проблему. В книге как раз подробно объясняется, как слушать и слышать клиента, то, что он говорит явно, и то, что говорит неявно, как структурировать его рассказ, какие задать вопросы и с какой целью.

Авторы как бы приоткрывают «тайну» о том, что частые жалобы человека на неприятные чувства, на раздражение, гнев, боль и душевные страдания, – это сигнал о его внутренних душевных проблемах, с которыми он не может справиться сам. Погружаясь полностью в тяжелое чувство, человек отстраняется от всего остального в мире. Теряет доступ к другим чувствам, игнорирует их. Или, порой, пытаясь избавиться от этих тяжелых переживаний, он перестает чувствовать их совсем. Конечно, такая душевная анестезия бывает, порой, необходима. Однако способы эти не решают проблемы. Беда в том, что отказываясь чувствовать грусть или гнев, человек перестает также чувствовать радость, восторг, воодушевление. А все человеческие чувства нам необходимы! Они – самый быстрый способ тестирования и понимания реальности. И отвергать такой огромный подарок Природы как чувства, не пользоваться им в полной мере – просто расточительно, это значит обеднять свою и так не слишком длинную жизнь.

Возникает вопрос: как же использовать чувства себе во благо, и при этом не страдать от боли, которую они могут причинять? Вот этому может научить клиента терапевт при помощи своего «волшебного» (или даже без кавычек – волшебного) психотерапевтического инструментария, который подробно описан в книге.

Поняв связи между чувствами и потребностями и овладев этими ресурсами, человек перестает бороться с собой и миром и может жить в нем, в полной мере используя свои возможности (которые скрыты от него до поры до времени – как правило, до начала терапии). С помощью предлагаемых знаний и умений легко можно отыскать и активировать все эти способности.

Еще одна важная тема, затронутая в книге, – вопрос об ответственности. Это одно из самых узких мест в работе не только начинающих, но и обученных терапевтов. В своем стремлении помочь клиенту терапевт или консультант нередко берет на себя очень много ответственности за то, чтобы ему, клиенту, было хорошо. Но в этом случае терапия теряет смысл и цель. Нарушая психологический «баланс ответственности» за действия свои и другого, терапевт закрывает и саму возможность необходимых терапевтических изменений в процессе работы, ради которых клиент и обращается за консультацией. Терапевту нужно учиться умело разделять эту ответственность на две части: свою, за свои профессиональные умения, и клиента, чтобы тот сам стал активным субъектом становления своего благополучия.

Так чем же может вам помочь эта книга? Конечно, тем, что авторы предлагают проверенные на своем опыте и опыте своих учеников инструменты для операции разделения

ответственности. Легко сказать – разделить. Гораздо сложнее и интереснее – точно знать, вернее, чувствовать, как это сделать в каждом конкретном случае.

В книге собраны алгоритмы, помогающие новичку преодолеть первые шаги, понять, как устроена психотерапевтическая сессия, как перейти от выслушивания к постановке цели, и, что особенно важно, как правильно завершить сессию. Начинающие, да и опытные, терапевты нередко сетуют, что не могут остановить своего клиента, а время встречи давно вышло. Все подсказки, которые есть в книге, оформлены в виде упражнений, выполнив которые, консультант точно может быть уверенным в том, что он уже владеет базовыми важнейшими навыками ведения консультирования.

Причем, все навыки даются последовательно, «мелкими дозами», и по мере чтения и выполнения заданий интегрируются в единую систему психологического поддерживающего консультирования. Начинающий психотерапевт сможет буквально сразу попробовать провести сессию с тем самым «реальным» клиентом, и при этом он просто обречен на успех. Потому что в книге подробно описаны некоторые универсальные методики, которые помогают практически в любой проблемной ситуации. Ведь любая проблема так или иначе затрагивает чувства. И просто проработав «застрявшие чувства», терапевт помогает клиенту открыть глаза на новые возможности, которые есть у него.

И неважно, какое направление психотерапии выбрал консультант, все эти знания окажутся нужны ему всегда и везде. Именно поэтому название книги «Золотые навыки психотерапии» очень точно отражает ее содержание. Это действительно золотые навыки, фундаментальная основа, без которой не обойдется ни один консультирующий психотерапевт, психолог или консультант.

А если вы не собираетесь становиться профессионалом консультирования, вам тоже будет полезна эта книга. Читая ее, вы поймете, как именно можно изменять свое общение с другими, чтобы сделать его более гармоничным, а себя успешным и счастливым в семье, профессии или любой компании. Несмотря на то, что речь, казалось бы, идет о профессиональных знаниях и навыках, можно с удивлением понять, что эти навыки являются общечеловеческими. Они нужны любому, кто решил разобраться в себе, улучшить свое внутреннее состояние и общение с внешним миром.

Ведь изменяя себя, человек меняет и мир вокруг. А прочитать эту книгу и не изменить хоть в чем-то себя, свои умения, думаю, невозможно!

*Ведущий научный сотрудник ФГБУН Института психологии РАН,
доктор психологических наук, профессор В. А. Толочек*

Введение

Добрый день, *читатель!*

Приятно познакомиться с вами на страницах нашей книги. Вы ее взяли в руки, а значит, интересуетесь той профессией, которая стала главной в жизни авторов.

И мы об этом несколько не жалеем.

Ни одна другая профессия (по нашему скромному мнению людей, попробовавших себя и в других сферах деятельности) не дарит человеку столько возможностей творчества, живого общения с людьми, вдохновения, прикосновения к тайне, постижения загадочных мотивов человеческого поведения и души, и многого-многого другого.

Эта профессия становится образом жизни того человека, который ее выбирает, потому что он просто не может уже жить иначе. Профессия меняет самого человека, а вместе с этим меняется окружающий его мир, и становится все более и более наполнен жизнеутверждающими мотивами, яркими красками, теплыми чувствами.

Так случилось с авторами, так случилось со многими людьми, с которыми мы учились вместе, и которых обучали.

В тот период, когда мы получили профессию «Психолог», она была совершенно научная. Мы не занимались людьми, фактически, мы изучали разные психические явления. Ну скажите, какое отношение к многообразию индивидуальности человека могут иметь точечные исследования внимания или речевой деятельности группы людей? У этой группы еще и название было замечательное – «выборка испытуемых». Ставились эксперименты, набиралась статистика. Это все важно и нужно для науки, однако, мечтали мы совсем о другом: помогать реальным людям справляться с их насущными проблемами.

Это стало возможно только в 90-е годы, вместе с перестройкой в нашу страну пришла западная модель психологии, и ее важнейшая часть – немедицинская психотерапия.

Спасибо тем людям, которые встретились на пути начинающих психотерапевтов. Прежде всего, это Карл Роджерс, фигура в психотерапии громадной величины. Его приезд в Москву и недолгие выступления буквально пробудили спящее сознание многих психологов и дали толчок к развитию именно в России клиенто-центрированного направления психотерапии».

