

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРАКТИКУМ

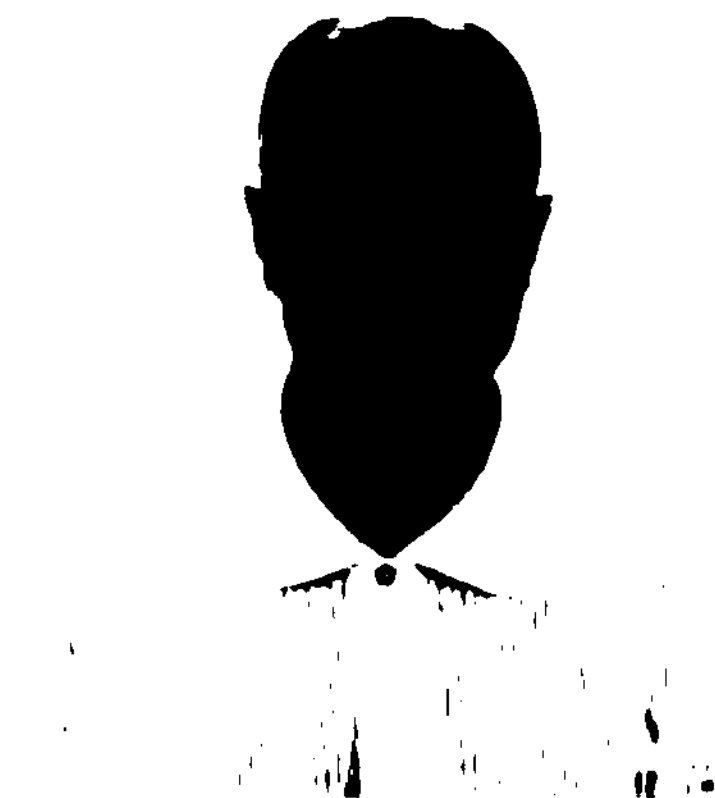
Г.В. Старшенбаум

РАБОТА ПСИХОЛОГА НАД СОБОЙ



Техники внутренней супервизии

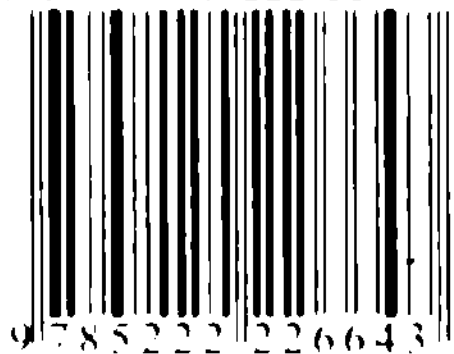
Ф Е Н И К С



ГЕННАДИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ СТАРШЕНБАУМ – практикующий психотерапевт высшей категории с многолетним стажем, кандидат медицинских наук, профессор Московского Института Психоанализа. Ведет курсы профессиональной переподготовки и повышения квалификации для практикующих психологов. Является автором ряда научных монографий и учебно-практических руководств по различным разделам психотерапии.



ISBN 978-5-222-22664-3



УДК 159.9
ББК 88.3
КТК016
С77

Старшенбаум Г. В.

С77 Работа психолога над собой : техники внутренней супервизии / Г. В. Старшенбаум. — Ростов н/Д : Феникс, 2014. — 269, [1] с. — (Психологический практикум).

ISBN 978-5-222-22664-3

С помощью тестов и упражнений это учебно-практическое руководство поможет объективно оценить качества личности, нужные психологу, а также выработать необходимые профессиональные навыки.

Книга прежде всего адресована психологам и психотерапевтам, однако она может быть полезна студентам и преподавателям любых гуманитарных вузов, а также широкому кругу профессионалов, работающих с людьми и желающих развить свои навыки общения.

ISBN 978-5-222-22664-3

УДК 159.9
ББК 88.3

© Старшенбаум Г. В., 2014

© Оформление: ООО «Феникс», 2014

Содержание

Для кого эта книга	8
ПРОФПРИГОДНОСТЬ	16
Личностный дифференциал (Н.П. Фетискин)	19
Профиль личности (Н.Р. Битянова)	22
Тест на объективность (М.В. Беляков)	24
ЭМПАТИЯ	36
Тест на эмпатию (И.М. Юсупов)	37
Эмоциональный коэффициент (Н. Холл)	43
Уровень толерантности «Интол» (Л.Г. Почебут)	46
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ	54
Что говорят вам мимика и жесты? (Н.Т. Оганесян)	55
Диагностика ведущего типа восприятия (С.А. Ефремцева)	62
АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ	71
Умеете ли вы слушать? (М. Снайдер)	72
Шкала измерения самомониторинга (М. Снайдер)	81
Ваш стиль критики (П.А. Лунев)	84

● Работа психолога над собой

ОТКРЫТОСТЬ И ВЫРАЖЕНИЕ ЭМОЦИЙ	91
Тест на открытость	93
УВЕРЕННОСТЬ	104
Насколько вы уверены в себе? (С. Колосова)	107
Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли и др.)	110
СЕМЕЙНЫЙ ПСИХОЛОГ	119
Тест для мужчин	122
Тест для женщин	127
Общение супругов	133
Реакция супругов на конфликт	144
Тест родительского отношения	153
Хороший ли вы воспитатель?	158
ПАРНЫЕ УПРАЖНЕНИЯ	165
Наблюдательность	165
Активное слушание	168
Активное слушание и обратная связь	174
Обратная связь	177
Выражение эмоций	179
Вербализация	183
Невербальное общение	197
Уверенность	199
Работа в тройках	202

Семейный психолог	215
Отец семейства	228
ГРУППОВОЙ ТЕРАПЕВТ	232
Коммуникативные и организаторские склонности (Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов)	238
Литература	263

Не позволяй душе лениться!
Чтоб в ступе воду не толочь,
Душа обязана трудиться
И день и ночь, и день и ночь!

Гони ее от дома к дому,
Тащи с этапа на этап,
По пустырю, по бурелому
Через сугроб, через ухаб!

Не разрешай ей спать в постели
При свете утренней звезды,
Держи лентяйку в черном теле
И не снимай с нее узды!

Коль дать ей вздумаешь поблажку,
Освобождая от работ,
Она последнюю рубашку
С тебя без жалости сорвет.

А ты хватай ее за плечи,
Учи и мучай дотемна,
Чтоб жить с тобой по-человечьи
Училась заново она.

Она рабыня и царица,
Она работница и дочь,
Она обязана трудиться
И день и ночь, и день и ночь!

Николай Заболоцкий

Для кого эта книга

*У других понимаешь лишь то,
что преодолел в самом себе.*

Кишиштоф Конколевский

Еще в детстве я воспринял как само собой разумеющуюся семейную традицию обслуживание людей. У нас в роду были и сапожники, и портные, и врачи, и книготорговцы. В первом классе меня дразнили профессором и философом. Философия мне нравится и сейчас, но больше меня всегда волновал человек: я вижу лица в случайных узорах, заглядываю в глаза, прислушиваюсь к разговорам. Мне интересны чувства и сны людей, сложные человеческие взаимоотношения. В армию я уходил с книжкой Якобсона «Воспитание чувств» в рюкзаке. А в записной книжке был список книг, которые надо прочитать, на первом месте — Фрейд и Юнг. Перед демобилизацией я написал нейрофизиологу Н.П. Бехтеревой: как стать практическим психологом? Оказалось, у нас таких не готовят, но можно стать врачом-психотерапевтом.

Я поступил в медицинский институт. Последние три курса работал медбратом в психо-

неврологическом диспансере, после окончания института стал психотерапевтом. Старался помогать больным больше словом, чем лекарствами. В 70-х гг. XX в. это был гипноз и аутотренинг, в 80-х гг. добавилась групповая и семейная терапия. В это время у нас стали готовить практических психологов, в сотрудничестве с ними я многому научился. Еще больше мне помогли занятия с приезжавшими тогда во множестве иностранными мастерами: аналитиками, гештальт-терапевтами, драматерапевтами, экзистенциалистами.

Моя медицинская карьера шла своим чередом. Я заведовал отделом суицидологии Московского НИИ психиатрии Минздрава РФ, защитил диссертацию по своей программе кризисной психотерапии, обучал ей психиатров и психологов страны, а также студентов пединститута. Постепенно я полностью перешел на занятия психологией и педагогикой и с 2000 г. работаю профессором кафедры психотерапии и консультативной психологии Московского института психоанализа.

Я думаю, что потребность оказывать помощь другим людям основана на родительском инстинкте и врожденном механизме идентификации с другим человеком. Выбор профессии психолога свойственен, по-видимому, людям с незажившей душевной раной, которая делает их повышенно чувствительными к боли, даже если больно другому человеку. Не зря Юнг, перенесший в юности психоз, называл себя «раненым целителем».

Моя рана — погибший на фронте отец и то, что сделали фашистские звери с моими родными в Ростове. Только несколько лет назад я уговорил себя съездить в Вену в дом-музей Фрейда, потом в Швейцарию, потом в Дрезден и в Мюнхен, и только пару лет назад — в Берлин. И это при том, как мне нравятся немецкий язык и культура.

● Работа психолога над собой

Среди моих студентов выделяются люди, прошедшие через трудные испытания и готовые помогать товарищам по несчастью. К сожалению, я не успеваю дать им столько, сколько могу, поэтому пишу для них такие книги, как эта. Она написана на основе многолетнего опыта тренинга личностных качеств психолога и отличается акцентом на самостоятельной работе.

Практическая психологическая помощь у многих ассоциируется с психоанализом. Однако психоаналитическое обучение требует прохождения личного анализа, а практическая работа начинающего психоаналитика должна проходить под систематическим контролем супервизора. К сожалению, многие студенты считают возможным игнорировать эти требования, боясь погружаться в свои чувства и мотивации, которые затем бесконтрольно управляют их реакциями на клиентов.

Не пройдя учебного анализа, начинающие психологи пытаются разобраться в собственных психических проблемах на материале своих клиентов, создавая себе и клиенту иллюзию объективной работы. В результате не получается ни самоанализа, как это было бы в учебном анализе, ни реальной помощи клиенту, вместо которого психолог видит себя.

Книга начинается с проверки на профпригодность. Даже если вы уже работаете психологом, полезно задуматься: это мое? Убежденность в своем призвании помогает чувствовать себя увереннее во время неминуемых неудач. Однако если вам лучше заняться чем-то другим, сделать это надо до того, как вы выгорите, потрепав перед этим нервы и себе, и своим близким, и клиентам, которым и так не сладко.

Вторая глава книги посвящена специфике профессионального восприятия клиента и тренингу навыков наблюдательности и эмпатии. Начинающие аналитики нередко исполь-

зуют свои теоретические знания и наивные представления о терапевтической нейтральности, чтобы отгораживаться от чувств клиентов. Другой крайностью является оправдание любых своих эмоциональных реакций надеждой на то, что все они полезны для пациента. В этой главе вы найдете тесты и упражнения, которые помогут вам сохранять терпение и уважение к мнению клиента, повысят устойчивость по отношению к неприемлемому или манипулятивному влиянию и предохранят от выгорания.

В 3-й главе вы оцените свою психологическую наблюдательность, узнаете про особенности профессионального восприятия, определите свой ведущий канал восприятия и научитесь общаться с разными клиентами на их языке. Вы сможете также исследовать свою сенситивность. Она помогает сопереживать клиентам, но чрезмерная ранимость таит опасность нервного срыва и требует психотерапии.

4-я глава — про активное слушание и обратную связь. Стесняясь собственных фантазий, начинающие консультанты пренебрегают фантазиями и снами клиента, сосредотачиваясь на практических проблемах. Из-за собственных эмоциональных блоков консультант теряется во время аффективных реакций клиента и сдерживает спонтанное проявление его чувств, вместо того чтобы вызывать их и работать с ними. Воспринимая все по принципу «или — или», консультант мешает клиенту интегрировать его «плохие» и «хорошие» черты. Навыки активного слушания и обратной связи помогут вам «разговорить» клиента и лучше его понять, отразить ему его внутренние конфликты.

5-я глава касается открытости и выражения эмоций. Боясь потерять интеллектуальный контроль, начинающий психолог слишком много говорит. Он рассуждает и тогда, когда можно и нужно использовать эмоциональные и физические

● Работа психолога над собой

переживания. Рассуждая и поучая, психолог не замечает невербальных сигналов и не может обеспечить клиенту эмпатический контакт, так что сессия превращается в демонстрацию тонкого ума психолога. Не вынося сложности и неопределенности, он спешит с диагностикой и решениями, не включая в свою наспех собранную конструкцию «лишние детали». Не доверяя скрытым ресурсам клиента, психолог нагнетает напряжение, мешая процессу развиваться в естественном темпе. Навыки открытости и невербального эмоционального контакта позволят вам установить взаимное доверие и предохранят от травм и вас, и клиента.

Как быстрее преодолеть профессиональную неуверенность, особенно в работе с солидным или пожилым клиентом? Об этом 6-я глава — «Уверенность». Боясь столкнуться со своими «слабыми местами», начинающий психолог избегает определенных тем и направляет клиента в области, где чувствует себя комфортнее. Из-за страха выйти за рамки привычных стереотипов он ограничивает себя в количестве терапевтических техник. Опасаясь неудачи, психолог не решается рисковать, мирится с малым, только чтобы избежать чувства стыда за ошибку. Он ведет себя с клиентом нерешительно, избегает разногласий, поддерживает его, но не подталкивает к активным действиям. Чтобы не выглядеть агрессивным и назойливым, психолог робко высказывает собственное мнение, не отстаивает его, заботясь не о том, чтобы быть полезным клиенту, а о том, чтобы понравиться ему своей мягкостью.

Начинающий психолог нередко неосознанно подражает своим наставникам, играет роль идеального, по его представлению, специалиста. Опасаясь недоверия клиента, психолог изображает всезнающего и всемогущего человека. Из-

за страха выглядеть несолидно он ведет себя слишком серьезно, отказывается от игровых и экспериментальных моментов, ко всему относится буквально, без чувства юмора. Испытывая страх расставания, в основе которого могут лежать детские утраты и страх смерти, психолог может бесконечно оттягивать завершение терапии.

Упражнения в паре, требующие участия партнера, вынесены в отдельную главу. Две главы книги посвящены тренингу навыков семейного и группового терапевта. Эти виды психологической помощи на сегодняшний день наиболее востребованные, они же и самые трудные.

Семейному терапевту необходимо освоить педагогический подход, уметь организовать дискуссию, прояснить цели семьи, честно признавать границы своих возможностей и не склонять семью ни к какому типу взаимоотношений. Он должен быть готов прийти на помощь семье в любой момент, с пониманием и сочувствием относиться к интенсивным эмоциональным проявлениям в семье, работать с ней в единой «команде», подчеркивать ее позитивную роль в терапевтическом процессе.

Я стремлюсь быть искренним, спонтанным и открытым, чтобы ждать таких же проявлений от членов семьи. Не скрываю, что воспринимаю происходящее на сессии через призму собственного семейного опыта. Помогаю членам семьи разрешать конфликтные, проблемные ситуации, способствую их развитию, помогаю семье в психологическом и медицинском образовании с помощью своих научно-популярных книг и обеспечиваю семью информацией о возможной социальной помощи.

Групповой психотерапевт должен пройти курс применения теории и методов групповой психотерапии, иметь личный опыт участия в тренинговых и терапевтических группах,

● Работа психолога над собой

опыт наблюдения за работой групп под руководством опытных специалистов и опыт самостоятельного ведения группы под профессиональной супервизией. Хорошему терапевту группа необходима не для самоутверждения, а для удовлетворения потребности помогать людям в реализации их целей. При этом терапевт обязан с уважением относиться к выбору группой ее целей и норм. В то же время он должен быть образцом человека, поведение которого отражает его жизненные ценности.

В качестве группового терапевта я постоянно отслеживаю свое воздействие на группу. Это помогает мне выявить свой энергетический потенциал, проявить открытость и прямоту, свою готовность нести ответственность за группу, внести ощутимый вклад в ее работу, демонстрировать адаптивные модели поведения. Я не скрываю, что участие в групповой терапии является для меня вариантом самоанализа.

Однако моменты самораскрытия должны соответствовать происходящему в группе. Иначе терапевт будет использовать ее в своих целях вместо того, чтобы обратиться к личному консультанту. В затруднительных групповых ситуациях лучше положиться на мудрость коллективного разума и попросить совета у группы. Слишком частые затруднения — не повод для паники, а показание для обращения к супервизору.

Мне хочется помочь не только обучающимся и начинающим психологам, но и другим специалистам помогающих профессий, не обученным работать с клиентами. Поэтому в этой книге сделан акцент на самообучении с помощью тестов, домашних заданий и тренинга навыков в парах. С помощью ролевых игр вы сможете выявить стереотипы, затрудняющие успешное общение, проанализировать ошибки, допускаемые в общении с партнером, приобрести опыт ведения терапевтического диалога. Желательно каждое упражнение или игру завершать ответом на три вопроса: что понравилось

в своей работе, что не понравилось и как хотелось бы по-другому? На протяжении всей работы необходимо производить измерение и оценку с помощью различных тестов, чтобы ставить перед собой адекватные задачи и объективировать достижения.

Профпригодность

Хороший человек — не профессия.

Ильф и Петров



Для психолога, как и для любого человека помогающей профессии, прежде всего нужна общительность, интерес к людям и желание помогать им. Подумайте над следующими вопросами.

1. Какое место в моей жизни занимает общение с другими людьми.

- Сколько времени в день я провожу в общении с людьми?
- Хотелось бы мне проводить с людьми больше времени или я предпочитаю одиночество?
- У меня много друзей или очень мало?
- Много ли времени я провожу со своими друзьями?
- Можно ли сказать, что моя жизнь переполнена людьми?
- Можно ли сказать, что в моей жизни слишком мало людей и я очень часто испытываю чувство одиночества?
- Что для меня предпочтительнее: небольшие компании, большие группы или я предпочел бы большую часть времени проводить лишь с одним человеком?