Конечно, в России тогда не было еще своих преподавателей. Многие, кто мог, учились у зарубежных специалистов и обучали других. Спасибо нашим учителям: Валентину Криначу, Елене Соловьевой, Александру Бруннеру, Павлу Волкову, Андрею Плигину, Александру Герасимову и многим другим.

Появилось много книг, с плохим переводом и на плохой бумаге. Однако и это было благом после полного вакуума литературы по психотерапии.

Мы обучались жадно, как путники, вышедшие из пустыни, пьют воду.

Очень непросто оказалось применить многие западные модели к нашему российскому менталитету. В какой стране еще такое многообразие культурных, религиозных, национальных и родовых традиций? Всё это требует особых способов работы психотерапевта.

До сих пор помню, как нас обучали западной модели техники отказа, и как попытки студентов применить эти знания в своих семьях привели к ссорам. Не всё, что принесли нам с Запада, работает напрямую. Требуется серьезная адаптация многих знаний.

Этим мы и занимались многие годы, отрабатывая свою обучающую программу, которая позволяет работать с любым человеком. И, тем не менее, в основе ее лежат принципы гуманизма, подаренные миру Карлом Роджерсом.

Немного информации про то, о чем эта книга.

Эта книга практическая. И это значит, что мы будем, по мере возможностей письменного общения, знакомить вас с некоторыми базовыми приемами и методами работы психотерапевта. Очень важно выполнять предлагаемые задания. Потому что научиться можно только через практику, через собственную тренировку навыка. Наша ответственность – передать знания, а ваша ответственность – наработать действие, то есть навык. Только тогда обучение станет успешным. Мы хотим, чтобы эта книга стала способом общения между нами, авторами, и вами, читатель.

Конечно, в нашей работе вы не найдете ответы на все вопросы. Поэтому хочется, чтобы вы тоже стали активным участником обучающего процесса. Заходите на наш сайт <http://time-line.ru/> и знакомьтесь с другими материалами по психотерапии и консультированию. Присылайте вопросы, отзывы или отчеты на наш адрес center-T-L@yandex.ru. И, вероятно, это станет одной из тем статей, или вы получите ответ лично для Вас.

Часть первая. Раппорт – основа работы

Глава 1. Знакомство и доверие

Так же как театр начинается с вешалки, так и работа терапевта начинается со знакомства с будущим клиентом.

Вспомните, как вы обычно знакомитесь с кем-то? Быстро кивнули головой, пожали руку и ушли по своим делам, или углубились в свои мысли? Или на минутку задержались, чтобы перекинуться парой-тройкой ничего не значащих фраз? А потом что происходит? Вы остаетесь безразличны к этому случайному знакомому, да и он тоже к вам особо не пылает интересом.

Это похоже на то, как вы обычно знакомитесь с незнакомым человеком, контакт с которым в дальнейшем не собираетесь поддерживать?

Ваши клиенты, если вы начинаете работать психотерапевтом, тоже останутся в вашей жизни как случайные знакомые. И это правильно, так как ваши встречи будут происходить в течение ограниченного периода времени. И, после завершения работы, вам не нужно продолжать сохранять контакт с вашим бывшим клиентом.

Однако во время работы именно вы становитесь для вашего клиента самым близким и задушевным другом, он доверяет вам сокровенные тайны, которые обычно прячут за семью замками.

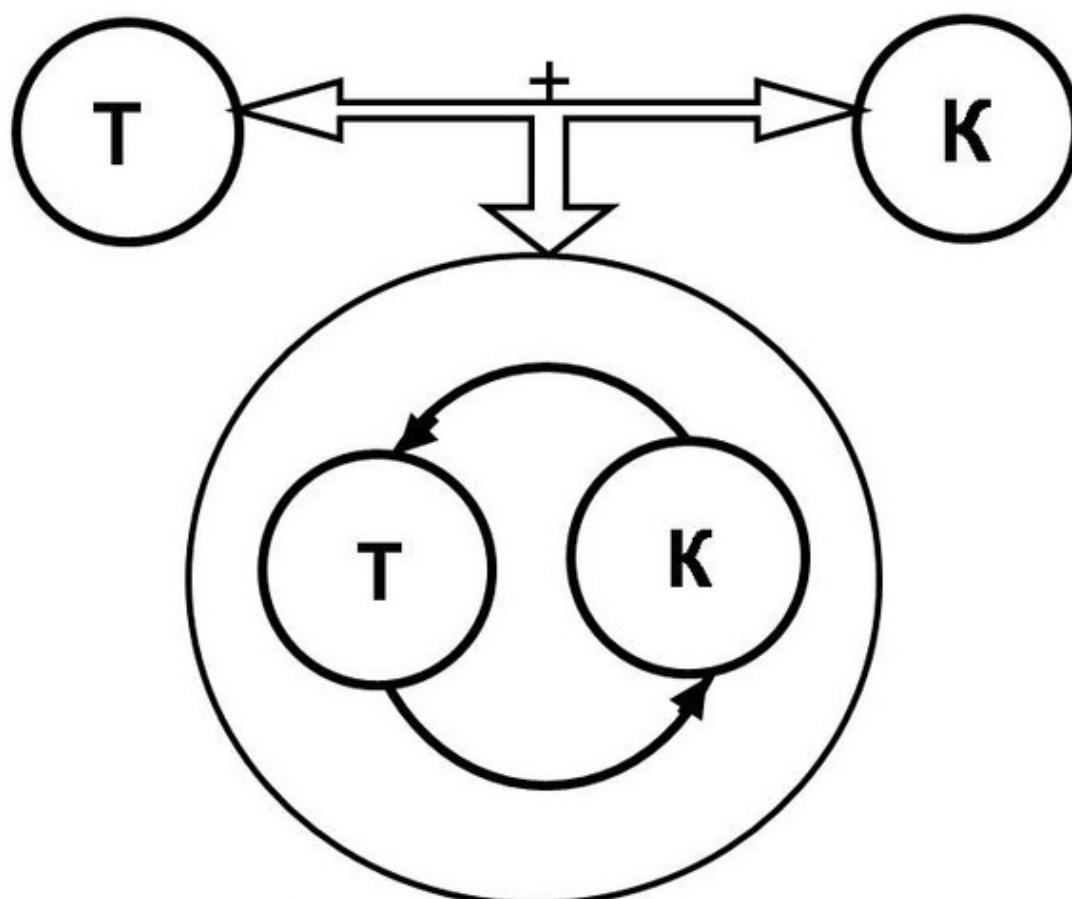
И, как ни странно, именно чужому незнакомому человеку часто расскажут такие тайны про себя, которые близким людям открыть стыдно. Это так называемый «эффект поезда». Как много сокровенных рассказов осталось в стенах купе, доверенных случайному попутчику! Просто потому, что его больше не увидишь.

Так же и психотерапевт. Все тайны клиента остаются за закрытыми дверьми кабинета. Это обязательное правило сохранения конфиденциальности в общении с клиентом. И это одна из составляющих доверия. Хотя встречи с психотерапевтом могут продолжаться долгие годы.

Как решить это противоречие? Случайный человек и одновременно самый близкий друг?

А решается это всё с помощью одного очень важного навыка, который в психотерапии носит название **раппорт** (в переводе – совпадение).

Есть и другое значение у этого слова – **доверие**. Точнее, это то, что вам нужно получить от человека, который собирается стать вашим клиентом.



Взаимоотношения сотрудничества

Спросите себя, много ли в вашей жизни есть людей, которым вы готовы доверить свои тайны? Думаю, что немного. Так и у вашего будущего клиента есть такие же ограничения. Без доверия клиент не сможет ничего рассказать вам из того, что является действительно его проблемой. Именно доверие позволяет установить тесный контакт с человеком, который и позволит вам получить ту информацию, которая необходима для успешных результатов вашей работы.

Как же получить или заслужить ту степень доверия, которая нужна для работы психотерапевту? Всё очень просто.

Мы делим доверие на две составляющие: условное и безусловное доверие.

Условное доверие – эта та информация, те сведения, которые ваш будущий клиент собирает о вас, выбирая себе психотерапевта. Сюда могут входить отзывы ваших коллег, рекомендации клиентов, уже побывавших у вас, респектабельность того Центра, где вы работаете, реклама на страницах газет, учебные заведения, в которых вы обучались, сертификаты и дипломы, и др. Нельзя недооценивать эту составляющую, ведь основываясь на этих сведениях и будут приходить к вам клиенты.

Задание 1.

Подумайте, чем вы обладаете для того, чтобы иметь право заниматься психотерапией? Соберите все доказательства вашей компетентности в список. Поверьте, это вам очень пригодится. В дальнейшем дополняйте его, как только появляется еще одно доказательство.

Составьте текст, который будет убедителен для вашего самопредставления.

Например: «Меня зовут ННН. Я психотерапевт. Я обучался вести психологические консультации для людей, имеющих проблемы в личной жизни. Для этого я прошел обучение на курсах (укажите) или прошел обучение по программам (каким). Мои документы и сертификаты... Я провел уже столько-то часов консультирования. Мои клиенты имеют положительные результаты».

Даже если вы только начали обучаться психотерапии, и это ваши первые консультации, это уже больше того, что имеет ваш клиент. Просто сообщите, что вы проходите дополнительное специальное образование по психотерапии.

По окончании консультации попросите отзыв у клиента, что ему понравилось, в чем вам ему удалось помочь, что он для себя открыл и получил. Это может быть и письменный отзыв, и аудио/видео запись. Особенно, если консультация была бесплатная, тогда отзыв будет как эквивалент оплаты. Копите отзывы. Они всегда вам пригодятся – и в начале, и потом.

И, конечно, самое важное для психотерапевта, завоевать **безусловное доверие**.

Возможно, вы удивитесь, но это один из рабочих инструментов в психотерапии, один из базовых навыков.

И, значит, этому можно обучиться. Вы научитесь устанавливать раппорт и завоевывать доверие клиента с первых моментов знакомства с ним. Это доверие, основанное на особенностях нашего восприятия других людей, не осознается. Так ребенок доверяет матери. Ключевое слово в этом навыке – совпадение. Совпадайте с вашим клиентом во всём: в словах, в движениях, в мыслях, в чувствах. Совпадайте, но не будьте навязчивы!

Учиться совпадать мы начнем на нашем следующем шаге. А пока еще одно небольшое задание.

Задание 2.

Вспомните тех людей, которым вы безусловно доверяете. Запишите, что особенно вас привлекает в этом человеке? Попробуйте понять, почему вам с ним легко говорить о самых важных вещах или делиться подробностями своей жизни? Что это? Взгляд, поза, мимика, слова, интонации, что-то еще? Именно конкретные вещи, которые легко описать и понять другому человеку.

Глава 2. Эффект «зеркала»

В этой главе мы с вами начнем рассматривать, из каких составляющих складывается *безусловное доверие*. Думается, если вы сделали задание 2, то и сами уже догадываетесь. Тем не менее разложим всё по полочкам.

В прошлый раз мы уже упомянули, что полезно совпадать с вашим клиентом по словам, по мимике, по движениям, по чувствам и т. п.

Именно из этих мелочей и складывается основа для безусловного доверия.

Представьте, что вы оказались в другой стране, где не понимаете ни одного слова из языка, на котором говорят местные жители. Каковы ваши чувства? Одиночество? Растерянность? Попробуйте представить.

А теперь вдруг на улице вы услышали родную речь. Скорее всего, вы броситесь тут же знакомиться с этим человеком, он станет для Вас чуть ли не самым лучшим другом. Почему? Ответ очевиден. Просто он говорит на том же языке, что и вы.

Так же и с вашим клиентом вам надо уметь разговаривать на его языке, чтобы он чувствовал в вас близкого друга.

Здесь полезно вспомнить об уникальности каждого человека. Несмотря на то, что мы все пользуемся одним и тем же языком, что помогает нам понимать друг друга, у каждого есть его собственный, индивидуальный язык. Вот на этом языке клиента и учится разговаривать психотерапевт.

«Как? – возможно, возмутитесь вы, – ведь людей так много. Неужели мне придется каждый раз изучать словарный запас каждого клиента?»

Поспешим успокоить. Нет, не придется. Не придется изучать словарный запас даже одного.

А придется развивать свою память.

Опытный психотерапевт способен вспомнить сессию с клиентом, который был у него несколько лет назад, хотя после него через его кабинет прошли сотни людей. Ведя тренинг, на котором присутствует 30 и более человек, он говорит с каждым на его языке. Клиент часто, пока жалуется, перескакивает с темы на тему, порой забывая, с чем именно он пришел, однако психотерапевт помнит всё и следит, чтобы разговор не ушел в другую сторону.

Так, например, к автору этих строк пришел на прием клиент, работавший журналистом, и притом политическим обозревателем. А автор, должна признаться, довольно далека от тех политических баталий, которыми тогда были заполнены экраны телевизоров. Речь его была очень специфична. Признаюсь честно, я не понимала 50% произносимых клиентом слов, не помнила имен людей, которыми он злоупотреблял, показывая свое важное значение в тех кругах. Тем не менее, работать я всё равно могла, просто потому что владела навыками парафраза. В конце концов, когда клиент удостоверился, что я его понимаю, мы перешли к решению проблемы, с которой он пришел. Но это уже другая история. Однако, если бы не удалось установить доверие, скорее всего, он ушел бы до того, как решился бы рассказать о своей личной проблеме.

Психотерапевту приходится встречаться не только с профессиональной лексикой клиента, но и с языком, насыщенным сленгом, отражающим особенности культуры или возраста. К этим особенностям речи клиента тоже приходится приспосабливаться, чтобы не создавать ненужную дистанцию.