- Планирую ли я встречи с другими или это происходит случайно?
2. Что является для меня важным, когда я общаюсь с людьми.
- Что мне нравится в людях: ум; физическая привлекательность; то, что они ценят то же, что и я; их происхождение? Может быть, я выбираю общество этих людей потому, что они обладают влиянием и властью?
 - Выбираю ли я среди людей тех, кто будет делать то, что я хочу?
 - Выбираю ли я среди людей тех, кто будет принимать решения за нас обоих?
 - Те люди, с которыми я общаюсь, скорее похожи на меня, отличаются от меня или в чем-то они подобны мне, а в чем-то отличны? В чем?
 - Чувствую ли я, что нуждаюсь в друзьях больше, чем они во мне или наоборот?
 - Даю ли я другим знать, что хочу от них? Даю ли я им знать прямо, или они выясняют, что я хочу, косвенным путем?
3. Как я строю свои отношения с коллегами и друзьями.
- Нравится ли мне управлять людьми? Позволяю ли я другим управлять мной? Часто ли я уступаю другим?
 - Ожидаю ли я, что со мной будут обращаться как с равным?
 - О чем я прошу моих друзей? О чем мои друзья просят меня?
 - Манипулирую ли я людьми? Легко ли манипулировать мной?
 - Чувствую ли я ответственность за то, что происходит в моих отношениях с другими людьми или предоставляю, чтобы все шло своим ходом?

● Работа психолога над собой

- Каковы мои отношения с начальством?
- Не мешают ли мои личные отношения с коллегами выполнять работу?

4. Каковы мои основные ценности в межличностном общении.

- Готов ли я принимать людей такими, какие они есть?
- Важно ли для меня быть самим собой в общении с другими?
- В чем я чересчур осторожен и внимателен, общаясь с людьми? С чем связаны мои страхи?
- Могу ли я общаться с людьми, чьи взгляды, мнения, поведение отличны от моих?
- Есть ли у меня предрассудки в отношении других людей?
- Обсуждаю ли я свои взгляды и представления с другими?
- Могу ли я придавать такое значение отношениям (например, дружеским), что они могут повлиять на мою работу и другие занятия?
- Готов ли я работать, рисковать, ставить себя на место другого для того, чтобы обогатить свое общение с людьми?

Хороший психолог. Проранжируйте список качеств эффективного психолога с учетом собственных приоритетов.

- Интерес к людям как к личностям, а не как к материалу для манипуляций; уважение чужой личности.
- Чувство такта и способность к сотрудничеству.
- Терпимость, чувство смирения и ответственности при встрече со страдающими людьми.
- Сострадание, которое выдерживает границы и жесткую конфронтацию.

- Способность занимать профессиональную позицию, поддерживать гибкие и конструктивные отношения с людьми.
- Широкие взгляды на человеческую жизнь, на возможности и ограничения людей и на насущные потребности общества.
- Способность различать моральные ценности.
- Цельность натуры, самоконтроль и уравновешенность.
- Настойчивость, методичность в работе; способность выдерживать напряжение.
- Понимание собственных личностных особенностей, чувство юмора.
- Способность осознавать, оценивать и избирательно использовать свою интуицию.
- Чуткость к сложностям мотивации.
- Незаурядные интеллектуальные способности и рассудительность.
- Оригинальность, находчивость и разносторонность.
- Неустанная и неистощимая любознательность; способность к самообучению.

Личностный дифференциал (Н.П. Фетискин)

Этот тест поможет вам оценить субъективные аспекты отношения к себе и к другому человеку, а также отношения этого человека к вам. Оцените себя согласно приведенному ниже списку качеств, зачеркивая одну цифру в каждой строке в соответствии с тем, насколько выражено у вас то или иное качество: 3 — ярко выражено, 2 — выражено, 1 — слабо выражено, 0 — не выражено ни это качество, ни противоположное ему, расположенное на этой же строке справа.

● Работа психолога над собой

Затем на втором листе (два одинаковых листа должны быть приготовлены заранее) оцените себя, каким бы вы хотели быть в идеале, если бы могли. Наконец, оцените с партнером друг друга.

1. обаятельный	3 2 1 0 1 2 3	непривлекательный
2. слабый	3 2 1 0 1 2 3	сильный
3. разговорчивый	3 2 1 0 1 2 3	молчаливый
4. безответственный	3 2 1 0 1 2 3	добросовестный
5. упрямый	3 2 1 0 1 2 3	уступчивый
6. замкнутый	3 2 1 0 1 2 3	открытый
7. добрый	3 2 1 0 1 2 3	эгоистичный
8. зависимый	3 2 1 0 1 2 3	независимый
9. деятельный	3 2 1 0 1 2 3	пассивный
10. черствый	3 2 1 0 1 2 3	отзывчивый
11. решительный	3 2 1 0 1 2 3	нерешительный
12. вялый	3 2 1 0 1 2 3	энергичный
13. справедливый	3 2 1 0 1 2 3	несправедливый
14. расслабленный	3 2 1 0 1 2 3	напряженный
15. суетливый	3 2 1 0 1 2 3	спокойный
16. враждебный	3 2 1 0 1 2 3	дружелюбный
17. уверенный	3 2 1 0 1 2 3	неуверенный
18. нелюдимый	3 2 1 0 1 2 3	общительный
19. честный	3 2 1 0 1 2 3	неискренний
20. несамостоятельный	3 2 1 0 1 2 3	самостоятельный
21. раздражительный	3 2 1 0 1 2 3	невозмутимый

Обработка. Обобщенные показатели Оценки, Силы и Активности подсчитываются по следующим правилам.

Оценка — сумма баллов в строках 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.

Сила — сумма баллов в строках 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.

Активность — сумма баллов в строках 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

При этом для нечетных строк (1, 3, 5 ... 21) показатель учитывается со знаком «+», если он стоит в левой части листа, и со знаком «—» — в правой части. Для четных строк (2, 4, 6 ... 20) показатель учитывается со знаком «—» в левой части и со знаком «+» — в правой. Итоговый показатель может варьироваться от -21 до $+21$. Например, по характеристикам фактора силы испытуемый оценил себя так: сильный-слабый 0; упрямый 3; зависимый 2; нерешительный 1; расслабленный-напряженный 0; неуверенный 1; самостоятельный-несамостоятельный 0. Подсчет: $0 + 3 - 2 - 1 + 0 - 1 + 0 = -1$. Показатель силы = -1 .

Показатель оценки характеризует такие аспекты Я-концепции, как принятие себя как личности, признание у себя социально одобряемых качеств (высокие показатели) — критическое отношение к себе, недостаточный уровень самопринятия, неудовлетворенность собой (низкие показатели). О низкой самооценке, как правило, свидетельствуют близкие к нулю и отрицательные показатели.

Показатель силы характеризует уверенность испытуемого в себе, склонность полагаться на свои силы в трудных ситуациях (высокие показатели) — восприятие себя как человека, зависимого от внешних обстоятельств, неспособного добиваться желаемого, контролировать ситуацию, настаивать на своем (низкие показатели). О низкой самооценке, как правило, свидетельствуют отрицательные показатели.

Показатель активности характеризует самовосприятие испытуемого как человека общительного, активного, энергичного, эмоционально откликающегося на ситуацию или замкнутого, спокойного, сдержанного (речь идет лишь о том, каким считает себя испытуемый, а не о том, какой он на самом деле). Однозначной связи с самооценкой у этого фактора нет.

● Работа психолога над собой

Профиль личности (Н.Р. Битянова)

Хорошим психологом может стать только самодостаточная, гармоничная, духовно и нравственно совершенствующаяся личность. Предлагаемый тест поможет вам оценить свои сильные и слабые стороны. Перед вами список из 16 личностных качеств. Отметьте выраженность у вас каждого из этих качеств, обведя кружком соответствующую цифру. Цифра 1 означает максимальную степень проявления качества, указанного в левом столбце, цифра 10 — максимальную степень проявления качеств в правом столбце.

1. Замкнутость, скрытность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Общительность, открытость
2. Низкий интеллект	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Высокий интеллект
3. Эмоциональная неустойчивость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Эмоциональная устойчивость
4. Склонность к подчинению, покорность, мягкость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Склонность к доминированию, твердость, упрямство
5. Сдержанность, рассудительность, внимательность, серьезность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Восторженность, импульсивность, невнимательность, беспечность
6. Недобросовестность, игнорирование общественных норм	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Совестливость, высокая нормативность поведения
7. Робость, застенчивость, осторожность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Смелость, склонность к риску, предприимчивость

Профпригодность ●

8. Жесткость, суровость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Мягкость, чувствительность
9. Доверчивость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Подозрительность
10. Практичность, объективная оценка реальности	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Непрактичность, богатое воображение, погруженность в себя
11. Прямолинейность, непосредственность поведения	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дипломатичность, расчетливость
12. Тревожность, неуверенность, чувство вины	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Спокойствие, уверенность в себе, беззаботность
13. Консерватизм	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Склонность к новому
14. Конформизм, зависимость от общественного мнения	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Независимость от мнения группы, окружающих, стремление действовать, исходя из собственных побуждений
15. Низкий самоконтроль, недисциплинированность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Высокий самоконтроль, самодисциплина
16. Расслабленность, низкая мотивация	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Напряженность, возбужденность, вызванная большим стремлением к успеху

Норма выраженности качеств для профиля личности психолога:

1: 8–10 баллов, 2: 8–10 баллов, 3: 7–10 баллов, 4: 5–8 баллов,
5: 1–5 баллов, 6: 8–10 баллов, 7: 5–8 баллов, 8: 6–8 баллов,

● Работа психолога над собой

9: 1—5 баллов, **10:** 1—5 баллов, **11:** 4—8 баллов, **12:** 7—9 баллов, **13:** 5—10 баллов, **14:** 3—7 баллов, **15:** 8—10 баллов, **16:** 5—8 баллов.

Если какие-то качества вашей личности отклоняются от указанной нормы и по результатам теста, и по вашей самооценке, обратите на них особое внимание в процессе тренинга.

Кроме подходящих личностных качеств, психолог должен владеть определенными профессиональными навыками. Психолог должен уметь:

- определить эмоциональное состояние клиента по выразительным характеристикам поведения;
- установить эмоциональный контакт с клиентом и разговаривать его;
- сочувственно слушать и интуитивно понимать клиента;
- замечать малозаметные проявления внутренней жизни клиента;
- контролировать свое самовыражение;
- доходчиво, аргументированно и лаконично высказывать свои мысли.

Тест на объективность (М.В. Беляков)

Восприятие клиента неминуемо подвержено субъективным влияниям: настроению, социальным предубеждениям, особенностям контрпереноса. Этот тест поможет вам определить свою способность объективно оценивать окружающих людей. При ответе на каждый вопрос выберите только одну из трех представленных альтернатив.

1. Если человек тщательно придерживается правил поведения и никогда не отступает от хорошего тона, то он:

- а) вежлив, приятен в общении;
- б) строго воспитан;
- в) неискренен, поскольку скрывает свой истинный характер.

2. Если супруги никогда не ссорятся между собой, то они:

- а) счастливы;
- б) равнодушны друг к другу;
- в) у них нет взаимного доверия.

3. Если человек, которого видите впервые, сразу же начинает рассказывать вам анекдоты или говорить остроты, то он:

- а) шутник (остряк);
- б) чувствует себя с вами неуверенно и этим пытается компенсировать чувство неудобства;
- в) хочет произвести на вас хорошее впечатление.

4. Если в разговоре, представляющем обоюдный интерес, ваш собеседник интенсивно жестикулирует, то он:

- а) испытывает внутреннее волнение;
- б) слишком устал, переутомился;
- в) не вполне искренен.

5. Если вы решили поближе узнать кого-то из своих знакомых, то для этого лучше всего:

- а) пригласить его в какую-то компанию;
- б) понаблюдать его в деле;
- в) посмотреть, как он ведет себя в критической ситуации.

● Работа психолога над собой

6. Если вы оказались в ресторане с человеком, который дает, по-вашему, слишком большие чаевые, то он:

- а) хочет произвести впечатление;
- б) стремится завоевать расположение обслуживающего персонала;
- в) просто «добрая душа».

7. Если один из ваших знакомых никогда не начинает разговор первым, то он:

- а) скрытничает или не хочет разговаривать;
- б) слишком робок;
- в) чрезмерно мнителен, боится, что кто-то его обидит.

8. Низкий лоб у человека означает:

- а) глуповатость;
- б) упрямство;
- в) не говорит о человеке ничего конкретного.

9. Если человек старается не смотреть собеседнику в глаза, то он:

- а) страдает комплексом неполноценности;
- б) пытается скрыть свои мысли;
- в) чересчур рассеян.

10. Если ваш знакомый принадлежит к тем людям, которые, случись что-то неприятное, заявляют, что они с самого начала предвидели это, но ничего не предпринимали, чтобы не попасть в историю, то у него:

- а) очень волевой характер;
- б) ничего нет за душой, кроме желания самоутвердиться;
- в) установка ни во что не вмешиваться.

11. Если человек высокого материального достатка всегда покупает лишь самые дешевые вещи, то он:

- а) скромн;
- б) бережлив;
- в) скряга.

12. Если человек, о котором вам приходится судить только по его внешности, полноват, то он:

- а) симпатичнее других, весел и добродушен;
- б) вовсе не симпатичен, а наоборот, ленив и апатичен;
- в) такой же, как и все остальные.

Подсчитайте баллы с помощью таблицы.

Пункты	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
а	2	2	1	4	1	4	2	1	1	1	2	2
б	4	1	2	2	2	2	4	2	4	4	4	1
в	1	4	4	1	4	1	1	4	2	2	1	4

От 40 до 48. Вам легко составить мнение о человеке. Достаточно посмотреть на него, и вы уже знаете, что он за птица. Кроме того, вы можете сразу сообщить ему свое мнение, так как убеждены, что не ошиблись. Этим вы, конечно, не заслужите благодарности, по крайней мере, в тех случаях, когда оценка негативна или неприятна человеку. Но вы не всегда правы. Разумно ли каждому говорить то, что вы о нем думаете? Этим мало что изменишь, скорее, вызовешь раздражение и неприязнь.

От 31 до 39. Вы умеете объективно оценивать и ситуации, и окружающих людей. У вас есть нюх на людей, и вам несложно угадать их характер. К тому же вы не принимаете на веру чужое мнение, предпочитая самому убедиться, каков оцени-

● Работа психолога над собой

ваемый вами человек. Это хорошее качество как для психологов, так для преподавателей и руководителей. И если вы поймете, что ошиблись, то не побоитесь открыто признать это.

От 21 до 30. Вы, как правило, не уверены в своем мнении, легко можете поменять его в зависимости от того, что говорят о человеке другие. Ваша наблюдательность притупляется, и, в конце концов, вы лишаетесь возможности составить собственное суждение. Это объясняется тем, что у вас нет четко выраженной позиции. Старайтесь самостоятельно оценивать человека, больше полагайтесь на свой опыт и, возможно, все изменится к лучшему.

Линия жизни. Нарисуйте лесенку, ступени которой обозначают взлеты и падения — важнейшие события вашей жизни от рождения до воображаемого конца. Ответьте на вопросы: «Где вы находитесь на линии жизни сейчас? Что вы чувствуете, поместив себя на эту ступеньку? Как вы осознаете свое Я в контексте всей своей жизненной истории? Все ли вы делаете, чтобы подняться на следующую ступеньку?»

Опишите себя в те моменты, когда вы были хорошим психологом. Сопоставьте с теми моментами, когда вы действуете не лучшим образом. Попытайтесь определить, как разные части вашей личности действуют в эти различные моменты. Может быть, в плохие моменты доминируют несколько частей, оттесняя остальные? Не связано ли это с незажившими душевными ранами? Остались бы вы психологом, если бы они полностью зажили?

Эгограмма Дюссея. Колонки эгограммы соответствуют пяти основным состояниям «Я»: КР — Критикующий Родитель, ВР — Воспитывающий (Заботящийся) Родитель, В — Взрослый, АД — Адаптивное Дитя (Приспособленный Ребенок) и СД — Свободный Ребенок. Высота колонок соответствует представлению о том, какую часть времени вы проводите в каждом состоянии. Сделайте свою эгограмму.

КР	ВР	В	СД	АД

Профиль поглаживаний Маккены.

Известный американский психоаналитик Рене Шпиц наблюдал за детьми, находящимися в приюте. Из 91 ребенка к концу второго года жизни умерли 33. Уход за ними был не хуже, чем в семье, а медицинское обслуживание даже лучше. Только вот няня была одна на дюжину младенцев. То есть каждому из них не доставалось и десятой части той ласки, которую обычно дает мать.

Мои пациенты нередко жалуются на непонимание: мол, все у тебя есть, чего тебе не хватает? А не хватает «поглаживаний» — так назвал Эрик Берн витальную потребность человека в физическом контакте и теплых словах — это позитивные поглаживания. Негативные поглаживания вызывают боль, мы стараемся избегать их.

Трансактный аналитик Джим Маккена считает, что чем больше человек принимает негативных поглаживаний, тем

● Работа психолога над собой

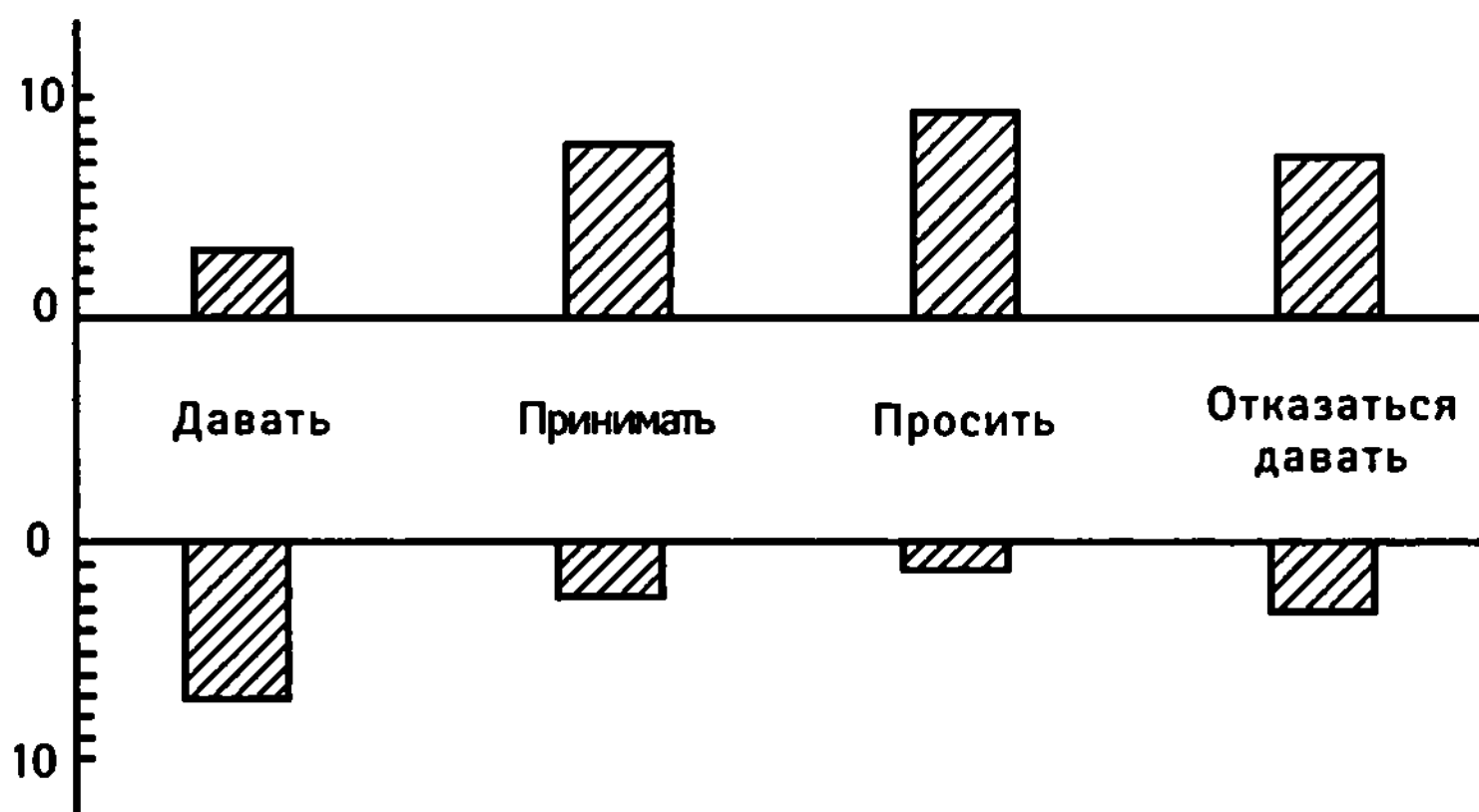
больше дает позитивных, и наоборот. Так первый вариант — это ведь как раз для психолога, не так ли? Давайте проверим.