Кажется сложным? Не пугайтесь, это всё достаточно легко развивается специальными упражнениями. Лучше всего, и быстрее, это происходит на очных занятиях. Но и через те задания, что предлагаем мы в этой книге, вы уже научитесь многому.

Сначала небольшое отступление.

Терапевт является для клиента своего рода зеркалом, в котором он (клиент) как бы видит свои проблемы со стороны, и учится их решать с помощью своеобразного отражения в терапевтическом зеркале. Это означает, что терапевт на самом деле отражает своего клиента. Чем более полно и точно терапевт отражает клиента, тем выше доверие клиента, и тем легче с ним работать. Терапевт отражает все проявления клиента, отражает, но не искажает. В том числе отражает и речь, в отличие от обычного зеркала.

Отражение слов клиента помогает тому услышать себя как бы со стороны. Причем такого не очень приятного эффекта неузнавания, как при прослушивании записи собственного голоса, не возникает. Просто потому, что терапевт – другой человек, и когда он повторяет слова клиента, это говорит уже не сам клиент. Не возникает отторжения, смысл лучше доходит до сознания.

Видов **словесного отражения** (или словесного эха, или *парафраза* – так это называется в психотерапии) существует несколько. Навыки словесного парафраза и отражения самые, наверно, необходимые инструменты, как для создания раппорта, так и для ведения терапевтической беседы.

Первый из них – отражение по смыслу сказанного. Терапевт выслушивает достаточно продолжительный рассказ своего клиента, и затем, своими словами с минимальным использованием только *ключевых слов* (это отдельный навык, о нем позже) возвращает клиенту смысл его рассказа.

Возвращение происходит тогда, когда клиент делает паузу или исчерпал тему, или необходимо переходить к *постановке цели* (еще один навык, требующий обучения), или при завершении работы, или когда тема разговора резко уходит в другую сторону.

Но в любом случае это именно смысл, а не весь рассказ целиком.

Задание 3.

Послушайте рассказ какого-либо человека. Можно даже рассказ по радио или по телевидению, или в любом другом варианте. Слушайте его весь целиком. Само собой, рассказ не должен быть длинным. Хорошо, если вы сделаете аудиозапись рассказа. А потом вслух, это обязательное условие, перескажите по смыслу то, что вы запомнили. Если вы сделаете запись и своего варианта, то сможете сравнить, насколько точны вы были. Но не обременяйте себя техническими сложностями. Повторяйте этот эксперимент хотя бы один раз в день с разными людьми. По мере овладения навыком, увеличивайте время между прослушиванием и повторением. В конце недели попробуйте повторить то, что слушали в начале недели.

Подсказка. Чтобы легче было запоминать, что говорит другой человек, отбросьте на время все ваши другие мысли, любые. Поставьте себя в узкие рамки, где всё ваше внимание направлено только на речь другого человека. Вы в это время как одно большое ухо и мозг, где записывается вся услышанная информация, просто живой магнитофон.

Похоже на то, что нам предлагали делать на уроках литературы, не правда ли? Пересказ содержания прочитанного литературного произведения. Разница в мотивации: там вы это делали, чтобы выполнить задание учителя. И не всегда даже угроза двойки заставляла вас прочитать указанный в списке литературы рассказ. Здесь вы это делаете, чтобы установить контакт с другим человеком. И, поверьте, последнее намного интереснее и проще! Вы же заинтересованы в вашем клиенте, заинтересованы понять его. А значит, и запоминание про-

исходит легче и практически автоматически. И, конечно, вы слушаете, а не читаете. Устная речь и предназначена для того, чтобы быть услышанной.

Глава 3. Слушать и слышать

Продолжим изучение навыков парафраза.

Когда вы выполняли домашнее задание, вероятно, вы обратили внимание, что порой повторить дословно значительно проще, чем передать смысл своими словами. Поздравляем вас! Вы сделали то самое открытие, которое так нам необходимо в работе.

И, действительно, передать смысл своими словами значительно сложнее, чем просто повторить сказанное. Почему? Ведь, казалось бы, для точного запоминания надо больший объем памяти, чем для запоминания смысла. Но тут вступают в действие особенности нашей психики.

Представьте себе тот же магнитофон, который записывает все слова, сказанные в его присутствии. Это чисто механическая функция. А теперь представьте, что магнитофону надо было бы это всё сократить или перевести на другой язык. Это уже не магнитофон получается, а компьютер, в сочетании с распознавателем речи и переводчиком. То есть устройство на много порядков сложнее.

Так и с памятью. Для того, чтобы услышанное пересказать своими словами, вам надо включать еще одну, а может быть и больше, мыслительных операций: поиск необходимых слов-синонимов в памяти, сокращение лишних слов, и формулирование фактически новых предложений.

То есть объем вашей умственной работы увеличивается на несколько порядков. А ведь вам еще надо удерживать цель терапии, искать наиболее результативные пути, строить догадки и гипотезы по проблемам клиента, и делать еще очень много чего полезного. Именно поэтому предпочтительнее использовать базовые навыки, такие как парафраз, по возможности, не загружая свой мозг. То есть автоматически. Ровно так, как это делает зеркало или магнитофон.

Буквальное повторение слов клиента – более точное значение слова «парафраз».

Это второй вид изучаемых психотерапевтом навыков.

Значение этого навыка трудно переоценить. Клиент нередко во время работы находится в состоянии слегка отрешенном, углубленном в себя. Его взор направлен внутрь себя, он видит свои воспоминания в картинках, часто слышит давние диалоги, которые сопровождают эти картинки, испытывает чувства, что были тогда. И совсем (или почти) не помнит те слова, которые он говорит терапевту. А слова эти бывают очень важными. Вот и приходится терапевту вместо клиента запоминать то, что он сказал. Быть временным хранилищем, дополнительной памятью клиента.

Для удобства изучения этого навыка мы его делим на еще более мелкие подвиды.

Вот некоторые из них:

Буквальное повторение предложений клиента. Это повтор целиком предложений клиента, сразу после того, как он их произнес, или в тот момент сессии, когда это наиболее целесообразно. Особенно важно повторять без искажений фразы, которые отражают смысловые ценности клиента, особенности его мировоззрения, его восприятие своей проблемы и то, как он формулирует желаемую цель терапии.

Использование ключевых словосочетаний и слов. Как мы уже говорили, каждый человек обладает своим уникальным словарным запасом. Здесь очень важно услышать эти «особенные» словечки вашего клиента и использовать именно их, не заменяя синонимами.

У одной из авторов была даже такая история. Разговаривая с мужем о проблемах своей матери, Е. говорила всегда слово «мама». Однако, муж, отвечая жене и даже соглашаясь сделать необходимые для старушки дела, говорил о ней исключительно

«теща». Е. долго не могла понять, почему, даже если муж соглашается поехать с ней и помочь ее маме, у нее это вызывает возмущение? И только когда она начала заниматься психотерапией и изучила влияние ключевых слов, поняла, что не всякий синоним годится для замены. А еще лучше их просто избегать.