Проведите на листе бумаги центральную ось и расположите на ней 4 колонки, соответствующие вашему представлению о том, как часто вы:

- даете поглаживания;
- принимаете их, когда их вам предлагают;
- просите о поглаживаниях;
- отказываете в поглаживаниях.

Чем больше позитивные поглаживания преобладают над негативными, тем выше от 0 располагается колонка.

Ваши проекции. Составьте список качеств, которыми вы



восхищаетесь в любимом или самом уважаемом человеке. Затем перечислите качества, которые вам больше всего неприятны в человеке, которого вы совсем не уважаете. Наиболее вероятно, что первый список содержит проекции качеств, которые есть в вас и вы можете их развивать. Второй список содержит проекции качеств, которые вам противопоказаны.

**Список качеств, которыми вы восхищаетесь в любимом
или самом уважаемом человеке**

**Список качеств, наиболее неприятных
в человеке, которого вы совсем не уважаете**

● Работа психолога над собой

Прилагательные обаяния. Опишите тремя прилагательными человека, с которым вам нравится общаться (А), а также человека, с которым вам общаться не нравится (Б). Теперь опишите тремя прилагательными свое собственное поведение, когда вы общаетесь с этими людьми. Получившийся список из 12 прилагательных разукрупните до поведенческого уровня в первом лице и запишите в две колонки. В «положительную» колонку, например, попадут: часто улыбаюсь, говорю спокойным голосом; в «отрицательную» колонку — у меня угрюмое лицо, мой голос выше обычного.

Вспомните конкретную встречу с А, как будто смотрите видеофильм, то выключая, то включая звук или изображение. Снова просмотрите его, «переделав» с учетом двух колонок детали своего поведения на противоположные. Заметьте, что меняется в поведении партнера. Прodelайте эту процедуру с Б. Постройте хорошие отношения с реальным человеком.

Описание человека, с которым вам нравится общаться (А)	Описание человека, с которым вам общаться не нравится (Б)	Ваше собственное поведение, когда вы общаетесь с этими людьми
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Выявление жизненного сценария. Ответьте на следующие вопросы.

- Что рассказывали в семье о моем рождении?
- Как было выбрано мое имя?
- Моя любимая сказка или история в детстве.

- Что случается с людьми вроде меня?
- Если я не изменюсь, чем это кончится?
- Что при этом скажут обо мне другие?
- Какая надпись на надгробии подвела бы итог моей жизни?

Вспомните сообщения, которые вы получали от родителей и свои ранние решения. Выявите нечестные игры, в которые вы играете, и настройтесь на установление честных взаимоотношений. Исследуйте свои сценарии, пересмотрите свои жизненные позиции и откажитесь от реализации деструктивных планов жизни.

Интересно, как вы отнеслись к предложению придумать надпись на своем надгробии. Ведь большинство людей боятся думать о смерти, как будто будут жить вечно. Зачем же закрывать глаза на реальность? По-моему, лучше иметь в виду, что жизнь коротка и поэтому не стоит откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Я не внушаю эту мысль своим клиентам, однако рано или поздно все они начинают задумываться о смысле своей жизни и начинают многое менять в ней. Надеюсь, и у вас хватит духу проделать следующие упражнения.

Смерть. «Представьте, что сегодня вы узнали от врача, что больны быстро прогрессирующей формой рака крови и вам осталось жить лишь несколько месяцев. Что прежде всего приходит в голову? Можете ли представить, что делитесь с кем-то этой новостью? С кем? Что собираетесь делать? Что выполнили и что не успели? Что еще хотели бы сделать в жизни? Напишите последнее письмо самому значимому человеку в своей жизни».

Эпитафия. Сколько вы собираетесь прожить? Почему именно столько лет? Кто умер в таком возрасте? В каком возрасте

● Работа психолога над собой

находятся или умерли ваши родители, бабушки (для женщин), отец вашей матери (для мужчин)? Кто будет возле вас, когда вы будете умирать? Каковы будут ваши последние слова? Если ваши родители умерли, каковы были их последние слова? Что вы после себя оставите? Что будет написано на памятнике после вашей смерти? Что за надпись будет на лицевой стороне? Что бы вы сами написали на этом памятнике? Что за надпись могла бы быть на оборотной стороне? Что станет для ваших близких сюрпризом, приятным или неприятным, после вашей смерти? Вы победитель или неудачник?

Смерть и возрождение. Войдите в состояние релаксации. Представьте себе: вам говорят, что вы умираете. Представьте все чувства и мысли, которые это сообщение у вас вызовет. Куда вы пойдете? С кем будете говорить? Что скажете? Не торопитесь, постарайтесь представить все это в мельчайших подробностях.

Теперь представьте себе, что вы постепенно умираете. Мысленно нарисуйте подробную картину ухудшения вашего здоровья. Постарайтесь сосредоточиться на всех подробностях процесса умирания. Осознайте, что вы потеряете, когда умрете. Дайте себе возможность в течение нескольких минут пережить все эти чувства и тщательно в них разобраться. Представьте себе людей, окружающих ваше смертное ложе. Постарайтесь увидеть, как они будут реагировать на то, что теряют вас. Что они говорят, что чувствуют? Не спешите, подробно представьте себе все, что происходит, включая момент вашей смерти.

Теперь вообразите, что присутствуете на своих похоронах или на церемонии прощания. Кого вы там видите? Что чувствуют пришедшие люди? И снова не спешите, дайте себе возможность пережить все в подробностях. Представьте себя мертвым. Что происходит с вашим сознанием? Пусть оно

попадет туда, где, по вашей вере, находится сознание после смерти. Оставайтесь там какое-то время и все прочувствуйте. Дайте возможность вашему сознанию отправиться во Вселенную и встретить там то, что, как вы считаете, является источником или первопричиной Вселенной. В присутствии этого источника оглянитесь на прожитую жизнь и вспомните ее во всех подробностях. Не спешите. Чем из того, что было сделано, вы остались довольны? Что сделали не так? Какие обиды носили в себе в течение жизни? Какие из них живы в вас до сих пор? Попробуйте провести такой обзор своей жизни и задать себе вопросы вне зависимости от того, что, по вашим представлениям, происходит с сознанием после смерти.

У вас теперь есть возможность вернуться на землю в новом теле и начать жизнь заново. Выберете ли вы тех же родителей или найдете новых? Какими качествами они будут обладать? Будут ли у вас братья и сестры? Это те же самые братья и сестры или другие? Какую профессию вы выберете? Что самое главное из того, чего вы хотите добиться в этой новой жизни? Что будет для вас важно? Тщательно обдумайте все новые возможности.

Осознайте, что этот процесс смерти и перерождения в вашей жизни непрерывен. Каждый раз, когда вы меняете что-то в своих представлениях и чувствах, вы умираете и вновь рождаетесь. Теперь, пережив смерть и новое рождение в своем воображении, вы можете увидеть, как это происходит и в вашей реальной жизни. Спокойно и не торопясь возвращайтесь обратно в настоящий момент времени. Будьте готовы снова вернуться к обычной жизни.

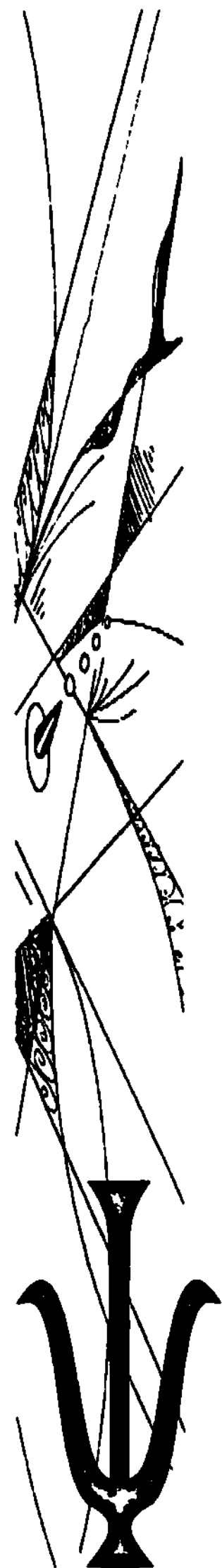
Оставь разум и обратись к своим чувствам.

Фредерик Перлз

Эмпатия — это переживание нами тех чувств, которые испытывает другой человек так, как если бы они были нашими собственными. Это умение позволяет создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Эмпатия психолога связана с умением «проникнуть» в мир чувств клиента, понять его на основе сопереживания, перевоплотиться в него. В основе такой идентификации лежат легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Эмпатия включает в себя:

- способность замечать множество существенных деталей в клиенте и умение разобраться в том, что скрывается за его внешним обликом;
- умение на основе опыта, логического анализа и интуиции распознать тип ситуации и благодаря этому верно определить правила игры и распределение ролей;



- адекватный учет особенностей своего характера, своих способностей, сильных и слабых сторон, чтобы трезво оценить свои возможности помочь клиенту.

Тест на эмпатию (И.М. Юсупов)

Развитая эмпатия — ключевой фактор успеха в психотерапии. Предлагаемый тест используется для исследования умения поставить себя на место другого человека и способности к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей.

Отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывайте ответам следующие числа: 0 — ответу «не знаю»; 1 — «нет, никогда»; 2 — «иногда»; 3 — «часто»; 4 — «почти всегда» и 5 — «да, всегда».

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудачах других людей.
4. Среди всех музыкальных передач предпочитаю передачи о современной музыке.
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

● Работа психолога над собой

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимание на плохое настроение моих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.

25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно слушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своих хозяев.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна удовлетворять любые просьбы и чувства стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы «не знаю» на некоторые из утверждений под номерами: 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не пометили ли пункты 11, 13, 15, 27 ответами «да, всегда»? Если это так, то вы не желали

● Работа психолога над собой

быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех же следует сомневаться в их достоверности, а при пяти — можете считать, что работу выполнили напрасно. Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты: 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32. Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатичных тенденций.

Если вы набрали от 82 до 90 баллов — это очень высокий уровень эмпатичности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о психическом здоровье.

От 63 до 81 балла — высокая эмпатичность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее, вы эмоционально отзывчивы, об-

щительны, быстро устанавливаете контакты с окружающими и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят вашу душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов — нормальный уровень эмпатичности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем влиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому случается, что их поступки оказываются для вас неожиданными. У вас нет раскованности чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12–36 баллов — низкий уровень эмпатичности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в большой компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся вам

● Работа психолога над собой

непонятными и лишенными смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы — сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же. Бывает, когда окружающие не слишком жалуют вас вниманием, чувствуете свою отчужденность. Но это поправимо, если вы раскроете панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение близких и принимать их проблемы как свои.

11 баллов и менее — очень низкий уровень. Эмпатичные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком сконцентрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Необходима гимнастика чувств.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления психолога на понимание сущности клиента, на его состояние, проблемы и поведение. Это спонтанный интерес к клиенту, открывающий возможность его эмоционального и интуитивного отражения. В данном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к клиенту. Он привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет психологу объективно выявлять его сущность.

Интуитивный канал эмпатии позволяет психологу предвидеть поведение клиента, действовать в условиях дефицита исходной информации о нем, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о клиенте.

Эмоциональный канал эмпатии позволяет определить способность психолога входить в эмоциональный резонанс с клиентом — сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость становится средством вхождения в энергетическое поле клиента. Понять внутренний мир клиента, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать возможно только в случае, если произошла энергетическая подстройка к нему. Соучастие и сопереживание выполняет роль связующего звена между психологом и клиентом.

Эмоциональный коэффициент (Н. Холл)

Уже является неоспоримым фактом то, что эмоциональный интеллект не менее, и даже более, чем классический *IQ*, способствует успеху и психофизическому благополучию человека. Радует то, что *EQ* поддается развитию в отличие от *IQ*. Предлагаемый тест показывает, как вы используете эмоции в своей обыденной и профессиональной жизни, и учитывает разные стороны эмоционального интеллекта: эмоциональную осведомленность, распознавание эмоций других людей, эмпатию, самомотивацию и управление своими эмоциями.

Напишите слева от каждого утверждения цифру, исходя из оценки ваших ответов: полностью не согласен (–3 балла), в основном не согласен (–2 балла), отчасти не согласен (–1 балл), отчасти согласен (+1 балл), в основном согласен

● Работа психолога над собой

(+2 балла), полностью согласен (+3 балла). В конце суммируйте баллы с учетом знака.

1. Для меня как отрицательные, так и положительные эмоции служат источником знания о том, как поступать в жизни.
2. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в своей жизни.
3. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.
4. Я способен наблюдать изменение своих чувств.
5. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным, чтобы действовать в соответствии с запросами жизни.
6. Когда необходимо, я могу вызвать у себя широкий спектр положительных эмоций, таких, как веселье, радость, внутренний подъем и юмор.
7. Я слежу за тем, как я себя чувствую.
8. После того как что-то расстроило меня, я могу легко совладать со своими чувствами.
9. Способен выслушивать проблемы других людей.
10. Я не застреваю на отрицательных эмоциях.
11. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
12. Я могу действовать на других людей успокаивающе.
13. Я могу заставить себя снова и снова встать перед лицом препятствия.
14. Я стараюсь подходить к жизненным проблемам творчески.
15. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.

16. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
17. Когда позволяет время, я обращаюсь к своим негативным чувствам и разбираюсь, в чем проблема.
18. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
19. Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».
20. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.
21. Я могу хорошо распознавать эмоции по выражению лица.
22. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
23. Я хорошо улавливаю знаки в общении, которые указывают на то, в чем другие нуждаются.
24. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
25. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
26. Я способен улучшить настроение других людей.
27. Со мной можно посоветоваться по вопросам отношений между людьми.
28. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
29. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.
30. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.

● Работа психолога над собой

Ключ:

Шкала «Эмоциональная осведомленность» — пункты 1, 2, 4, 17, 19, 25.

Шкала «Управление своими эмоциями» — пункты 3, 7, 8, 10, 18, 30.

Шкала «Самотивация» — пункты 5, 6, 13, 14, 16, 22.

Шкала «Эмпатия» — пункты 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала «Распознавание эмоций других людей» — пункты 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Уровни эмоционального интеллекта *по шкалам*: 14 и более — высокий; 8–13 — средний; 7 и менее — низкий.

Общий уровень эмоционального интеллекта: 70 и более — высокий; 40–69 — средний; 39 и менее — низкий.

Любое затруднение в общении (например неуверенность или необъяснимая антипатия) проявляется на трех уровнях: телесном, эмоциональном и умственном. Отсюда вытекают три пути повышения эмпатии:

- 1) освободиться от телесной скованности и мышечных зажимов;
- 2) настроиться на непредубежденное, неподдельное выражение своих чувств;
- 3) освободиться от предубеждений и предрассудков, от психологических комплексов, искажающих принятие решений относительно других и самого себя.

Уровень толерантности «Интол» (Л.Г. Почебут)

Что делать, если клиент не вызывает у вас симпатии, а то и провоцирует на конфликт? Но ведь в профессиональном общении от вас требуется не симпатия, а эмпатия. Проявить ее

с трудным клиентом поможет толерантность. Это значит, что вы проявляете терпение и уважение к мнению клиента, сохраняете устойчивость по отношению к неприемлемому или манипулятивному влиянию.

Тест состоит из 16 утверждений, половина из которых выявляет толерантное отношение, а вторая половина — интолерантное. Оценку утверждений производите следующим образом: + 2 — совершенно согласен; + 1 — согласен; 0 — трудно сказать; -1 — не согласен; -2 — совершенно не согласен.

1. Я доволен, если смог проявить уважение к мнению другого человека, даже если я с ним принципиально не согласен.
2. Я осуждаю человека, если он, по моему мнению, совершил безнравственный поступок.
3. Мне не нравится, когда меня критикуют, но я прислушиваюсь к справедливым замечаниям.
4. Меня раздражает, когда приходится разговаривать с человеком, плохо знающим русский язык.
5. Я переживаю, если обидел другого человека или нагрубил ему.
6. Мне неприятно стоять рядом с людьми иной расы или национальности и прикасаться к ним.
7. Я умею владеть собой: сдержанно и доброжелательно разговаривать с людьми даже в конфликтной ситуации.
8. Я не стану доверять людям, которые, как мне стало известно, кого-то обманули.
9. Я последовательно и принципиально отстаиваю свои права, не нарушая прав других людей.
10. Менястораживает, когда другие люди пытаются защитить свои идеи, ценности, веру.

● Работа психолога над собой

11. Я хотел бы быть более терпимым и снисходительным к поступкам других людей.
12. Я рад, когда окружающие люди соглашаются с моим мнением, не высказывая своего и не настаивая.
13. Я стараюсь не нарушать традиций и культурных норм того народа, среди которого живу.
14. Я озабочен тем, чтобы окружающие соблюдали мои права.
15. Я переживаю, если не удалось построить с человеком отношения взаимного уважения, терпимости, доверия.
16. Меня возмущает, когда люди лгут мне прямо в лицо.