Ключевых слов, как правило, очень мало. Используя даже два-три из речи вашего клиента, вы станете ему намного ближе и понятнее, и он будет сильнее вам доверять.

Структурирующий парафраз используется для того, чтобы рассортировать разные высказывания клиента по темам. Человек, рассказывая о своей проблеме, часто перескакивает с одного на другое, и, если не раскладывать сказанное им «по полочкам», можно запутаться самому, да и клиент так и не получит ясность в осознании своей проблемы.

Повторение последних слов предложения клиента. В некоторых случаях клиенту более важно, чем услышать свои предложения целиком, просто услышать подтверждение того, что его слушают.

Так, симпатичные старушки в электричках, поддерживают случайного собеседника, повторяя его последнее слово. Это одна из основ того, что мы часто называем «задушевным разговором». Корни этого навыка уходят в далекое наше младенчество, когда мама повторяла за нами все наши первые звуки и гукала вместе с малышом. На уровне неосознаваемого восприятия это означает для человека: «Я здесь, я рядом с тобой, ты ценен для меня». А что может быть более значимым, чем понимание, что ты не один, что ты нужен кому-то, что ты важен для другого!

Все эти навыки парафразы помогают создать безусловное доверие, которое поддерживается на протяжении всей работы терапевта.

Задание 4.

Разговаривая со своим собеседником, попробуйте начинать свою ответную речь не с собственных мыслей и слов, а просто повторив партнеру то, что вы услышали от него. Начинайте этот повтор со слов: «Если я правильно тебя услышал/а, ты сказал/а то-то и то-то...». И только после этого говорите то, что вы хотели сказать в ответ.

И в обыденной жизни этот навык повторения того, что вы слышали от собеседника, также очень значим. Множества конфликтов не случилось бы, если бы люди научились слышать друг друга, а не готовить заранее свою ответную речь.

Далее мы продолжим изучать навык раппорта и рассмотрим его воздействие на еще более глубоких уровнях.

Глава 4. Наблюдать за изменениями

Теперь займемся калибровкой...

Не волнуйтесь! Мы не пойдем с вами на завод, чтобы изучить следующий навык. Термин «калибровка» привнесен в психотерапию специалистами по Нейро-Лингвистическому Программированию как наиболее отвечающий по содержанию тому, что делает терапевт в своей работе.

«Калибровка – процесс обеспечения единого представления и согласования (цвета, например) всеми компонентами цепочки технологического процесса «ввод – отображение – вывод...»

То есть это процесс постоянной оценки изменений до достижения нужного результата. Именно это делает терапевт во время сессии, постоянно оценивая продвижение клиента на пути к решению его проблемы. Мы неустанно следим за любыми изменениями в психофизиологических проявлениях клиента, за изменением его позы, мимики, движений, слов, дыхания. Для терапевта это наиболее достоверный способ проконтролировать реальное положение дел.

Вы, наверно, замечали, как внутреннее состояние сразу находит отражение на лице или в интонациях голоса любого человека? Легко, не правда ли, отличить радость от горя?

Все мы умеем калибровать поведение человека с детства, только не придаем этому достаточно значения. В какой-то период времени это становится даже нежелательно для родителей подрастающего малыша. Разрешить ребенку догадываться о своих истинных чувствах, вместо тех, которые они хотят продемонстрировать, не всегда полезно для родителей. Великий психотерапевт Эрик Берн пришел к выводу, что они делают всё, чтобы отучить ребенка наблюдать за их поведением и замечать несоответствия между тем, что делают и что говорят сами родители.

Нам же, психотерапевтам, приходится этот навык – **наблюдение за невербальным (несловесным) поведением человека** – осваивать заново.

Наблюдать приходится всё время. И не просто наблюдать, но и использовать результаты этого наблюдения.

Невербальное отражение.

Для установления раппорта вам нужно уметь не только видеть, но и копировать незаметно некоторые элементы невербального поведения клиента. Служить ему очередным зеркалом, отражением. Совпадать по этим параметрам.

Возможно, вам случалось видеть беседу двух душевных друзей? Вот они сидят одинаково склонив головы, вместе кивают в такт, и мимика у них похожая, вместе улыбаются, вместе хмурятся. Прямо настоящие близнецы! Это люди согласные друг с другом, совпадающие, между которыми установлены отношения доверия.

А вот вспомните другую картинку. Допустим, человек куда-то торопится, а его останавливают и начинают о чем-то спрашивать, вовлекать в беседу. Но ему некогда, он всем своим видом показывает, что ему не до беседы. Он отворачивается, нога как бы занесена для следующего шага. И даже если он вежливо отвечает с улыбкой на лице, понятно, что сейчас разговор прервется.

Таким образом, для терапевтической беседы нам очень важно поддерживать отношения доверия, устанавливая телесный раппорт со своим клиентом.

Для этого подходят любые показатели невербального поведения: поза, мимика, движения, особенности речи, ритмические движения (дыхание, моргание).

Задание 5.

Проведите эксперимент с кем-либо из своих собеседников. Попробуйте сесть с ним в одинаковую позу и продолжать беседу. Замечайте, если он меняет свою позу, следуйте за ним. Приятно ли вам общаться с этим человеком?

А теперь резко отодвиньтесь, отвернитесь, что происходит? Как меняются ваши чувства? Какие изменения вы замечаете в манере поведения собеседника?

Вербальное отражение невербального поведения.

В процессе работы вам бывает необходимо не только показать своим телом клиенту, через прямое отражение, как он выглядит, но и словами сказать об этом. Казалось бы, ничего сложного в этом нет. Но вспомните свой собственный опыт! Любят ли люди, когда им говорят о том, как они выглядят? Принимаются только комплиментарные описания, а все другие могут вызвать обиду или даже разрыв отношений.

В этом заключается особое искусство психотерапевта — дать словами такую обратную связь клиенту о том, что происходит с его позой, жестами, мимикой, интонациями, чтобы он принял это. И не только принял, но и задумался, что это значит для него в его проблемном поле.

Решается задача очень легко, если использовать золотое правило гуманистических направлений психотерапии: **«Никогда не давать оценок и не делать интерпретаций»**. Дадим краткую расшифровку, что стоит за этим утверждением.

Это значит не давать любых, позитивных или негативных, определений наблюдаемых вами явлений.

Например, человек сидит согнувшись, голова наклонена вперед, рука подпирает подбородок. Представили себе позу? Как можно назвать этого человека? Кто-то скажет — он задумался, кто-то скажет — он устал, а возможно, у него сейчас тяжелые переживания, и это поза отчаяния. Пока мы его не спросим, мы этого никогда не узнаем. Все эти слова — «усталый, задумавшийся, отчаяние» и являются определениями-интерпретациями позы человека. Поэтому в ваших описаниях невербального поведения очень важно избегать таких слов, которые требуют дополнительного уточнения.

Говорите только о том, что реально видите. Вы видите не нахмуренный лоб, а морщинки или складочки на лбу, не милую улыбку, а уголки губ, поднятые вверх, не злые глаза, а полуприкрытые веками глаза. Попробуйте составить такое описание позы любого человека.

Задание 6.

Выберите себе любого партнера для наблюдения (можно взять фотографию для начала, или понаблюдать за ведущим на экране телевизора). Лучше, если ваш объект наблюдения не будет об этом знать. Посмотрите на него некоторое время. Обратите внимание на такие детали, как лицо (особенно глаза, цвет кожи, губы, морщинки), наклон головы, общая поза, движения рук, ног. Теперь опишите всё, что вы запомнили. Не обязательно запоминать всё. Опишите то, что бросилось в глаза. Проверьте теперь то, что написали. Выбросьте все слова-определения. Замените их точным описанием того, что вы видели. Проведите этот эксперимент несколько раз, сначала записывая и проверяя свои записи, потом просто устно. Используйте для упражнения любые контакты с людьми: в поездке, в магазине, на работе.

Вы удивитесь, как быстро вы научитесь видеть очень многое из невербального поведения человека, того, что вы раньше совсем не замечали!

В следующей главе мы продолжим разговор на эту и другие темы установления раппорта и базовых навыков психотерапевта.

Глава 5. Следовать и вести

Теперь, когда вы знаете что такое парафраз и калибровка, пришло время научиться использовать эти навыки одновременно.

Терапевт, находясь рядом с клиентом, постоянно поддерживает раппорт. То есть постоянно калибрует его невербальное поведение, в чем-то совпадает по позе, жестам, мимике, интонациям, разговаривает на том же языке, на котором говорит клиент, используя его слова и выражения.

Небольшая тренировка, и раппорт устанавливается практически мгновенно, стоит вам только увидеть вашего собеседника и сказать первые две-три фразы. Вы начинаете следовать за ним, повторяя его вербальные и невербальные проявления. Это позволяет достаточно быстро установить отношения доверительной беседы, позволяет вам и клиенту вступить в хороший терапевтический контакт.

Следование – это один из способов проявления раппорта. Очень важно уделять ему достаточное внимание, и тогда ваши отношения с клиентом будут достаточно надежными. Клиент начинает доверять и готов выполнить всё, что вы ему предложите. Таким образом мы обходим естественное сопротивление человека грядущим изменениям.



Схема создания и укрепления раппорта

Задание 7.

Пора попробовать объединить навыки вербального и невербального отражения. Вступая в любую беседу, сразу начинайте присоединяться к другому человеку, телесно и вербально. Делайте это достаточно незаметно, не копируя, как обезьянка, его жесты, а только намечая движение. Например, если он чешет голову, вам не надо тут же похлопать свою прическу. Достаточно просто немного сделать движение рукой в направлении головы. Или если он вытирает нос, достаточно поднять руку в направлении лица.

Начиная свою ответную речь, первые фразы стройте из слов вашего собеседника. Уточните или кратко повторите, что он сказал, и только затем говорите свои мысли. Продолжайте повторять это упражнение, пока установление раппорта не начнет проис-

ходить само собой, автоматически. Об этом вы узнаете, когда вы перестанете тратить дополнительные усилия на выполнение этих двух навыков.

Теперь, когда вы умеете следовать за вашим клиентом, и раппорт становится достаточно глубоким, пора научиться вести клиента.

Ведение – это очень важная составляющая раппорта. Благодаря ведению, терапевту удастся побуждать клиента сделать необходимые ему изменения, не принуждая его, не заставляя. Он делает это просто потому, что вы в раппорте, он уже доверяет вам. Иногда навык ведения расценивается как манипуляция.

Действительно, ведение можно использовать, чтобы управлять другим человеком не для его пользы. Виртуозно владеют ведением разного рода мошенники, буквально заставляя людей расставаться с их деньгами. При этом элементы ведения есть в любом общении. Вам предложили снять пальто, и вы послушно тут же его сняли. Или предложили присесть, или попросили ответить на вопрос, или выполнить любое действие, явившееся ответом на просьбу собеседника.

Психотерапевт, опираясь на свою нравственную позицию, использует ведение для улучшения состояния клиента, доверяющего ему. Нежелательной же манипуляции достаточно легко противостоять, просто не входя в раппорт с мошенниками, не выполняя их просьбы и не реагируя на провокации.

В психологической консультации ведение используется постоянно. Как только ваш клиент вошел, вы уже начинаете его вести. С одной стороны, вы к нему присоединяетесь, а с другой стороны, просите сделать что-то еще.

Здесь тоже можно различать открытую и закрытую составляющие ведения. Открытая – это вопросы, которые вы задаете, это предложение пересесть на другой стул или принять какую-то определенную позу, то есть то, что вы открыто предлагаете своему клиенту.

А закрытая – это то, что он делает, повторяя за вами и не отдавая себе в этом отчета. Например, если вы достаточно хорошо уже присоединились в вашем следовании, вы меняете позу, и ваш собеседник теперь уже следует за вами и также меняет позу. Вы встали – и он встал, вы подняли руку – и он поднял. Вы предложили что-то, и он последовал, хотя раньше этому предложению сопротивлялся.

Само собой, ведение осуществляется не просто так, а ради целей, которые ставит терапевт. То есть ради достижения тех изменений, которые сейчас полезны клиенту.

Например, клиент достаточно долго сидит в согнутой позе и жалуется, как у него всё плохо в жизни устроено. Терапевт тоже сидит рядом с ним, слегка согнувшись, и сочувственно кивает головой. Неожиданно терапевт распрямляется, слегка потягивается, глубоко вздыхает, и тут можно заметить, что клиент неосознанно повторил изменение позы терапевта. Также откинулся, посмотрел прямо, задышал. И можно услышать, что жалобы у клиента постепенно иссякают и появляются первые предположения о возможных решениях проблемы.

Что сделал терапевт? Он просто изменил позу. Вопрос в том, в какую сторону он ее изменил. Клиент сидел согнувшийся, опустив глаза. С точки зрения работы психологических механизмов восприятия и физиологии это означает, что у него был ограничен доступ к восприятию внешнего мира и к внутренним резервам. Выпрямляясь и изменяя угол и широту взгляда, он начинает видеть больше, появляется также и больший доступ для воздуха, для поступления кислорода. Клетки мозга начинают работать активнее, внутреннее видение как бы тоже резко расширяется. Он выходит уже за границы своей проблемы и начинает находить пути решения.

Конечно, ведению необходимо учиться, чтобы оно происходило легко, изящно и незаметно. Но без него не обойтись. Это наиболее действенный способ для терапевта помочь клиенту повернуть на путь разрешения его проблем.

Задание 8.