Ключ. Толерантность — 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15. Максимальная сумма по шкале «Толерантность»: +16 баллов.

Интолерантность — 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16. Максимальная сумма по шкале «Интолерантность»: — 16 баллов.

Суммируйте ответы с учетом знака по шкале «Толерантность» и по шкале «Интолерантность». Затем сложите получившиеся суммы. $\text{Интол} = \text{балл}_{\text{тол}} + \text{балл}_{\text{инт}}$

Максимальный индекс «ИНТОЛ»: +32 балла. Минимальный индекс «ИНТОЛ»: — 32 балла.

Среднее значение толерантности равно 8,7 балла.

На точность эмпатии влияет **контрперенос**. Следует различать согласующийся и дополнительный контрперенос. Согласующийся контрперенос заключается в эмпатическом переживании психологом эмоционального состояния клиента. Дополнительный контрперенос возникает, когда психолог эмпатически переживает состояние какой-то значимой личности в жизни клиента.

Анализ контрпереноса требует от психолога:

- принимать во внимание собственные прошлые и текущие эмоциональные проблемы, их возможное влияние на терапевтическую ситуацию;
- не принимать на свой счет чувств, выражаемых клиентом, не отреагировать на контрперенос, а использовать его для подготовки интерпретаций;
- использовать контртрансферный гнев для понимания враждебности клиента;
- вести поиск согласующегося контрпереноса при переживании дополнительного.

Обнаружение контрпереносных чувств. Ответьте себе на следующие вопросы.

- Почему я именно так ответил на ту реплику клиента? Чем это было вызвано?
- На что я реагировал, когда сказал это?
- Что я старался поведать клиенту? Зачем я задал тот вопрос?
- Действительно ли я задал его в целях, как-то связанных с помощью клиенту?
- Не было ли это простым любопытством?
- Не превратился ли я на самом деле в судью, когда задавал тот вопрос?
- Почему мне в тот момент понадобилось давать совет?
- Не из-за того ли ощущения, что клиентка уверена в моем знании ответов на все вопросы? И не отвечал ли я ей как всезнайка?
- Почему такая сильная эмоциональная сопричастность возникла у меня именно с этим клиентом, которому так не хватает любви и ощущения безопасности?
- Не может ли это главным образом объясняться тем, что и я все еще испытываю ощущение, будто меня не любят и не могут любить?

● Работа психолога над собой

- Почему я хотел (или почему не хотел), чтобы родители, жена или муж этого клиента тоже пришли на консультацию?
- Не потому ли, что я чрезмерно отождествляю себя с клиентом и заранее отвергаю его супругу или родителей?
- Почему во время первой беседы я так много говорил сам, вместо того чтобы дать клиенту рассказать о себе?
- Не объяснялось ли это убеждением, что я должен произвести на клиента впечатление своими познаниями, чтобы он пришел ко мне еще раз?
- Почему меня так расстраивает, когда клиент не приходит на сессию?
- Возможно, в действительности я не ощущаю безопасности и уверенности в вопросе о моей профпригодности?
- Почему я так неохотно «отпускаю» клиента, когда консультации доходят до вполне благополучного завершения или когда понимаю, что клиента нужно направить к другому специалисту?
- Не использую ли я клиента в своих целях и не позволяю ли ему использовать меня?

Трудный случай. Как-то мой дипломник пожаловался на отсутствие эффекта в работе со своим, как он его назвал, «подопытным кроликом». Лед тронулся после того, как студент проделал упражнение, которое может помочь в подобном случае и вам. Представьте, что вы считаете своего трудного пациента ненормальным и хотите сделать его нормальным. Почувствуйте свою ответственность за этого пациента. Обратите внимание, что этому человеку чего-то недостает, это ущербная личность. Почувствуйте, что он, в общем-то, не стоит ваших усилий.

Теперь встряхнитесь и отбросьте это. Взгляните на уникальность этого человека. Что изменится, если вы примете его таким, какой он есть? Если вы воспримите особенности этого человека не как что-то, от чего нужно избавиться, а как часть условий его бытия? Как бы вы себя чувствовали на его месте? Как бы он чувствовал себя, если бы у него было к этому такое же отношение?

Самоанализ неудачи. Неудачи, особенно при неопытности, неминуемы. Но это не повод для уныния. Скорей, это возможность задать себе очень полезные вопросы. Что я делаю такого, что создает или усугубляет проблемы в отношениях с клиентом? Почему я по-разному воспринимаю его при телефонном разговоре и личном общении? Мне хочется показать, кто здесь главный, когда он появляется на моей территории?

Какие мои неразрешенные личные проблемы оказались затронуты в возникшем конфликте? Я хочу сделать слишком много для клиента или у меня нет конкретного плана действий? Меня раздражает, что клиент не рассказывает, нравится ли ему наша совместная работа и каковы ее результаты?

Что мешает мне проявлять больше заботы и сочувствия к этому человеку? Кого он мне напоминает? Может быть, того, кто заговаривал мне зубы, чтобы манипулировать мной?

Почему я так бурно отреагировал на просьбу клиента перенести сессию — ведь обычно я делаю это гораздо охотнее? Не отыгрываю ли я таким образом свое нетерпение и разочарование по поводу недостаточных успехов клиента?

Зачем я откровенничал с ним, мол, и я был в похожей ситуации? Он брезгливо отчитал меня за то, что я подлизываюсь. Наверное, моя откровенность была неуместной.

Какие мои потребности не удовлетворены в отношениях с этим клиентом? Кажется, я хочу, кроме денег за хорошо выполненную работу, еще и благодарности, и покорности.

● Работа психолога над собой

Окончание терапии. Заканчивая терапию, я всегда переживаю чувство утраты. Это болезненно не только из-за ухода клиента, с которым было много пережито. Оживают необратимые утраты близких людей — к счастью, с каждым разом все менее остро. И все легче проводить клиента, закончившего терапию, в самостоятельную жизнь.

Перечислите различные известные вам способы окончания терапии. Сколько способов вы перечислили? Определите, какие из них хороши, а какие — нет. Проанализируйте последние 10 расставаний с клиентами (даже с теми, которых вы видели раз или два). Что бы вы изменили? Поиграйте с возможностями, которые вы могли бы использовать в следующий раз.

Опишите свой самый первый опыт разлуки, утраты или завершения терапии. Как вы себя чувствовали? О чем думали? Что вы делали? Как это было проработано? Опишите решение, которое вы тогда приняли. Как это решение действует сегодня? Оно все еще вас устраивает?

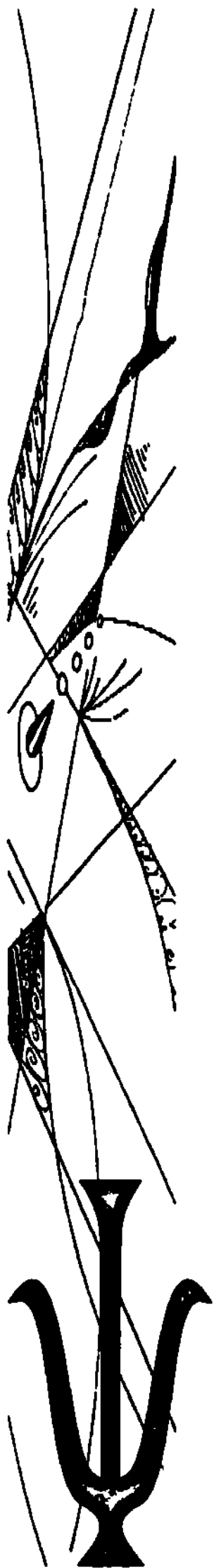
Начиная с этого раннего воспоминания, проследите свои реакции на болезненные утраты вплоть до сегодняшнего дня. Или начните с последней утраты, если так легче, и проследите их вплоть до самого раннего воспоминания. Это уже стало моделью поведения? Вы ею довольны? Если нет, то как вы собираетесь улучшить ее?

Самая большая утрата — это смерть. Каковы ваши взгляды на смерть? Можете ли вы обсуждать эту тему с близким человеком или с клиентами? С кем-нибудь еще? Есть ли связь между вашим отношением к смерти и тем, как вы справляетесь с завершением терапии?

Помните, что клиенту еще трудней, чем вам, закончить терапию. В этот момент особенно важно разделить его переживания и не скрывать собственных чувств. Эффективность

работы снижается, если психолог избегает интимности, считает неуместным проявлять чувства к клиенту, формально относится к его переживаниям и проблемам. Атмосфера отгороженности, напряженности, неестественности лишь препятствует раскрытию клиента и его эмпатическому постижению.

Поддерживайте доверительную, теплую атмосферу беседы. Будьте внимательны к деталям. Как говорят французы, дьявол прячется в именно в них. Следите за своими контрпереносными чувствами. Не имитируйте «правильные» чувства. Сразу и безоговорочно признавайте свои человеческие слабости и недостатки. Решительно исправляйте ошибки, пусть уважение к клиенту будет важнее самолюбия.



Профессиональное восприятие

Искусство быть мудрым состоит в умении знать, на что не следует обращать внимание.

Уильям Джемс

Клиенты нередко приписывают мне необычную проницательность. Нет у меня такого психологического рентгена, зато хорошо натренирована профессиональная наблюдательность. Развитие наблюдательности требует:

- совершенствовать восприятие невербального поведения клиента (его интонаций, направления взгляда, мимики, жестов, динамики движений, изменений поз и дистанций);
- обращать внимание на ошибочные действия клиента (оговорки, забывания, замалчивания, ошибки слухового восприятия), за которыми могут скрываться его подавленные или сдерживаемые чувства;
- замечать отклонения клиента от актуальных тем и реальной ситуации (проявление не направленных на психолога чувств; возвышенные, теоретизиру-

ющие и морализующие речи; предложение тем, которые явно не связаны с требованиями ситуации), что обычно скрывает отношение к психологу;

- выявлять особенности проявления основных потребностей клиента — в эмоциональной поддержке и в признании, что облегчает понимание того, как клиент обращается и с остальными своими потребностями: понятно и осознанно, прямо или намеками.

Что говорят вам мимика и жесты? (Н.Т. Оганесян)

Основная часть эмоциональной информации, особенно ценной для психолога, передается и воспринимается по невербальным каналам. Этот тест покажет вам, насколько развиты у вас невербальные средства общения. Вам предлагается выбрать один из вариантов ответов на следующие вопросы.

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

- а) спонтанное выражение состояния человека в данный конкретный момент;
- б) дополнение к речи;
- в) «предательское» проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

● Работа психолога над собой

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

- а) вы радостно кричите: «Привет!»;
- б) сердечным рукопожатием;
- в) слегка обнимаете друг друга;
- г) приветствуете их сдержанным движением руки;
- д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? Дайте три ответа.

- а) когда качают головой;
- б) когда кивают головой;
- в) когда морщат нос;
- г) когда морщат лоб;
- д) когда подмигивают;
- е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего?

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению? Дайте два ответа.

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) как на вас сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

- а) на глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

● Работа психолога над собой

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что:

- а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
- в) он достаточно мужественен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) словам;
- б) «сигналам»;
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды представляют публике «жесты», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто фиглярство;
- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

- а) я смотрю совершенно спокойно;
- б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
- в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

Ответы:

- 1. а — 2, б — 4, в — 3
- 2. а — 1, б — 3, в — 0
- 3. а — 4, б — 4, в — 3, г — 2, д — 4
- 4. а — 0, б — 0, в — 1, г — 1, д — 0, е — 1
- 5. а — 1, б — 2, в — 3, г — 4, д — 2
- 6. а — 2, б — 1, в — 3, г — 2, д — 3, е — 2
- 7. а — 1, б — 3, в — 3, г — 2, д — 0
- 8. а — 3, б — 1, в — 1
- 9. а — 3, б — 2, в — 2, г — 1

● Работа психолога над собой

10. а — 3, б — 2, в — 1
11. а — 0, б — 3, в — 1
12. а — 1, б — 4, в — 2
13. а — 0, б — 4, в — 3
14. а — 4, б — 2, в — 0
15. а — 4, б — 0, в — 1
16. а — 0, б — 2, в — 1
17. а — 3, б — 4, в — 1
18. а — 2, б — 4, в — 0
19. а — 3, б — 2, в — 1
20. а — 4, б — 0, в — 2

77—56 баллов — у вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется опасность. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55—34 баллов — вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими.

33—11 баллов — язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И не потому, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность.

Взаимопонимание психолога и клиента во многом зависит от неосознаваемых сигналов, посылаемых друг другу. У каждого из нас среди органов чувств есть ведущий, который быстрее и чаще остальных реагирует на внешние раздражители. Например, как клиенты с определенным типом восприятия узнают ваше к ним отношение?

- Визуал (ведущее зрительное восприятие) — по тому, как вы на него смотрите.
- Аудиал (ведущее слуховое восприятие) — по тому, как звучит ваш голос.
- Кинестетик (ведущее тактильное восприятие) — по тому, как вы его касаетесь.

Визуалу будет трудно слушать ваш монолог, аудиала больше убедят интонации, а не мысли, кинестетик захочет почувствовать ваше прикосновение. Ведущий тип восприятия отражается в особенностях речи.

ВИЗУАЛ. Точка зрения, взгляд, видеть, смотреть, освещать, показывать, затемнять. Четкий, блестящий, ясный, цветной, размытый, светящийся. Я вижу, о чем вы говорите. Видеть в розовом свете. Пролить свет. Показать в истинном свете. На первый взгляд. Быть на виду.

АУДИАЛ. Голос, тон, интонация, крик, слово, речь, болтовня, эхо. Слушать, говорить, сказать, молчать, звать, спрашивать, обсуждать, кричать. Говорящий, шумный, молчаливый, глухой, немой, болтливый, неслыханный, созвучный. Говоря иными словами. Задавать тон. Напрячь слух.

КИНЕСТЕТИК. Тяжесть, напряжение, нагрузка, вес, давление, удар, контакт, движение, температура. Касаться, трогать, ощущать, брать, взять, ухватить, держать, тянуть, давить, надрываться, шевелиться, согреть, смягчить. Крепкий — хрупкий, твердый — мягкий, упертый — податливый, тяжелый — легкий, холодный — теплый, напряженный — вялый. Наложить

● Работа психолога над собой

лапу. Вбивать клин. Резать подметки на ходу. Действовать на ощупь, методом тыка. Крепко держаться. Развязывать узел. Камень с души свалился.

Определите ведущий тип восприятия по следующим высказываниям.

- Мне очень тяжело.
- Вы меня слушаете?
- Меня к нему безумно тянет.
- Он говорит, что...
- Я хочу показать вам всю картину.
- Я наталкиваюсь с ним на стену непонимания.
- Как вы это видите?
- Я все сказал.
- Где выход?
- Вы все раскрашиваете в розовые цвета.

Диагностика ведущего типа восприятия (С.А. Ефремцева)

Сходство типов облегчает взаимопонимание, несовпадение порождает конфликты и недоразумения. Клиент скорее прислушается к вашим словам, если вы будете строить предложения на «его языке». А пока что потренируйтесь на себе. Заодно узнаете свой ведущий тип восприятия.

Обведите кружком номера тех утверждений, с которыми вы согласны.

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю себе потихоньку.
3. Не признаю моду, которая неудобна.

4. Люблю ходить в сауну.
5. Для меня имеет значение цвет автомашины.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в помещение.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Придаю серьезное значение внешнему виду.
9. Мне нравится принимать массаж.
10. Когда есть время, люблю наблюдать за людьми.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя одежду в витрине, знаю, что мне будет хорошо в ней.
13. Когда услышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое,
14. Люблю читать во время еды.
15. Люблю поговорить по телефону.
16. У меня есть склонность к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После плохого дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко отдать деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь записывать свои личные дела.
24. Часто разговариваю с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое мне говорит о человеке.
27. Придаю значение манере одеваться, свойственной другим.

● Работа психолога над собой

28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разми-
няться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель для
меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Люблю смотреть теле- и видеофильмы.
32. Даже спустя годы могу узнать лица, которые когда-либо
видал.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зон-
тику.
34. Люблю слушать, когда говорят.
35. Люблю заниматься подвижным спортом или выпол-
нять какие-либо двигательные упражнения, иногда и
потанцевать.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слушаю музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе не люблю осматривать памятники архитек-
туры.
40. Не выношу беспорядок.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в помещении зависит от осве-
щения.
43. Часто хожу на концерты.
44. Само пожатие руки много говорит мне о данной лич-
ности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия — это интересно.
47. Через прикосновение можно сказать значительно боль-
ше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Ключ:

Визуал: 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

Аудиал: 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 43, 46, 48.

Кинестетик: 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Уровни восприятия: 13 и более — высокий; 8–12 — средний; 7 и менее — низкий.

Подсчитайте, в каком разделе ключа больше кружочков — это ваш ведущий тип.

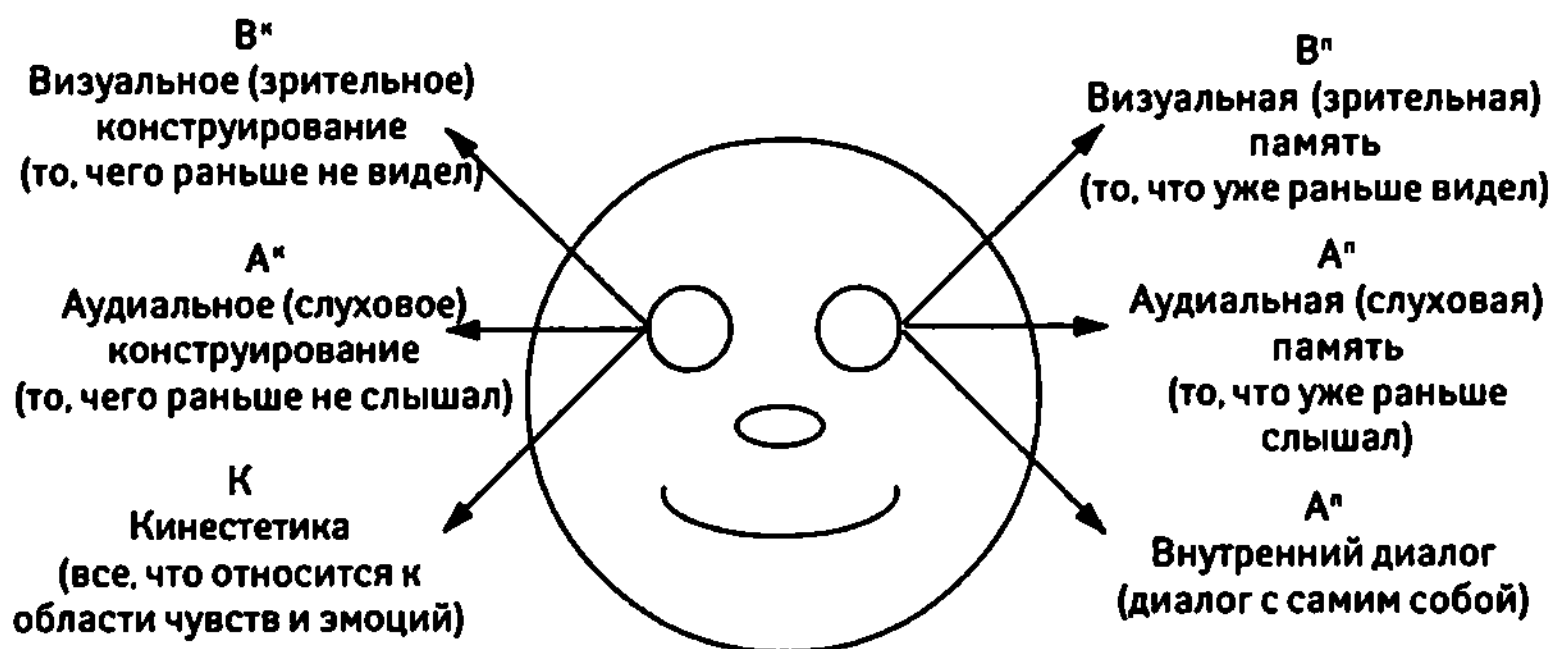
Неформальный вариант теста

Вы можете определить ведущий канал восприятия и без опросника. Спросите себя или клиента, как бы вы или он хотели провести «отпуск мечты». Или: «Как вы хотели бы отметить Новый год?», «Какие планы на ближайшие выходные?», «Вспомните самое приятное событие за последний месяц» и т.д.

А теперь проследите, в какую сторону вы или клиент отвели глаза, прежде чем ответить. В зависимости от направления взгляда можно сказать, какие образы создает человек: зрительные, слуховые или осязательные.

1. Если взгляд направлен вверх, то это говорит о формировании зрительных образов, рисовании картинки — визуал.
2. Если взгляд направлен вниз, то это означает, что человек пытается прислушаться к своим чувствам и ощущениям — кинестетик.
3. Если взгляд направлен прямо, либо влево или вправо, без смещений вверх-вниз (как бы в сторону ушей), то это говорит о формировании звуковых образов — аудиал.

● Работа психолога над собой



Внимательно проанализируйте ответы на заданные вопросы. Например, если на вопрос: «Где лучше провести отпуск?», — клиент при ответе использует следующие эпитеты:

1) лазурное море, желтый песок, вид на горы из окна, яркое солнце, загорелые девушки в купальниках и другие зрительные образы, то, вероятно, клиент — **визуал**;

2) теплый бриз, запах моря, горячий песок, жар на теле от загара, расслабление, спа-отель и т.д., то клиент, скорее всего, **кинестетик**;

3) шум волн, тишина на рассвете, крик чаек, зажигательная музыка, свист ветра и т.д., — наверное, это **аудиал**.

Сводная таблица

Отличительные признаки	Зрительный тип
Способ получения информации	Посредством зрения — благодаря использованию наглядных пособий или непосредственно наблюдая за тем, как выполняются соответствующие действия

Отличительные признаки	Зрительный тип
Восприятие окружающего мира	Восприимчивы к видимой стороне окружающего мира; испытывают жгучую потребность в том, чтобы мир вокруг них выглядел красиво; легко отвлекаются и впадают в беспокойство при виде беспорядка
На что обращают внимание при общении с людьми	На лицо человека, его одежду и внешность
Речь	Описывают видимые детали обстановки – цвет, форму, размер и внешний облик вещей
Движения глаз	Когда о чем-нибудь размышляют, обычно смотрят в потолок; когда слушают, испытывают потребность смотреть в глаза говорящему и хотят, чтобы те, кто их слушают, также смотрели им в глаза
Память	Хорошо запоминают зримые детали обстановки, а также тексты и учебные пособия, представленные в печатном или графическом виде
Отличительные признаки	Слуховой тип
Способ получения информации	Посредством слуха – в процессе разговора, чтения вслух, спора или обмена мнениями со своими собеседниками
Восприятие окружающего мира	Испытывают потребность в непрерывной слуховой стимуляции, а когда вокруг тихо, начинают издавать различные звуки – мурлычут себе под нос, свистят или сами с собой разговаривают, но только не тогда, когда они заняты учебой, потому что в эти

● Работа психолога над собой

	минуты им необходима тишина; в противном случае им приходится отключаться от раздражающего шума, который исходит от других людей
На что обращают внимание при общении с людьми	На имя и фамилию человека, звук его голоса, манеру его речи и сказанные им слова
Речь	Описывают звуки и голоса, музыку, звуковые эффекты и шумы, которые можно услышать в окружающей их обстановке, а также пересказывают то, что говорят другие люди
Движения глаз	Обычно смотрят то влево, то вправо и лишь изредка и ненадолго заглядывают в глаза говорящему
Память	Хорошо запоминают разговоры, музыку и звуки
Отличительные признаки	Осязательный тип
Способ получения информации	Посредством активных движений скелетных мышц – участвуя в подвижных играх и занятиях, экспериментируя, исследуя окружающий мир, при условии, что тело постоянно находится в движении
Восприятие окружающего мира	Привыкли к тому, что вокруг них кипит деятельность; им необходим простор для движения; их внимание всегда приковано к движущимся объектам; зачастую их отвлекает и раздражает, когда другие люди не могут усидеть на месте, однако им самим необходимо постоянно двигаться
На что обращают внимание при общении с людьми	На то, как другой себя ведет; что он делает и чем занимается

Речь	Широко применяют слова, обозначающие движения и действия; говорят в основном о делах, победах и достижениях; как правило, немногословны и быстро переходят к сути дела; часто используют в разговоре свое тело, жесты, пантомимику
Движения глаз	Им удобнее всего слушать и размышлять, когда их глаза опущены вниз и в сторону; они практически не смотрят в глаза собеседнику, поскольку именно такое положение глаз позволяет им учиться и одновременно действовать; но если поблизости от них происходит суета, их взгляд неизменно направляется в ту сторону
Память	Хорошо запоминают свои и чужие поступки, движения и жесты

Скорей всего и вы, и ваши клиенты относятся к смешанному типу восприятия. Поэтому на практике приходится еще следить, какой канал больше открыт для восприятия в данный момент. Этот навык автоматизируется с опытом. Но есть еще одна сложность. Дело в том, что у человека существует абстрактно-логическая система обработки информации. Она больше всего развита у лиц умственного труда. Это ученые, лекторы, программисты. И психологи с приматом теоретических знаний и логики.

Логик ориентирован прежде всего на схемы, однозначный смысл и функциональную простоту. В его лексиконе часто встречаются выражения: «Как это понять?», «Что вы этим хотите сказать?», «Это надо обдумать», «Итак, мы должны сделать следующий вывод...». Поскольку логик воспринимает мир через отвлеченное осмысление, общаться с ним стоит именно с помощью логических доводов, желательно еще и подкрепленных статистическими данными.

● Работа психолога над собой

В разговоре с логиком складывается впечатление, что он как будто не столько чувствует, сколько знает, и еще больше — стремится узнать, осмыслить, понять и разложить по полочкам. Однако люди с ведущим логическим каналом восприятия как раз невероятно чувствительны и ранимы. Посмотрим, как у вас с этим.

Оцените себя с точки зрения сенситивности по шкале от 1 до 10. Меняетесь ли вы с разными клиентами? В разных ситуациях? В своем офисе и вне его стен? С партнером? Вы довольны своей эмпатией?

Вспомните то время в работе, когда вы были слишком чувствительными. Как вы об этом узнали? Что вы сделали? Прodelайте то же самое для моментов недостаточной чувствительности.

Опишите себя в те моменты, когда вы бываете хорошим терапевтом. Сопоставьте с теми моментами, когда вы действуете не лучшим образом. Можно ли сказать, что в неудачные моменты преобладают несколько частей, а остальные остаются в тени? Над чем вам нужно поработать, чтобы достичь большего внутреннего баланса?

Какие детские травмы у вас все еще «болят»? Как они мешают — или помогают — вашей повседневной жизни? Остались бы вы психологом, если бы полностью успешно освободились от них?

Активное слушание и обратная связь

*Слушай, что говорят люди,
но понимай, что они чувствуют.
Восточная мудрость*

Активное слушание помогает сосредоточить внимание на клиенте, понять его и «разговорить». Оно отличается от пассивного слушания по следующим показателям (Сидоренко, 2008).

Активное слушание	Пассивное слушание
Попытки побудить партнера к разговору	Терпеливое ожидание того, чтобы партнер заговорил
Попытки точно воспринять сказанное партнером. Попытки убедиться в точности своего восприятия	Ожидание того, когда партнер окажется в состоянии сказать нечто действительно важное или интересное. Свободный поток собственных ассоциаций под воздействием того, что уловило собственное внимание

● Работа психолога над собой

Активное слушание	Пассивное слушание
Попытки побудить партнера к разговору	Терпеливое ожидание того, чтобы партнер заговорил
Попытки точно воспринять сказанное партнером. Попытки убедиться в точности своего восприятия	Ожидание, когда партнер окажется в состоянии сказать нечто действительно важное или интересное. Свободный поток собственных ассоциаций под воздействием того, что уловило собственное внимание
Попытки удерживать излишне многословного или отвлекающегося партнера в рамках темы; попытки вернуть его к обсуждаемой теме	Отвлечение внимания на что-либо другое при сохранении «маски внимания». Ожидание того, когда партнер вернется к теме разговора. Ожидание того, когда партнер перестанет говорить

Умеете ли вы слушать? (М. Снайдер)

Сформированность умений слушать играет важнейшую роль в создании атмосферы партнерства и сотрудничества в расположении к себе клиента, в повышении комфортности общения с вами и снижения риска неконструктивного спора. Данный тест поможет вам оценить свою способность заинтересованно, внимательно выслушивать клиента.

На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются: «почти всегда» — 2 балла, «в большинстве случаев» — 4 балла, «иногда» — 6 баллов, «редко» — 8 баллов, «почти никогда» — 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?

2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

Ключ. Обычно средний балл слушателей 55. Если вы набрали более 62 баллов, то вы слушатель «выше среднего уровня».

Неумение слушать. Попробуйте вспомнить ситуации, в которых вы сказали нечто подобное и что вы чувствовали при этом.

1. *Приказ, указание, команда.* Повторите еще раз! Говорите медленнее. Не говорите со мной таким тоном!
2. *Предупреждение, угроза, обещание.* Еще раз повторится — и я с вами больше не работаю. Успокойтесь, если хотите, чтобы я вас выслушал. Вы пожалеете, если сделаете это.

● Работа психолога над собой

3. *Поучение, указание на целесообразность.* Это неправильно. Так нельзя. Вы должны пойти первым.
4. *Совет, рекомендация или решение.* Почему бы вам не сказать так прямо? Попробуйте поступить так. Я бы обжаловал это!
5. *Нравоучения, логическая аргументация.* Посмотрите на это иначе. Вам это поручено, значит, это ваша ответственность. В вашем возрасте я и такого не имел.
6. *Осуждение, критика, несогласие, обвинение.* То, что вы сделали, просто глупо. Я не вижу смысла спорить с вами. Вы не правы. Я ведь предупреждал вас, что это случится.
7. *Похвала, согласие.* Вы правы. Это было замечательно, Вы молодец.
8. *Брань, необоснованные обобщения, унижение.* Все вы, женщины, одинаковы. Кто вы такой, чтобы со мной спорить?
9. *Интерпретация, анализ, диагностика.* На самом деле вы хотели другое. Вы говорите это, только чтобы позлить меня. Теперь мне понятно, почему вы это сделали.
10. *Успокаивание, сочувствие, утешение, поддержка.* Теперь вы будете чувствовать себя лучше. Я тоже испытывал такое чувство. Все делают ошибки. Я всегда буду за вас.
11. *Выяснение, вопрос.* Кто вас надоумил? Что же вы задумали на этот раз?
12. *Увод от проблемы, отвлечение внимания, шутка.* Почему бы вам не выбросить это из головы? Лучше поговорим о чем-нибудь другом. А что, если каждый раз, когда что-то не получается, бросать это дело?

Эти высказывания заставляют собеседника прибегать к защите, вызывая раздражение и возмущение. В результате он

начинает отстаивать свою точку зрения или стремится скрыть свои мысли и чувства, вместо того чтобы раскрыть их перед вами.

Людей, допускающих высказывания 6–9, можно отнести к ортодоксальным. Те, для кого характерны помехи 4 и 11, поспешно решают проблемы за других. Авторы заявлений типа 5, 10 и 12 склонны уходить от чужих проблем.

Техники активного слушания (Айви и др., 1999)

Методика	Описание	Функции
Открытые вопросы	Вопросы, предполагающие развернутый ответ: что, как, почему, каким образом, при каких условиях? И т.п.	Используются для выяснения основных фактов и облегчают разговор
Закрытые вопросы	Вопросы, предполагающие однозначный ответ: сколько вам лет, у вас есть дети?	Дают возможность узнать особые факты, на них можно отвечать очень кратко
Альтернативные вопросы	Вопросы, содержащие варианты ответа: вы сейчас подавлены или просто устали?	Помогают выбрать наиболее подходящий ответ
Поощрение (поддержка)	Повторение нескольких ключевых фраз клиента	Поощряет детальную разработку специфических слов и их смысла
Пересказ	Повторение сущности слов клиента и его мыслей, используя его ключевые слова	Активизирует обсуждение, показывает уровень понимания

● Работа психолога над собой

Методика	Описание	Функции
Отражение чувств	Обращает внимание на эмоциональное содержание интервью	Проясняет эмоциональную подоплеку ключевых фактов, помогает открывать чувства
Резюме	В сжатом виде повторяет основные факты и чувства клиента. Полезно повторять периодически во время беседы, обязательно в конце	Проясняет направление беседы, подводит промежуточные итоги и окончательный вывод

Цель слушания	Метод	Приемы слушания
I. Уточняющая проверка		
Прояснение деталей, уточнение фактов, прояснение перспектив, уточнение скрытого смысла или вашего восприятия	Вопрос «что?», «как?» или «когда?». Переформулировка того, что вы, по-вашему, услышали	Вы видите эту проблему именно так? Не уточните ли вы, что вы подразумеваете под... Я так понял, что вы сказали... Это верно?
II. Проверка точности восприятия услышанного		
1. Проверка точности услышанного, поощрение дальнейшего обсуждения 2. Сообщение говорящему о том, что вы уловили основную мысль	Перефразирование основных идей говорящего с концентрацией на фактах	Как я понял, проблема состоит в ... (своими словами). По-моему, вы сказали, что... Правильно ли я вас понял?

Цель слушания	Метод	Приемы слушания
III. Проверка чувств и ощущений		
1. Демонстрация своего внимания и понимания. 2. Уменьшение тревожности, гнева или иных негативных чувств. 3. Сообщение человеку о том, что вы понимаете его чувства	Отражение чувств говорящего. Перефразирование сказанного своими словами Поддержка тона разговора – легкого или серьезного Выражение участия в тех чувствах, которые лучше всего соответствуют состоянию говорящего	Вам кажется, что вас лечили неправильно. Вы неверно это поняли. Понятно, что вас вывело из себя то, что это произошло именно с вами. Мне кажется, что когда ваш начальник говорит с вами в подобной разгневанной манере, вы имеете привычку отключаться. Я чувствую, что вам нравится эта работа, но вы не знаете точно, как ее получить
IV. Проверка-резюме		
Сосредоточение на ходе обсуждения, переход на более высокий уровень Сосредоточение на основных моментах, использование их в качестве «трамплина» для последующей дискуссии Сведение воедино основных идей или фактов Оценка степени прогресса	Переформулирование, отражение и подытоживание основных идей и ощущений	Суть проблемы в следующем... А теперь проверим: мы рассмотрели следующие факты... Похоже, что основное в ваших словах было... В качестве резюме могу сказать, что, по-моему, главное состоит в...

● Работа психолога над собой

Цель слушания	Метод	Приемы слушания
V. Выражение принятия		
Стремление оставаться нейтральным и показать свою заинтересованность Поощрение говорящего к продолжению его выступления	Отсутствие демонстрации своего согласия или несогласия. Использование междометий и нейтральных выражений, соответствующий тон голоса. Выражение своего понимания	Да. Угу. М-да. Понятно. Понимаю. Сочувственное молчание во время пауз
VI. Поощрение к продолжению разговора		
Признание важности данной проблемы	Демонстрация желания обсудить данную проблему	Расскажите мне об этом. Да, похоже, что это действительно проблема

Полезные поведенческие приемы

Вербальные	Невербальные
Использовать понятные слова	Тон голоса, соответствующий тону клиента
Повторять и уточнять утверждения клиента	Поддерживать хороший зрительный контакт
Адекватно интерпретировать	Непринужденно кивать головой
Обобщать сказанное клиентом	Не сдерживать мимику
Отвечать на первичные сигналы	Естественный смех
Использовать словесное подкрепление (например, «Да», «Я знаю», «Мм-мм»)	Непринужденная жестикуляция
Обращаться к клиенту по имени или на «вы»	Общение на близком расстоянии

Вербальные	Невербальные
Своевременно и в удобной форме предоставлять информацию	Умеренный темп речи
Отвечать на вопросы о себе	Непринужденные прикосновения
Непринужденно использовать юмор для снятия напряжения	Расслабленная, открытая поза
Относиться без осуждения, с уважением	Доверительный тон голоса
Уточнять высказывания клиента	Заинтересованный взгляд
Интерпретировать высказывания клиента неожиданным образом, чтобы вызвать непосредственную ответную реакцию	Слегка озорной вид

Вредные поведенческие приемы

Вербальные	Невербальные
Прерывать	Смотреть в сторону от клиента
Давать советы	Сидеть далеко друг от друга или отворачиваться от клиента
Наставлять	Усмехаться
Умиротворять	Хмуриться
Осуждать	Сердито смотреть
Льстить, склонять лестью к чему-либо	Сжимать губы
Уговаривать	Трясти указательным пальцем
Задавать слишком много вопросов, особенно «почему»	Производить отвлекающие жесты
Командовать, требовать	Зевать
Демонстрировать покровительственную установку	Закрывать глаза
Увлекаться интерпретациями	Допускать в речи интонации недовольствия

● Работа психолога над собой

Вербальные	Невербальные
Увлечаться интерпретациями	Допускать в речи интонации недовольствия
Использовать слова или жаргон клиента, не понимая их	Говорить слишком быстро или слишком медленно
Уклоняться от темы	Действовать поспешно
Заниматься интеллектуализацией	Морщить лоб
Чрезмерно анализировать	Сжимать губы
Много говорить о себе	Хмуриться
Выражать частичное или полное недоверие	Усмехаться

Сообщая собственные реакции и эмоции в ответ на поведение клиента, вы даете ему **обратную связь**. Обратная связь должна быть *ясной и понятной клиенту*.