Разговаривая с вашим собеседником, установите достаточно прочный раппорт, следуя за ним. Присоединитесь по позе, кивайте головой в такт его речи, повторяйте ключевые слова, делайте парафраз и т. д. А через несколько минут попробуйте повести его: смените позу, поменяйте тему беседы, сделайте что-то еще. Понаблюдайте, как отреагировал на это ваш собеседник. Последовал он за вами или нет? Заметил он ваше движение или не заметил? Если с первого раза вам не удастся повести его, продолжайте присоединяться, и затем пробуйте еще и еще.

Психологи обычно смеются, еще неизвестно, кто кого ведет. Психотерапевт – клиента или клиент – психотерапевта. Но если клиент делает это неосознанно, то терапевт использует ведение как навык для своей работы.

В процессе сессии постоянно происходит чередование этих двух составляющих: следования и ведения. Соотношение их зависит как от предпочтения терапевта, способа его работы (более директивный или более демократичный), так и от типа терапии, которой он занимается. Например, в клиенто-центрированной терапии, к изучению которой мы с вами фактически приступили, предпочтительнее мягкий тип следования за клиентом, и очень редкое ведение. А в недирективном гипнозе М. Эриксона (эта тема уже для продвинутых терапевтов) основным является ведение.

Попробуйте по своим чувствам понять, что больше нравится вам? Следовать или вести? И уделяйте больше внимания тому, что вам менее интересно или труднее дается. Поверьте, обе составляющие одинаково важны для успешной работы.

Глава 6. Чувство-индикатор

Неоднократно мы уже просили вас проверить действие того либо иного приема, опираясь на ваши чувства. Возможно, вам это показалось странным, или, может, прошло мимо внимания. Очень рады, если вы последовали нашей просьбе и действительно попробовали понять свои чувства, когда тренировались.

Сейчас же мы хотим специально обратить ваше внимание именно на те чувства, которые у вас появляются.

Чувства (или эмоции) – это наш способ оценки происходящего. Способ, который не требует включения мышления, логики, рассуждений. Интуитивный способ, подаренный нам природой. И очень действенный.

Как только мы делаем что-то не то, появляются чувства, вероятно, не очень приятные. Это сигнал о том, что нужно остановиться и вернуться к началу пути, переделать по-другому. Если же мы сделали все хорошо и удачно, то появляются чувства приятные, несущие успокоение и удовольствие. Это наша награда.

Ваш собеседник, рассказывая вам о своей проблеме или беде, естественно, испытывает чувства. Как правило, это чувства, несущие определенный угнетающий характер. Горе, боль, отчаяние, одиночество, ревность и тому подобное.

Присоединяясь к нему по позе и словам, вы, вольно или невольно, начинаете и отражать эти чувства, или они появляются и у вас. Возможно схожая ситуация вызывает отклики о своем наболевшем. И вы тоже погружаетесь в эти чувства.

Вот это уже становится опасным для терапевта.

Задание 9.

Чтобы убедиться, что это так, проведите маленький эксперимент, который показывает, как поза влияет на чувства и состояние. Присядьте на корточки, согнитесь к коленям, пригните голову, сожмитесь. Теперь попробуйте подумать об очень приятном, веселом, радостном событии. Оцените, какие чувства вы испытываете? Насколько легко испытывать радость в такой позе?

А теперь встаньте, потянитесь, посмотрите немного вперед и вверх, раскройтесь. И подумайте о неприятном событии в вашей жизни. Что происходит? Опять, какие появляются чувства?

И, в завершение, чтобы перейти к хорошему работоспособному состоянию. Стоя в открытой позе, подумайте о радостном событии. Как вам теперь? Какие чувства?

Оцените, где вам было легче всего. Насколько разными по интенсивности были похожие чувства в разных позах.

Этот эксперимент наглядно демонстрирует, как поза влияет на восприятие мира человеком, а, следовательно, и на его чувства.

Терапевт, как любой человек, тоже начинает испытывать разные чувства в зависимости от позы, слов, которые он произносит, мыслей и воспоминаний, того, что влияет на него из окружающего мира.

И здесь мы ставим очень жесткую границу между чувствами клиента и своими собственными чувствами. Именно этому вам придется уделять дополнительное внимание, различая, чьими чувствами вы сейчас живете: своими или своего клиента, в то время как остальные составляющие раппорта вы проделываете уже автоматически.

Но, тем не менее, клиента надо понимать. Понимать его чувства и присоединяться к ним. Этому помогает еще один базовый навык психотерапевта: **эмпатическое понимание**.

Эмпатия – это осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека, без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания. Это способность человека представить себя на месте другого человека, понять чувства, желания, идеи и действия другого, не теряя ощущения собственного Я. Это скорее аналитический акт, чем чувственный.

Каждый из нас обладает большим жизненным опытом. Прочитано много художественной литературы, где описываются переживания людей, просмотрено немало фильмов. Друзья и знакомые много рассказывали о своей жизни. Всё это – наше богатство, которое мы и ставим на службу эмпатическому пониманию.

Терапевт, получая от клиента информацию о событии, которое вызвало его чувства, может представить себе это событие, представить, какие чувства мог испытывать в этой ситуации другой человек, о чем он мог думать, что хотел сделать. В своем эмоциональном опыте он может найти похожие чувства, которые он испытывал в аналогичной или другой ситуации. Главный критерий тут – именно чувства, а не события. И, слегка прикоснувшись к воспоминаниям об этих чувствах, терапевт может присоединиться к другому человеку и на уровне чувств.

Важно, чтобы чувства были не заимствованные у клиента (этот феномен носит наименование «заражение терапевта чувствами клиента»), а своими собственными.

То есть в этой составляющей раппорта, в присоединении на уровне чувств, мы также являемся отражением для клиента. Но, если он в нас видит зеркало, где отражаются его чувства, терапевт ясно отдает себе отчет, что это его собственные, терапевта, чувства, его воспоминания, его эмоции.

Отражение это очень бережное. Ни в коем случае нельзя навязывать клиенту свое понимание его чувств. Можно только предполагать. И фразы, которые использует терапевт, очень аккуратно построены, чтобы не навязать клиенту свое понимание. Если вам надо сделать эмпатическое предположение, начинайте предложение так: «Я предполагаю, что ты мог бы испытывать в этой ситуации...», или «Позволь мне побыть тобой. Если бы я был на твоём месте, я бы чувствовал себя...». Такая конструкция фраз заставляет клиента прикоснуться к своим чувствам, а не просто повторять за терапевтом.

Это элементарная техника безопасности. Терапевт – авторитетное лицо для клиента, который знает о чувствах всё. Поэтому обязательно надо уточнить у клиента, что он чувствовал на самом деле.

Клиент в результате осознает, что он действительно чувствует, и он свободен в своем выборе.

Задание 10.