Обратная связь должна быть *прямой*. Она дается клиенту при личном обращении к нему, а не намеками, как будто речь идет о посторонних.

Обратная связь должна быть *конкретной*. Фотографически описывайте конкретные проявления клиента, а не поведение вообще и не личность. Не обобщайте и не затрагивайте глобальных проблем. Не интерпретируйте и не выдвигайте гипотезы.

Обратная связь должна быть *разнообразной* — высказывается и то, что нравится в поведении клиента, и то, что не нравится. Уясните сами, какой информации вы сообщаете больше: положительной или негативной.

Обратная связь должна быть *практичной*. Она направлена на то, что клиент реально может изменить, а не на то, что он не в силах контролировать.

Обратная связь должна быть *приобретением клиента*, а не служить потребностям психолога. Она может сопровождать-

ся лишь просьбой об изменении, но не требованием этого. Проясните, с какой целью вы даёте обратную связь, чтобы она не выглядела критикой или поучением.

Обратная связь должна быть *уместной*. Она не поможет клиенту, когда он не настроен на неё, возбужден или целиком поглощен своими переживаниями.

Обратная связь должна быть *своевременной*. Клиенту легче понять её и переработать свои эмоции, пока ситуация не утратила своей актуальности.

Обратная связь должна быть *постоянной* — она дается всегда.

Шкала измерения самомониторинга (М. Снайдер)

Основное назначение шкалы — диагностика индивидуальных различий в управлении впечатлением, выявление гибкости поведения во взаимодействии с другими людьми. Гибкость поведения достигается за счет способности адекватно воспринимать состояние и поведение партнера по общению, постоянно контролировать и изменять собственное поведение с учетом полученной о человеке информации и требований коммуникативной ситуации.

Приведенные высказывания касаются ваших личных поступков в разных ситуациях. Если вы считаете, что утверждение верно или в основном верно, то поставьте напротив номера данного утверждения знак «+». Если же вам кажется, что высказывание не подходит к описанию вашего поведения или в основном не подходит, поставьте знак «—».

1. Мне трудно подражать поведению других людей.
2. На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно нравиться другим людям.

● Работа психолога над собой

3. Я могу защищать только те идеи, в которые верю сам.
4. Я могу импровизировать речь даже по такой теме, в которой я совсем не разбираюсь.
5. Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.
6. Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.
7. В группе я редко являюсь центром внимания.
8. В различных ситуациях и с разными людьми я веду себя совсем по-разному.
9. Вряд ли я достигаю успеха тогда, когда пытаюсь понравиться другим людям.
10. Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.
11. Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.
12. Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.
13. Я никогда не был удачен в играх, требующих импровизации.
14. Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.
15. На вечеринках и в компании я предоставляю возможность другим людям рассказывать шутки и анекдоты.
16. Я чувствую себя немного скованным в группах и компаниях и не могу в полной мере выразить себя.
17. Я могу смотреть в глаза другому и невозмутимо лгать, если это надо для дела.
18. Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны.

Ключ: (+) — вопросы 4, 5, 6, 8, 10, 12, 17, 18. (—) — вопросы 1, 2, 3, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 16.

Средние значения и стандартные отклонения показателей самомониторинга.

Группы	Средняя	Станд. откл.
Мужчины	10,9	3,1
Женщины	9,5	3,7
Публичные профессии	12,3	2,0
Технические профессии	8,9	2,6

Люди с высокой оценкой по шкале самомониторинга намного лучше способны намеренно выражать и передавать широкий спектр эмоций вербальными и невербальными средствами, чем те, у которых оценки по шкале самомониторинга низкие. По сравнению с последними они могут эффективно и убедительно демонстрировать сложные черты характера и поведенческие реакции, такие как настороженность, замкнутость, интровертированность. А затем уже «изображать» себя дружелюбными, открытыми, экстравертированными.

Характеристики людей с высоким уровнем самомониторинга. Такие личности особенно чувствительны к экспрессивным реакциям и самопрезентации других; они умеют учитывать специфику данной социальной ситуации и осуществляют контроль и управление собственной вербальной и невербальной самопрезентацией с учетом этих факторов. Такие люди готовы модифицировать свое поведение, демонстрируют значительную вариативность своего поведения, используя большое количество поведенческих стратегий для того, чтобы получить позитивные результаты в любом социальном взаимодействии, они адаптивны, гибки и прагматичны. Этим

● Работа психолога над собой

людям свойственна социальная смелость, активность, они более жизнерадостны, разговорчивы, подвижны, дипломатичны в отношениях с окружающими. При стремлении создать благоприятное впечатление о себе демонстрируются только лучшие качества.

Характеристики людей с низким уровнем самомониторинга. Такие личности не столь внимательны к социальной информации, менее гибки в демонстрации разных форм экспрессивного поведения. Их поведение управляется в функциональном смысле внутренним эмоциональным состоянием. Они выражают себя так, как они чувствуют; их поведение не выражается в самопрезентации, созданной соответственно данной конкретной ситуации. Во взаимодействии с другими может проявляться прямолинейность, сдержанность в контактах, демонстрируется поведение, соответствующее собственным установкам, ценностям, упорство в отстаивании своего мнения. Люди с низким уровнем самомониторинга самодостаточны по натуре, в меньшей степени подвержены влиянию ситуации, принципиальны, откровенны.

Ваш стиль критики (П.А. Лунев)

Критика может быть направлена на неадаптивное поведение, но не на личность. Нельзя использовать ее для самоутверждения. Критика ранит самолюбие клиента, поэтому в этот момент нужно быть максимально деликатным и чутким. Этот тест покажет вам, насколько вы владеете искусством конструктивной критики.

Ответьте: да или нет.

1. Склонны ли вы высказывать свои рекомендации собеседнику, когда обеспокоены или утомлены?
2. Встречаются ли в ваших критических замечаниях нотки раздражения, скуки и сарказма?
3. Стараетесь ли вы понять и учесть физическое и эмоциональное состояние собеседника, прежде чем выскажете свои замечания?
4. Нравится ли вам оставлять за собой последнее слово, прибегая к выражениям типа «Я же тебе говорил!», «Я так и думал!», «Ну что, я оказался прав, не так ли?».
5. Можете ли вы так же легко высказать похвалу, как и отметить погрешность?
6. Верно ли, что вы испытываете тайное чувство превосходства или чувство неполноценности?
7. Когда вы делаете ошибки, свойственно ли вам обычно находить для них оправдания?
8. Прислушиваетесь ли вы к предложениям, критическим замечаниям в свой адрес и оцениваете ли их объективно?
9. Склонны ли вы поднимать шум по пустякам?
10. Можете ли вы молча слушать другого, не давая немедленный ответ на все, что произносится?
11. Часто ли ваше лицо выражает гнев, отвращение, нетерпение?
12. Столкнувшись с ошибкой, вы чаще испытываете раздражение или просто стремитесь исправить ее?

Ключ. Все ответы должны быть «Нет», кроме 3, 5, 8 и 10.

12 баллов. Вы умеете высказывать критику мягко и артистично, в виде рекомендаций.

● Работа психолога над собой

8—10 баллов. Вы высказываете критику таким образом, что она принимается как помощь, а не как упрек. Вы помните, что главная цель критики — помочь человеку стать лучше.

4—7 баллов. Ваш подход в основном негативный. Вы обращаете внимание прежде всего на противоречия, на то, что разъединяет, не стремитесь достигать согласия.

0—3 балла. Вам свойственно выдавать критику, пропитанную ядом. Есть более легкие, быстрые и надежные способы исправить то, что вам не нравится.

Человека, который...	Можно было бы назвать...	А можно...
Настаивает на своем Не подчиняется правилам Выражает свою точку зрения Демонстрирует свои чувства Часто меняет свое мнение Угождает другим Избирателен в выборе партнера Верит тому, что говорят другие Сильно кого-то любит Иногда впадает в депрессию Беспокоится	Настырным, упертым Упрямым Эгоистичным Истеричным Слабым, беспринципным Подлизой Избегающим ответственности Легковерным Зависимым Невротичным Слабым, трусливым	Настойчивым Спонтанным Искренним, уверенным Ярким, артистичным Гибким Дружелюбным Разборчивым Доверчивым Любящим Глубоко чувствующим Осторожным

Позитивное переименование. Потренируйтесь в смене ярлыков по примеру таблицы.

Будьте внимательны! Проследите за собой: легко ли вам повторить последнюю фразу собеседника? Умолкнуть на по-

луслове, чтобы переключиться на его выслушивание? Легко ли вы запоминаете имя нового знакомого, часто ли называете его по имени в беде?

Проявите понимание! Легко ли вам кратко изложить мысль собеседника? Потренируйтесь следующим образом: когда вы берете нить беседы в свои руки, в течение полминуты обобщайте мысли собеседника и затем в течение двух-трех минут развивайте свои мысли.

Окажите уважение! Умеете ли вы культурно спорить? Не обидно, не переходя личность, на эмоциональное давление? Умеете ли аргументировать свою точку зрения? Предлагаете ее или все же склонны навязывать? Интересуетесь ли причинами, которые мешают партнеру встать на вашу точку зрения?

Случай из практики. На супервизию обратился психолог, более года работавший с клиентом, который в настоящее время преследует его. Клиент — одинокий молодой человек, работающий программистом в коммерческой фирме. Свою проблему сформулировал как одиночество, согласился на психодинамическую терапию. С самого начала проявлял интерес к личной жизни терапевта, ревновал его к другим пациентам, приходил раньше времени, задерживался после сессии. Высказывал восхищение деловыми и личными качествами терапевта, подчеркивал собственные интеллектуальные способности, претендовал на положение «любимчика», делал подарки, в то же время уклонялся под различными предлогами от оплаты. Когда он задолжал крупную сумму денег, психолог предупредил его о прекращении терапии.

С этого момента отношение пациента резко изменилось. Заявил, что всегда подозревал, что терапевта он интересуется лишь как источник дохода, хотя предлагал гораздо больше — дружбу. Признался, что, тем не менее, продолжает испыты-

● Работа психолога над собой

вать к терапевту теплые чувства и согласился постепенно выплатить долг. Свое обещание клиент выполнил, однако сессии проходили теперь в напряженной атмосфере: клиент пытался уличить терапевта в ошибках, не разрешал ему больше пользоваться диктофоном, требовал выключать телефон. Вскоре заявил, что тайно сделал диктофонные записи последних сессий, с помощью которых он сможет доказать желание терапевта склонить его к сожителству. Когда терапевт резко заявил, что прекращает работу с клиентом, тот начал угрожать ему обращением в налоговую полицию.

Терапевт имел лицензию на индивидуальную деятельность и аккуратно платил налоги, однако, опасаясь развития конфликта, стал идти навстречу различным желаниям клиента. Атмосфера сессий смягчилась, и однажды клиент предложил вступить в интимные отношения. Несмотря на отказ, он начал «ухаживать» за терапевтом, искал с ним встреч между сессиями, часто звонил, приглашал к себе в гости. Заявил, что «не мыслит свою жизнь без него» и просил терапевта перестать сдерживать свои чувства к нему — теперь он знает о них из сообщений по электронной почте. После отъезда в отпуск терапевт пытался избежать возобновления терапии, что было расценено клиентом как нарушение договора, и он обратился в суд. С помощью нанятого адвоката, ценой больших материальных и моральных издержек терапевту удалось выиграть дело. Однако он начал замечать, что его телефонные разговоры прослушиваются, несколько раз наблюдал, как с его автоответчика скачивается информация; был вызван в налоговую полицию по подозрению в сокрытии реальных доходов. Решил возобновить отношения с пациентом и с целью выработать иную стратегию работы обратился к супервизору.

Супервизия привела к осознанию терапевтом следующих моментов. Пациент с нарциссической структурой личности развил в качестве сопротивления терапии эротизированный перенос, переросший в эротоманический бред и актуализировавший гомосексуальные тенденции больного, которые он приписал терапевту (проекция). Отмечались также идеи ревности, отношений (незаслуженно плохих), бредовая интерпретация («расшифровка» сообщений электронной почты). Развился конфликт зависимых отношений, на фоне которого сформировался комплекс преследуемого преследователя с агрессивным поведением. Личностный смысл последнего — поставить терапевта в полную зависимость от себя.

Развитию описанных отношений послужили следующие причины. Терапевт недооценил значение полученного исторического материала: в детстве клиента излишне опекала мать, тогда как отец был холоден и жесток с ним. Одиночество клиента являлось проявлением его страха зависимости. Он страстно желал близости с материнской фигурой, что способствовало сексуализации отношений с терапевтом, и одновременно видел в нем таящего угрозу отца, что привело к развитию идей преследования. Идентификация с агрессором-отцом послужила толчком к преследующему поведению клиента.

В ходе супервизии были обнаружены «слепые пятна» терапевта, сыгравшие определенную роль в динамике терапевтических отношений: потребность в грандиозности, недостаточное тестирование реальности (с несоблюдением сеттинга), недостаточный контроль границ (в частности, между интимной и деловой сферами), отрицание психопатологиче-

● Работа психолога над собой

ской мотивации поведения из-за неосознанного страха сумасшествия. Было предложено обобщить имеющийся материал работы с клиентом с целью обосновать клинический диагноз бредового расстройства и при необходимости использовать его для госпитализации больного.

Открытость и выражение эмоций

Характер человека никогда не раскрывается так ярко, как тогда, когда он пытается описать характер другого человека.

Жан Поль Рихтер

Ничто так не мешает естественности, как желание казаться естественным.

Франсуа Ларошфуко

Открытость возникает, когда вы сообщаете клиенту важные вещи (идеи, эмоции, желания, впечатления или восприятие клиента). Если вы вместе с клиентом обнаруживаете, что становитесь откровеннее, не травмируя при этом клиента, то между вами возникает и усиливается обоюдное доверие. Усиливающее воздействие имеют все реакции, которые повышают независимость клиента и дают ему чувство равноправия. Сюда относятся:

- активное и внимательное слушание с ответами, с реакциями всего тела;
- «Я—Вы» предложения («Вы говорите о пробках на дорогах. Меня они тоже достали. Продолжайте, пожалуйста»);
- вербализация, которая помогает оценить, насколько точно вы поняли полученную информацию;
- контроль восприятия — вы перепроверяете собственное восприятие, соотнося

● Работа психолога над собой

- его с восприятием клиента, который испытывает чувство, что является для вас уникальной личностью;
- сообщение о собственных эмоциях — вы объясняете, почему задаете тот или иной вопрос («Как вы относитесь к своему отцу? Я спрашиваю, потому что у меня сложилось впечатление, что он для вас как красная тряпка для быка»).

Однако ваши откровенные высказывания могут и подавлять открытость и доверие клиента. Подавляющее, обескураживающее воздействие имеют все реакции, которые уменьшают автономию клиента и вызывают у него чувство неполноценности и малой значимости. Сюда относятся:

- невербальные сигналы категорического несогласия, неодобрения, пренебрежения, скуки, отсутствия интереса;
- задавание вопроса без предоставления времени для ответа;
- смена темы без объяснения (например, для того, чтобы уклониться от разговора о чувствах клиента);
- интерпретация поведения клиента (например: «Вы делаете это потому, что...»), таким образом клиент становится объектом ваших психологических спекуляций;
- попытки советовать и переубеждать («Вам лучше сделать так...»);
- запелляционная критика высказываний клиента, с которыми вы не согласны;
- отрицание и обесценивание эмоций клиента («На самом деле вы этого не чувствуете», «Не стоит из-за этого переживать»);
- приказания — вы говорите клиенту, что он должен делать;

- моральная ответственность — вы стыдите клиента, вызываете у него чувство моральной неполноценности («Как вы могли сделать такое?!»).

Тест на открытость

Общение с открытым человеком намного приятнее и безопаснее. Такой человек всегда говорит, что ему нравится или не нравится, он не скрывает, что у него внутри. Такому психологу клиент может доверить самые интимные вещи. Насколько вы кажетесь человеком искренним и открытым для окружающих? Или вы держите эмоции под строгим контролем? Открываетесь ли вы клиентам? Если думаете что да, то насколько же по-настоящему вы открыты? Разобраться в этом вам поможет этот тест.

Ответьте на предложенные ниже вопросы «да» или «нет».

1. Правда ли, что вы часто чувствуете свою изолированность, зажатость, стремитесь контролировать все свои действия?
2. Правда ли, что вы насмешливы, часто поддразниваете других, стремитесь сделать так, чтобы они замолчали?
3. Правда ли, что ваша жизнь так расписана по минутам, так заполнена заботами, что даже при мысли, что вам надо сделать еще что-то в каком-то другом месте, встретиться еще с какими-нибудь людьми, вы испытываете тихую панику?
4. Считаете ли вы, что эмоции трудно переживать или передавать?
5. Часто ли другие сердятся на вас?
6. Правда ли, что вы постоянно нуждаетесь в одобрении?
7. Нуждаетесь ли вы в том, чтобы немного выпить, чтобы почувствовать себя раскованно в общении?

● Работа психолога над собой

8. Правда ли, что вы чувствуете смутную тревогу, беспокойство большую часть времени?

Если вы утвердительно ответили на три или более вопроса, вероятно, что вы не идете на риск быть открытым, избегаете душевной близости.

Риск открытости. Ответьте на вопросы.

- Хочу ли я большей близости с людьми?
- Что для меня означает близость или интимность: откровенные разговоры, физическая близость, прикосновения?
- Нравится ли мне, когда другие делятся со мной чем-то важным в их жизни, включая их секреты и глубокие чувства?
- Нравится ли мне делиться с другими чем-то важным в моей жизни — моими секретами и моими чувствами?
- С какими людьми я сейчас близок?
- Поощряю ли я других к большей близости со мной? Как я это делаю?
- Можно ли сказать, что близость с людьми несколько пугает меня? Если да, что именно меня пугает?
- Как я действую, если чувствую, что отвергнут кем-то?
- Был ли я когда-либо действительно оставлен или отвергнут кем-то?
- Как я пытаюсь управлять своими чувствами в случае отвержения?
- Бывает ли, что я избегаю знакомство или вхождение в группу, поскольку боюсь, что не буду принят?
- Могут ли другие люди легко отпугнуть меня?
- Легко ли я обижаюсь и что я делаю, когда обижен?
- Избегаю ли я тех, кто, возможно, хочет сблизиться со мной?