Слушая рассказ собеседника о каком-либо задевшем его эмоционально событии, попробуйте вспомнить чувства, аналогичные тем, что испытывает ваш собеседник. Само собой разумеется, эти чувства вы испытывали в другой ситуации. Слегка прикоснувшись к воспоминаниям о своих чувствах, продолжайте беседу, еще лучше понимая вашего собеседника.

Теперь вы вспоминаете, как вам было, когда вы испытывали подобные чувства, что вы думали о себе, о других, о мире в той ситуации. Ваши воспоминания помогают вам оказать поддержку человеку именно так, как ему требуется. Например, если ваш собеседник переживает состояние обиды, вы можете вспомнить аналогичное переживание в своей жизни. Вам станет понятно, почему обиженный не может ничего сказать о себе, а просто уходит плакать. Вы сможете посочувствовать этому переживанию, сказать: «Я понимаю, как это горько и тяжело, когда человек, для которого ты стараешься, не ценит тебя, как хочется плакать, и каким себя чувствуешь маленьким и нуждающимся в заботе».

Оцените свои чувства после такой эмпатической беседы. Оцените, насколько это были именно ваши чувства, а не заражения?

Разговор о чувствах на этом мы, конечно, не завершаем. Это неисчерпаемая тема, и одна из основополагающих для терапевта и психотерапии вообще.

Сейчас же ваша главная задача – научиться разделять свои чувства и окружающих. Поверьте, если вы научитесь это делать автоматически, вы станете очень успешным психотерапевтом, и сохраните свое эмоциональное и физическое здоровье на долгие годы.

Часть вторая. Терапевтическая сессия

Глава 7. Сбор информации

Вы уже освоили несколько важных и полезных навыков, которые помогают не только познакомиться с клиентом, но и в дальнейшей работе с ним играют немалую роль. Каждому из них отведено значимое место при установлении раппорта с клиентом. Это вербальное и невербальное присоединение, это следование и ведение, сопровождение и сопереживание клиенту.

В то же время пока мы с вами почти не касались, каким образом складываются все эти взаимодействия в процессе целой сессии? То есть пока картина недостаточно цельная, состоит из отдельных кирпичиков, которым предстоит занять место в фундаменте того здания, которое мы строим, в фундаменте психотерапии.

Рассмотрим обобщенную схему проведения терапевтической сессии и способы поддержания раппорта в каждой части.

Этап первый. Знакомство, сбор информации по проблеме клиента.

В этот период терапевт внимательно выслушивает клиента, присоединяясь к нему по позе, давая небольшой парафраз в виде повторения окончания предложений, ключевых слов, сопереживая чувствам.

На этом этапе для клиента важно выговориться, и терапевт своим выслушиванием, следуя за клиентом, помогает ему раскрыть все (или почти все) ассоциативные связи, следующие за предъявленной жалобой.

Основными приемами раппорта тут являются буквальный парафраз, невербальное отражение и отражение чувств.

Возможность выговориться слушающему и понимающему человеку уже является большой поддержкой для людей, не избалованных внимательными и доброжелательными слушателями. Если терапевт сохраняет раппорт на всем протяжении выслушивания, вне зависимости от времени, которое оно занимает, то, как правило, для многих людей уже это является результатом терапии.

В нашей практике встречались разные клиенты. Одним для того, чтобы рассказать о проблеме, не хватало и часа. В первую сессию мы обычно не останавливаем клиента, анализируем его стиль взаимодействия и подстраиваемся под него, так, чтобы клиенту было комфортно общаться. В последующие сессии уже уделяем меньше времени выслушиванию клиента, направляя его к актуальной проблеме.

Другие не могли слова из себя выдавить. Им приходится помогать, используя особый вид терапевтических навыков – терапевтические вопросы. О них мы расскажем в главе про язык психотерапевта.

В любом случае, останавливаете ли вы клиента или помогаете его высказываниям, делайте это с уважением к нему и его проблеме.

Задание 11.

Используя все навыки установления и поддержания раппорта, соберите в свободной форме информацию от вашего собеседника. Определите ваши чувства, когда вы слушаете. Что вам мешает, что помогает слушать? Сколько времени вы свободно удерживаете внимание на рассказе собеседника. А когда устаете, и оно начинает ускользать? Научитесь

чередовать напряженное внимание и расслабление, чтобы снять признаки утомления. Пока это только ваши самоисследования, но они вам пригодятся в реальных сессиях.

На этом этапе мы узнаем об актуальном состоянии нашего клиента, о его проблемных ситуациях.

Терапевт проводит первичный анализ проблемных состояний, строит гипотезы, делает предположения, как можно помочь в этой ситуации. Вся эта работа пока происходит невидимо для клиента, в голове психотерапевта.

А в реальности терапевт продолжает выслушивать и поддерживать раппорт со своим клиентом. Вот почему так важно довести эти навыки до автоматизма. Ведь приходится совмещать поддержание раппорта с серьезной аналитической работой.

В процессе выслушивания очень полезно узнавать о чувствах клиента, время от времени спрашивая его, что вы чувствовали в этой ситуации? К сожалению, тема чувств у многих запретна или не осознана, и терапевт использует эмпатическое понимание, чтобы сделать предположения, что было с клиентом.

Однако если вы собираетесь продолжать работу с вашим клиентом, через некоторое время, когда информации набралось достаточно, пора переходить ко второму этапу.

Глава 8. Постановка цели

Этот этап в терапии является фактически определяющим для клиента и терапевта, как у них пойдет работа в дальнейшем. В психотерапевтической литературе можно найти большие и сложные схемы, как проводить сбор информации для постановки цели.

Сейчас мы не будем рассматривать эту тему очень подробно, но подчеркнем несколько важных моментов.

Именно здесь терапевт использует структурирующий смысловой парафраз для того, чтобы разложить информацию, изложенную клиентом «по полочкам». Таким образом, клиент перестает на время быть рассказчиком и становится слушателем. Это уже элемент ведения. Терапевт как бы предлагает клиенту выбрать ту тему, которая в данный момент является для него самой болезненной или самой важной.

Обратите внимание, терапевт ничего не навязывает. Он всё время предоставляет выбор клиенту. Это очень важная составляющая психотерапии – клиент является ответственным за то, что с ним происходит, и за то, как решить свою проблему. Терапевт является только сопровождающим. Его задача – обеспечить продвижение клиента по пути решения проблемы, помогать ему преодолевать препятствия и поддерживать при успехах. В этом суть **терапевтического контракта**, который терапевт заключает с клиентом. Ответственность за результат терапии они делят примерно пополам. Терапевт знает **как**, а клиент видит **куда**.

Используя наборы специальных вопросов, буквальный парафраз, эмпатическое понимание и предположения, психолог помогает клиенту определить тот **результат**, который он хочет получить в процессе терапии. Например, это могут быть хорошие отношения с другими людьми (близкими или коллегами, или друзьями). Это может быть решение личных затруднений (например, изменение уровня тревожности или снижение страха, или планирование будущего, или лечение психологической травмы).

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.