- Что я делаю, когда другие хотят подружиться со мной, а я не хочу?

И кошке приятно... Какими ласковыми словами вы называете своих родных, близких, знакомых? Часто ли вы делаете это? В каких случаях вы это делаете чаще: когда вам нужно что-то попросить или когда у вас хорошее настроение? Что вы испытываете, когда называете людей ласковыми именами? А как реагируют на ваше ласковое обращение люди, к которым вы так обращаетесь? Что мешает вам чаще проявлять теплые чувства по отношению к людям?

10 тайн. Если существовал некто, способный заглянуть в вашу душу и понять ее как никто другой, какие 10 наиболее существенных вещей он мог бы узнать о вас? Что скрытое от посторонних глаз, замаскированное одеждой, вежливостью, привычными масками и ролями, он, единственный, открыл бы в вас?

Вербализация — это сообщение психологом клиенту своего эмпатического понимания переживаний и поведения клиента доступным последнему языком. Различают следующие ступени вербализации.

Ступени вербализации	Определения	Как это сделать
Первая	<i>Повторение:</i> дословное воспроизведение, цитирование сказанного партнером	Вставляйте цитаты из высказываний партнера в собственные фразы; повторяйте дословно последние слова партнера; повторите с вопросительной интонацией одно или два слова, произнесенные им

● Работа психолога над собой

Ступени вербализации	Определения	Как это сделать
Вторая	<i>Перефразирование:</i> краткая передача сути высказывания клиента	Старайтесь лаконично формулировать сказанное клиентом
Третья	<i>Интерпретация:</i> высказывание предположения о скрытом значении или причинах и цели высказывания клиента	Задавайте уточняющие вопросы: «Кажется, вы имеете в виду...», «Может быть, вы хотите сказать, что...»

Случай из практики. Это история о том, как начинающий аналитик лечил болезнь, а не больного. На супервизию обратился врач-психотерапевт, в течение 6 месяцев проводивший психодинамическую терапию молодого пациента — аналитика ценных бумаг, который стал вести себя все более неадекватно. Так, после увольнения с работы он не искал другой, брал уроки живописи или музыки, но быстро прекращал эти занятия, обвиняя преподавателей в плохом отношении к нему. Вынудил друзей, с которыми вчетвером снимали квартиру, съехать. Пригласил к себе из другого города замужнюю знакомую, через несколько дней предложил ей уехать. По ночам до утра играл в компьютерные игры, покупал ненужные дорогие вещи (например, горный велосипед, походный мольберт, концертный аккордеон). Выбросил всю профессиональную литературу и коллекцию лазерных дисков, перестал бриться и умываться, по неделе не снимал одежды, импульсивно и стереотипно падал одетый в наполненную ванну, совершал многочасовые пробежки до изнеможения, с риском для жизни проникал на охраняе-

мые объекты. Приходил на сессию к концу назначенного времени, так как что-то заставляло его проделать весь путь пешком. Жаловался на непонятную тревогу, опасение потери самоконтроля и ощущение, что его мысли становятся известными окружающим. Иногда настроение было повышенным, заявлял, что может мысленно внушать людям свои желания. Настоял на ежедневных двойных сессиях, на которых в деталях описывал события минувшего дня, не слушая терапевта. Неожиданно уезжал в другие города к матери или отцу, которые были в разводе, по приезде жаловался врачу на их невнимание к нему. Не позволял матери посетить врача. Несколько дней принимал назначенные врачом антидепрессанты и транквилизаторы, затем прекратил их прием безо всяких объяснений.

Из анамнеза известно, что рос в конфликтной семье. Мать — учительница литературы, мистично настроенная пуританка. Отец — бывший офицер, часто приходил домой пьяный, избивал мать, насиловал ее в присутствии маленького сына, однажды ранил ее кухонным ножом, когда она прикрывалась от него ребенком. Смутно помнит эпизод, когда мать куда-то уехала, а пациент, которому тогда было 5-6 лет, остался с отцом, и тот полупьяный искупал его, а затем совершил анальный половой акт, пригрозив, что убьет его, если он расскажет об этом матери.

Пациент рос робким, мечтательным, приставал к матери с вопросами типа, что будет, если поставить один дом на другой? После развода мать устроила сына в суворовское училище, через несколько лет он был отчислен, так как не справлялся с требованиями дисциплины. Окончил школу и финансовый институт, после окончания его женился на первой сексуальной партнерше, не успев достаточно ее узнать. Вскоре

● Работа психолога над собой

расторг брак, от которого не осталось детей. Помогал матери, оставившей работу в школе, торговать книгами. Затем сам ездил в Петербург, закупал в издательствах оптовые партии учебников и продавал их в провинциальных городах. За короткий срок сумел заработать крупную сумму денег, которую занял без расписки ненадежному знакомому. Вскоре возник дефолт и знакомый отказался отдавать долг. Переехал в Москву, снял с друзьями квартиру, устроился по специальности в коммерческую фирму, однако по окончании испытательного срока был уволен без объяснения причин. Снизилось настроение, ухудшился сон, выпивал, ссорился с друзьями, пытался по примеру матери медитировать. Впадал в трансовые состояния, в которых появлялись навязчивые воспоминания сцены абьюза. Решил, что ему необходим психоанализ, вопреки запрету матери обратился за помощью к психотерапевту.

В процессе психотерапии у пациента ухудшилось отношение к матери, во время приездов к ней он упрекал ее в неправильном воспитании, неумении торговать. Во время приезда к отцу пытался выяснить у него подробности абьюза, однако разговор кончился пьяной дракой, после которой оставил отцу по его просьбе большую сумму денег в знак примирения. Мать считала состояние больного результатом занятий психоанализом, настаивала на свидании с терапевтом и, наконец, приехала с сыном на сессию. Потребовала от терапевта немедленно прекратить «выкачивать деньги» из больного человека, угрожала обратиться по месту работы врача, в Минздрав и т.д. Не позволила сыну оплатить эту сессию и увела его. После этого терапевт обратился за консультацией.

Состояние больного было квалифицировано как дебют шизофрении с синдромом психического автоматизма. Тера-

певт был предупрежден о возможном развитии параноидной формы заболевания с вплетением врача в бредовую систему и импульсивным агрессивным поведением в его адрес. Рекомендовано направить больного на стационарное лечение. С помощью матери больной был госпитализирован в психиатрическую больницу, где диагноз был подтвержден и проведено интенсивное лечение инсулиновыми шоками и нейролептиками в течение 4 месяцев. Больной был выписан на поддерживающую терапию трифтазином без продуктивной симптоматики, с критикой к перенесенному психотическому эпизоду. Посещал диспансерную терапевтическую группу, восстановил отношения с прежними друзьями, уменьшилась зависимость от матери. Сумел добиться частичного возвращения долга, начал искать работу по специальности, с меньшей тревогой относясь к возможным трудностям во взаимоотношениях с начальством.

Невербальное общение. Основная часть информации о партнере воспринимается через невербальные сигналы и неосознанно влияет на эмоциональные реакции партнеров. Два навыка помогут вам улучшить невербальное общение.

1. Контроль восприятия. Если вы сомневаетесь, правильно ли вы понимаете невербальные сигналы клиента, скажите ему об этом. Например, вы предлагаете клиентке платочек вытереть слезы, она трясет головой и отворачивается. Вместо того, чтобы думать, что клиентка ничего не хочет от вас или на что-то обиделась, вы можете спросить: «Я вижу, что вы отвернулись от меня. Вы не могла бы сказать, что это значит?» Возможно, клиентка стесняется, что вы видите ее такой.

2. Осознание своего невербального поведения. Если ваше невербальное поведение неверно поняли, попросите клиента

● Работа психолога над собой

описать его. В этом случае вы можете узнать что-то, что не заметили сами и исправить это. Например, клиент жалуется, что вы его плохо слушаете. Попросите: «Проследите, пожалуйста, и скажите, когда с вашей точки зрения я отключаюсь во время разговора с вами». Возможно, клиент тогда заметит, что он оценивает как потерю интереса к нему тот момент, когда вы отвели глаза и смотрели в пол. В действительности же вы отвернулись, так как вас взволновало то, что он говорил.

Во время следующих упражнений выявляйте участки своего тела, склонные к чрезмерному мышечному напряжению. Старайтесь сохранять ощущение внутренней гармонии даже при волнении. Важно вербализовать переживаемые ощущения и свои эмоциональные реакции, а также установить обратную связь с партнером на языке тела.

Высвобождение двигательной активности. Встаньте и закройте глаза, мысленно исследуйте свое тело с головы до пят, зафиксировав особенно напряженные участки. Откройте глаза, осторожно подвигайте и потрясите своим телом, особенно в местах наибольшего напряжения, пока оно не расслабитсЯ. Проверьте тело еще раз и при необходимости повторите упражнение.

Напряжение и расслабление рук. Согните руки, держа их перед грудью параллельно полу. Закройте глаза, дышите легко и равномерно, крепко сожмите кулаки. Затем резко напрягите все мышцы рук от плеча до кисти. Кулаки надо сжать так, чтобы мышцы начали вибрировать. Продолжайте дышать легко и равномерно. Напрягайте мышцы до такой степени, чтобы появилось легкое ощущение боли.

Опустите руки так, чтобы они свободно повисли вдоль тела. Расслабьте мышцы рук. Полностью расслабьтесь. Медленно

вдыхайте и выдыхайте. Сосредоточьтесь на ощущениях тяжести и тепла в ваших руках, затем откройте глаза. Если ваши руки не стали теплыми, повторите упражнение. Оно поможет вам достичь быстрого физического расслабления, снять раздражение и беспокойство.

Напряжение и расслабление тела. Лягте на спину. Полностью вытяните ноги, положите руки вдоль тела. Дышите легко и свободно. Крепко сожмите ягодицы. Затем напрягите икры и бедра. Напрягите все ваше тело, одновременно делайте равномерные вдохи и выдохи — удерживайте напряжение примерно минуту. Старайтесь не выгибаться вверх, чтобы не получился «мостик». Даже когда вы достигли уровня максимального напряжения, ягодицы должны касаться пола.

Позвольте напряжению полностью уйти. Возьмитесь руками за колени и покачайтесь так несколько раз, чтобы расслабить мышцы позвоночника. Если упражнение удалось, вы почувствуете расслабление и тепло во всем теле. Если вы слишком сильно вытягивали ноги, у вас может появиться ощущение покалывания в стопах и икрах. Упражнение помогает быстро освободиться от напряжения, расслабить мышцы позвоночника, уменьшить боли в спине.

Тревожность и затрудненное дыхание часто взаимосвязаны. Когда вы начинаете тревожиться, обратите внимание на ваше дыхание. Медленно выдохните весь воздух, повторите это четыре или пять раз. Затем спокойно вдохните, готовясь выдохнуть без усилий. Вы можете почувствовать поток воздуха в горле, во рту, в голове? Дайте воздуху выйти изо рта и почувствуйте его поток руками.

Вы держите грудную клетку расширенной, даже когда не вдыхаете воздух? Вы втягиваете свой живот, когда вдыхаете? Вы можете чувствовать, как спокойно вдыхаемый вами воздух

● Работа психолога над собой

идет через нос, по трахее вниз, к тазу? Вы можете почувствовать, как заполняется воздухом и расширяется нижняя часть области ребер и грудная клетка?

Обратите внимание, не напряжено ли ваше горло, лицевые мышцы, свободно ли дышит ваш нос. Особое внимание уделите тому, не зажата ли ваша диафрагма. Сосредоточьтесь на этих напряженных участках тела и предоставьте себе возможность их освобождения.

Мычание. Расслабьтесь и мычите нравящуюся мелодию, любые естественные гневные звуки, при этом прикладывайте руки к разным частям тела, чтобы ощутить, как они вибрируют во время мычания. Это упражнение освобождает напряжение вокруг голосовых связок и горла, возникающее у тех, кому приходится много говорить, а также у тех, кто испытывает ощущение сдавленности в горле. Работа с вибрацией позволяет кроме того сбрасывать болезненные ощущения в разных частях тела.

Разрядка гнева и агрессии. Составьте список ситуаций и людей (включая себя самого), которые вызывают или вызывали гнев. Выберите объект агрессии, сядьте на стул с наклоном вперед, положите руки на колени и закройте глаза. Похлопывайте себя по коленям руками, и когда это станет полуавтоматическим действием, начните издавать рычащий или утробный звук. Позвольте звукам становиться все громче, а похлопываниям все тверже, пока не выплеснется вся накопившаяся ярость. Можно притоптывать ногами, выкрикивать бранные слова и проклятья. Это упражнение полезно не только для сбрасывания избыточного напряжения, но и при спазмах мышц, тиках, подергиваниях конечностей во время сна, общего двигательного беспокойства, а также при отсутствии адекватной сексуальной разрядки.

Открытость и выражение эмоций ●

Клиент молча входит, молча бьет аналитика в ухо и так же молча уходит. Аналитик в недоумении: «И чего приходил? Может, сказать чего хотел?»

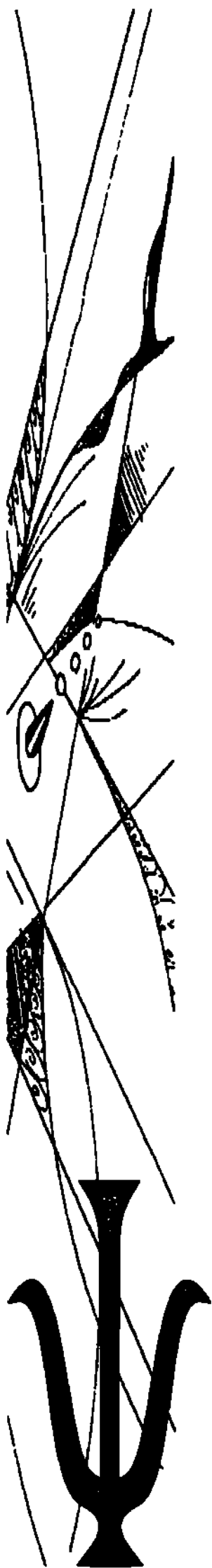
Уверенность

*Уверенность в себе составляет
основу нашей уверенности в других.
Франсуа Ларошфуко*

Уверенный профессионал не сомневается в своих личных правах. К ним относятся: право на независимость и успех, на получение того, что заработано, на откровенные высказывания, на отказ выполнить просьбу без чувства вины и эгоизма, право самому обращаться с любыми просьбами, делать ошибки и самому отвечать за них.

Важнейшие характеристики уверенного поведения психолога:

- использование местоимения «я» как готовность отвечать за свои слова и поступки;
- импровизация как спонтанная реализация желаний и требований;
- открытое, спонтанное и подлинное выражение в речи испытываемых чувств;
- ясное проявление чувств в невербальной форме и соответствие между словами и невербальным поведением;
- прямое и честное выражение собственного мнения;



- высказывание критики и требований вопреки сопротивлению клиента;
- способность говорить «нет»; начинать и заканчивать разговор.

Уверенному поведению свойственно откровенное высказывание о желаемом поведении партнера или об изменении его поведения, но без враждебности и самозащиты.

Для *неуверенного поведения* типично не прямое общение, в котором проявляется сдержанность, тревога и отсутствует готовность принять то, что может предложить другой.

Агрессивное поведение характеризуется требовательностью или враждебностью, стремлением наказать другого.

Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение

	Уверенное поведение	Неуверенное поведение	Агрессивное поведение
Контакт глаз	Устойчивый контакт глаз: смотрят в глаза клиента, когда что-то требуют, отводят взгляд, когда слушают возражения	Отсутствие контакта глаз: смотрят себе под ноги, на потолок, в свои бумаги, но не в глаза клиента	Пристальный взгляд прямо в глаза клиента
Дистанция общения	Оптимальная. Соответствует принятым в данной среде стандартам дистанции официального общения	Стремится к увеличению: от клиента «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния	Минимальная. На клиента все время «наступают», вторгаются на его территорию

● Работа психолога над собой

	Уверенное поведение	Неуверенное поведение	Агрессивное поведение
Жестикуляция	Соответствует смыслу сказанного	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебирают бумаги, не знают, куда деть руки	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверями и повреждают вещи
Тон, громкость голоса	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным клиентом. Уверенные интонации. Клиента внимательно выслушивают	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся сократить паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты	Крики, вопли, угрожающие интонации. Клиента совсем не слушают, не дают договорить. Говорят короткими рублеными фразами
Чувства	Спокойствие, уверенность	Страх, тревога, вина	Злость, ярость
Содержание речи	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения	Упреки, угрозы, приказы, оскорбления
Местоимение: Я, мне	Указывает на тот факт, что именно я сам стою за данным требованием	Используется неопределенная форма глагола, речь от третьего лица	В фразах, содержащих угрозы и приказы

	Уверенное поведение	Неуверенное поведение	Агрессивное поведение
Содержание требования	Краткое и четкое	Понять, что именно хочет человек, невозможно — об этом не говорят	Угрозы, приказы
Обоснование	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и путаное, насыщено извинениями и ненужными объяснениями	Не дается

Насколько вы уверены в себе? (С. Колосова)

Уверенный ли вы в себе человек? Или вы всегда стараетесь оставаться в тени и не привлекать к себе особого внимания? Насколько непринужденно вы держитесь в кругу своих коллег? Можно ли вас назвать решительным человеком? На эти вопросы вам поможет ответить предлагаемый тест.

1. Была возможность повысить вас в должности, но про вас забыли. Ваши действия?

- а) вздохнете с облегчением — вам не нужны новые обязанности и новая ответственность;
- б) будете молчать, чтобы не иметь неприятностей, но затаите обиду на начальство, компанию и всех вокруг;
- в) потребуете объяснений у начальства.

● Работа психолога над собой

2. У вас есть возможность пообщаться с незнакомым человеком. Вы:

- а) постараетесь избежать общения;
- б) не упустите возможность завести новое знакомство;
- в) попытаетесь наладить контакт. Возможно, этот человек пригодится вам в будущем.

3. От вас требуют выполнение услуги, которая может принести вам неприятности. Ваши действия:

- а) согласитесь — вам нелегко отказаться от ее исполнения;
- б) если на вас надавят, вы ответите положительно;
- в) откажетесь, несмотря на все уговоры.

4. В вашем коллективе в очередной раз собирают деньги на какие-то гуманитарные цели. Какие чувства испытываете вы:

- а) вам неприятно, что вас просят о таких вещах, но вы все же даете, сколько требуют;
- б) ждете, что вас попросят, и после этого вносите деньги;
- в) сразу же дадите, сколько требуют.

5. В магазине самообслуживания вы не нашли нужной вам вещи. Вам неудобно выходить с пустыми руками:

- а) именно по этой причине вы обходите такие магазины стороной;
- б) да, придется купить хоть что-нибудь;
- в) нет, вы не видите причин беспокоиться по этому поводу.

6. Не создается ли у вас впечатления, что вы очень часто просите прощения. Даже тогда, когда в этом нет необходимости:

- а) да, такое случается довольно часто;

- б) нет, вы не будете просить прощения, если в этом нет необходимости;
- в) вы никогда не просите прощения, поскольку считаете, что все ваши решения и поступки оправдывают себя сами.

7. Во время спора вы:

- а) стараетесь остаться в стороне и не высказываете своего мнения, так как считаете, что не сможете никого убедить;
- б) встаете на одну из сторон, подмечая детали;
- в) защищаете собственные убеждения.

8. Вы пытаетесь войти в общественный транспорт, но вас грубо толкают. Вы:

- а) ждете, пока все зайдут, и только после этого заходите сами;
- б) молча пытаетесь протолкнуться дальше;
- в) громко протестуете.

9. Вы узнали, что ваш хороший приятель говорит о вас плохо. Ваши действия?

- а) будете избегать встреч с ним;
- б) поищите удобного случая выяснить отношения;
- в) выплеснете свою ярость при первой же встрече.

Подсчитайте полученные результаты: за каждый ответ «а» поставьте себе 2 балла, за каждый ответ «б» — 4 балла, за ответ «в» — 6 баллов. Определите общую сумму баллов. Если вы набрали менее 13 баллов, то уверенность в себе у вас чрезвычайно мала; 13—15 баллов — очень низкая; 16—18 баллов — низкая; 19—25 баллов — скорее низкая, чем высокая; 26—33 балла — скорее высокая, чем низкая; 34—40 баллов — высокая; 41—47 баллов — очень высокая; более 48 баллов — вы необычайно уверены в себе.

● Работа психолога над собой

Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли и др.)

От неуверенности вы можете держаться с клиентом непрофессионально. Данный тест поможет вам выявить у себя тенденции, от которых желательно избавиться. Оцените, насколько вам подходит каждое высказывание, по девятибалльной шкале (от 1 — «редко проявляется в поведении» до 9 — «очень часто проявляется в поведении»).

1. Я веду себя так, что другие боятся меня.
2. Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо.
3. Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать.
4. Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим.
5. Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих.
6. Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными.
7. Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих.
8. Я прошу других помочь мне.
9. Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне.
10. Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь.

11. Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих.
12. Я болеваю под грузом ответственности «делать все хорошо».
13. Я прошу прощения, если сделал что-то не так.
14. Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь.
15. Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек.
16. После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно так же.
17. Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято.
18. Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим.
19. Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости.
20. Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий.
21. Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером.
22. Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на больший вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле.
23. Я рассказываю людям о своих достоинствах.
24. Я стараюсь быть примером для подражания.

● Работа психолога над собой

25. Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим.
26. Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно, как я.
27. Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше.
28. Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе.
29. Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна.
30. Я преувеличиваю значимость моих достижений.
31. Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело.
32. Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу.
33. Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим.
34. Я критически высказываюсь о непопулярных группах.
35. Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу.
36. Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины.
37. Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести.
38. Я рассказываю другим о своих положительных качествах.
39. Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь.
40. Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди.

41. Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков.
42. Слабое здоровье — причина моих косвенных оценок в школе.
43. Я помогаю другим, зная, что они помогут мне.
44. Я выдвигаю одобряемые другими причины для оправдания своего поведения, которое может им не понравиться.
45. Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания.
46. Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным, чем это есть на самом деле.
47. Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной.
48. Я придумываю извинения за плохое поведение.
49. Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу.
50. Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно.
51. Я запугиваю других.
52. Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть.
53. Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу.
54. Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня для того, чтобы они сделали что-то для меня.
55. Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал.

● Работа психолога над собой

56. Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам.
57. Я препятствую собственному успеху.
58. Тревога мешает моим действиям.
59. Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других с целью побудить их делать то, что мне нужно.
60. Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость.
61. Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим.
62. Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред.
63. Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе.
64. Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое.

Все вопросы распределяются на двенадцать групп: с I по V — тактики защитного типа самопрезентации, с VI по XII — тактики ассертивного (самоутверждающего) типа. Каждая тактика самопрезентации включает в себя определенные номера и количество вопросов (тактика VI — «желание понравиться» включает 8 вопросов, остальные — по 5).

I. Оправдание с отрицанием ответственности — 35, 36, 39, 48, 62.

II. Оправдание с принятием ответственности — 5, 44, 45, 61, 64.

III. Отречение — 4, 10, 17, 25, 49.

- IV. Препятствование самому себе — 12, 42, 53, 57, 58.
- V. Извинение — 3, 13, 18, 29, 50.
- VI. Желание/старание понравиться — 9, 11, 28, 33, 38, 43, 52, 63.
- VII. Запугивание — 1, 2, 32, 51, 59.
- VIII. Просьба/мольба — 7, 8, 14, 41, 54.
- IX. Приписывание себе достижений — 22, 23, 40, 46, 55.
- X. Преувеличение своих достижений — 6, 19, 30, 41, 60.
- XI. Негативная оценка других — 20, 27, 34, 47, 56.
- XII. Пример для подражания — 15, 21, 24, 26, 37.

Самопринятие. Проверьте, насколько у вас выражены следующие качества:

- быть верным своим принципам, несмотря на противоположные мнения других, но вместе с тем уметь гибко изменить свое мнение, если оно ошибочно;
- быть способным действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления в случае неодобрения со стороны других;
- быть способным не тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне;
- сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности;
- видеть в каждом человеке личность и рассматривать его как полезного для других, как бы он ни отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением;
- быть непринужденным в общении, уметь как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других;
- уметь принимать комплименты и похвалу без притворной скромности;
- уметь оказывать сопротивление;
- быть способным понимать свои и чужие чувства, уметь подавлять свои порывы;

● Работа психолога над собой

- быть способным находить удовольствие в самой разнообразной деятельности, включая работу, игру, общение с друзьями, творческое самовыражение или отдых;
- чутко реагировать на нужды других, соблюдать принятые социальные нормы;
- уметь видеть в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на их недостатки.

Полюбите себя. Составьте как можно более подробный список причин, по которым вы не можете полюбить себя. Теперь вычеркните все то, что относится к общим правилам, принципам типа: «Любить себя нескромно», «Человек должен любить других, а не себя». Подобные высказывания — лишь ширма, за которой неудачник прячется от реальных причин своих неудач. Поэтому пусть в списке останется лишь то, что связано лично с вами.

Теперь перед вами список ваших недостатков. Этот список, короткий или длинный, список того, что портит вам жизнь. Прежде всего подумайте: если бы эти недостатки принадлежали не вам, а какому-нибудь другому человеку, которого вы очень любите, какие из них вы простили бы ему или, может быть, посчитали даже интересной изюминкой? Вычеркните эти черты, они не смогли помешать вам полюбить другого человека и, следовательно, не могут помешать полюбить себя.

Отметьте те милые слабости и недостатки, которые вы могли бы помочь преодолеть любимому человеку. Почему бы вам не сделать то же самое для себя? Выпишите их в отдельный список, а из этого вычеркните. Ну что, много ли осталось?

Давайте поступим с ними таким образом: скажем себе, что они у нас есть, надо научиться жить с ними и думать, как с ними справиться. Мы же не откажемся от любимого челове-

ка, если узнаем, что некоторые его привычки нас не очень устраивают.

Тревожность. Если вы испытываете тревогу, спросите себя:

- А не уничтожаю ли я настоящее, концентрируясь на будущем?
- Я тревожусь из-за того, что преувеличиваю проблему или оттягиваю ее решение?
- Могу я что-нибудь сделать сейчас, чтобы перестать тревожиться: закончить отчет, составить список, вернуть книгу, позвать этого человека, подготовиться к экзамену, назначить свидание, набросать план, закончить уборку?

Далее попробуйте испытать переживание в «настоящем». Трудно испытывать тревогу, когда вы находитесь «здесь и сейчас». Сосредоточьте все свое внимание на окружающем мире.

Сосредоточьтесь на ваших органах чувств. Начните осознавать окружающие вас цвета, звуки, запахи. Опишите, что вы ощущаете. Начните ваше описание с фразы: «Здесь и теперь я осознаю...».

Теперь сосредоточьтесь на вашем теле. Начните осознавать ваше дыхание, сердцебиение, кожу, мускулы и снова опишите свои ощущения, начиная с фразы: «Здесь и теперь я осознаю...»

Выполняйте это упражнение в течение нескольких минут, а затем спросите себя:

- Я использовал одни ощущения и не использовал другие?
- Когда я сосредотачивался на своем теле, не оставил ли я без внимания определенные его части?

В этом упражнении многие игнорируют тот факт, что имеют гениталии и органы выделения. Если вы обнаружили, что

● Работа психолога над собой

использовали не все свои ощущения или не осознали некоторые части вашего тела, повторите упражнение, уделяя особое внимание тому, что вы пропустили.

Стеснительность. Спросите, как попасть на улицу, на которой в это время находитесь. В течение дня призывно улыбайтесь 10 незнакомым людям противоположного пола и поприветствуйте их. Посетите секцию одежды для противоположного пола. Погуляйте по улице в туфлях разного цвета, улыбаясь встречным прохожим и напевая лирические песенки. Попросите мобильник, «чтобы срочно позвонить». Попросите у симпатичных прохожих номера их телефонов, не давая своего. В магазине «Интим» поговорите с покупателями обоего пола о назначении товаров.

Журналистка. В многолюдном месте, вооружившись блокнотом, вы преграждаете путь молодому человеку: «Я — журналистка. Пишу статью о вреде курения. Ответьте мне на пару вопросов. Вы курите?.. Почему?» Выбирайте неспешащих и более открытых мужчин. Ваше главное оружие — улыбка и мастерство беседы.

● Семейный психолог

Можно быть уверенным лишь в том, что ни в чем нельзя быть уверенным.

Плиний Старший

Специфические навыки семейного психолога. Хороший семейный психолог должен быть внимательным наблюдателем, которому действительно интересно, как *эта* семья взаимодействует со своими соседями и со своей социальной средой. Мы всегда должны осознавать реакции, которые вызывает у нас семья, когда мы:

- реагируем слишком быстро, давая комментарии или высказывая свое мнение;
- сильно «любим» или «ненавидим» семью, супружескую пару или члена семьи;
- уверены в том, что «хорошо» для данной семьи, не посвящая много времени наблюдению за ними;
- поддаемся влиянию кого-то из членов семьи или принимаем определенное ригидное мнение данной семьи;
- принимаем сторону одного из членов семьи или подсистемы, противопоставляя его другой части семьи;
- чувствуем, что с семьей все в порядке и она не нуждается в нашей помощи;

● Работа психолога над собой

- терпимо относимся к слишком грубым или крайним проявлениям кого-то из участников, так как оно напоминает нам наше прошлое, считая, что «во всех семьях такое бывает».

Терапевтические принципы супружеской терапии

1. Необходимо соблюдать четкие границы между терапевтом и супружеской парой, уважать межличностные границы в супружеской паре.
2. Эксперименты помогают супругам преодолеть заблуждения и возникающие трудности, побуждают и обучают новому поведению.
3. Изменения, происходящие с помощью осознания и активного выбора, более интегрированы и устойчивы, чем неосознанные изменения.
4. Парадоксальное способствование терапевта семейному сопротивлению увеличивает число изменений.
5. Способ выражения проблемы и процесс ее разрешения важнее содержательной стороны проблемы.
6. На супругов больше действует не профессиональное мастерство терапевта, а его личность. Следите за своими потребностями, мечтами, конфликтами, настроем и меняющейся идеологией.
7. Не преувеличивайте своих возможностей. Уважайте интеграцию пары, у нее всегда есть возможность измениться к лучшему.
8. Постоянно учитывайте, что супруги существуют в окружении и находятся под его влиянием. Вмешательство, направленное только на одного человека, бесполезно.
9. Сосредоточьтесь на том, как супружеская пара с помощью своих ресурсов восстанавливает утраченные части. Всегда начинайте с сильных сторон системы.

10. Дайте возможность супружеской паре быть в достаточно хорошей форме, а затем отпустите их.

Что делать при проведении супружеской терапии

- Противодействуйте неуместному отрицанию, смещению и рационализации конфликта.
- Переводите скрытый, неявный конфликт в открытую форму взаимодействия.
- Поднимайте скрытый внутренний конфликт до уровня межличностного взаимодействия.
- Нейтрализуйте механизмы формирования роли «козла отпущения», укрепляющие позицию одного из супругов за счет принесения в жертву другого.
- Преодолевайте сопротивление и ослабляйте общий конфликт, чувства вины и страха посредством конфронтации и интерпретации.
- Контролируйте межличностную опасность, служите источником эмоциональной поддержки и удовлетворенности, обеспечивайте недостающие супружеской паре эмоциональные составляющие.
- Используйте самого себя в качестве «инструмента» для тестирования реальности.
- Информировать о полезных моделях «здорового» взаимодействия между супругами и демонстрируйте их на собственном примере.

Вызовите у супругов интерес к тому, чего и как они избегают и какую цену платят за такую безопасность. Описывайте то, что реально происходит. Определяйте вклад каждого партнера в происходящее. Учитывайте потенциальное действие, которое может совершить каждый супруг, чтобы «поддержать систему». Предлагайте им эксперименты для выявления

● Работа психолога над собой

неадаптивного поведения и домашние задания для поиска адаптивного поведения, завершайте эксперименты их осознанием, обсуждайте результаты домашних заданий в поддерживающем ключе.

Основное внимание уделите тренингу недостающих коммуникативных навыков («конструктивного спора», обратной связи, умения активно слушать и эффективно передавать информацию и т.д.). Тренинг можно проводить с использованием письменных контрактов, домашних занятий, применением положительных и негативных стимулов и оценочных таблиц с последующим их обсуждением.

Научите супругов:

- 1) выражать свои претензии с помощью ясных поведенческих терминов, а не в виде неструктурированных жалоб;
- 2) новым способам общения, подчеркивая необходимость позитивного контроля вместо требований, угроз и наказаний;
- 3) ясным и эффективным способам распределения власти и обязанностей;
- 4) стратегиям решения будущих проблем.

Тест для мужчин

В каждом пункте выберите одно, наиболее подходящее для вас продолжение высказывания — а, б или в.

1. Когда женщина бросает вам упрек в том, что вы мало уделяете ей времени, вы:

- а) с чувством собственного достоинства отвечаете, что дело у вас всегда на первом месте;
- б) думаете, что упрек заслужен, и решаете последить за собой;

- в) этого не может быть! Вы и так все свободное время (и часть рабочего) уделяете ей.

2. Домашнее хозяйство — нуднейшая вещь! Но ведь кто-то должен выполнять эту работу.

- а) мать или жена — это чисто женское дело, и я на кухню ни ногой, у меня и так дел по горло;
- б) я бы и рад помочь, но как-то неловко. Ну что, в самом деле, здоровый мужик — и стирает белье! Но в пределах допустимого я стараюсь облегчить женщине ее труд;
- в) я не понимаю, как можно нормировать работу по дому. Мы все делаем вместе, и я с энтузиазмом выполняю свою долю.

3. Женщины имеют обыкновение значительную часть жизни проводить у зеркала. А вас интересует ваша внешность?

- а) женщина пускай себе вертится около зеркала. Не могу сказать, что это приводит меня в восторг, но тут уж ничего не поделаешь. Но мужчина — это другое дело. Мне просто некогда заниматься подобной ерундой. Гардероб меня тоже не волнует, — что куплю, то и ношу;
- б) конечно, не столько, сколько жена, но у зеркала я тоже задерживаюсь. Я считаю, что внешний вид должен быть привлекательным, но не вызывающим. Самое важное — это мера и вкус;
- в) какой там вкус! Главное, чтобы было модно и побольше. Если кому не нравится, то только отсталым ханжам.

4. Если вдруг, не приведи Бог, вы останетесь без женской опеки, то вы:

- а) окажетесь в трудном положении. Конечно, об уборке квартиры, мытье посуды и пришивании пуговиц и речи

● Работа психолога над собой

быть не может. Вы предпочитаете пускать все на само-тек;

- б) в смысле хозяйственных проблем это не беда. Вы сможете и приготовить себе вкусное блюдо, и грязью не зарастить, и на работу приходить в чистой рубашке. Но без женщины все равно плохо;
- в) «Подумаешь, обойдусь!» — говорите вы себе, и действительно обходитесь. В вас скрыты просто неоценимые таланты домохозяйки.

5. Каким должен быть современный мужчина?

- а) просто никогда не задумывался над этим. Вероятно, он должен обладать всеми качествами, которые присущи мне;
- б) он должен быть и сильным — это просто обязательно, и умным — дураков никто не любит;
- в) главное — сила, остальное приложится. Пол у меня какой? Правильно! Вот исходя из этого я и действую.

6. Имеете ли вы фотографию любимой женщины?

- а) она мне не нужна. О женщине я задумываюсь лишь тогда, когда она рядом. Мужчина не должен быть привязанным к юбке;
- б) у меня есть снимок моей любимой, и находится он на книжной полке. Но когда мы ссоримся, он перекидывается в ящик письменного стола;
- в) я всегда ношу фотографию с собой, часто смотрю на нее, показываю друзьям.

7. Как часто вы делаете женщинам подарки?

- а) к 8 Марта дарю цветы, а в день рождения целую в щечку и говорю: «Подарок за мной!» — забывая об этом на следующий день;

- б) поздравляю ее во все праздники и никогда не забываю годовщины знакомства и свадьбы;
- в) дорогие подарки я дарю, лишь когда есть повод, но цветы — как можно чаще. Мне нравится доставлять ей эту радость.

8. У мужчин, как правило, своя философия по поводу измены. К какой из этих трех групп вы относите себя?

- а) следую старой поговорке: «Когда изменяет мужчина — это плевок из семьи, когда изменила жена — это плевок в семью». Допустим, я люблю жену и случайно изменил ей. Ничего страшного, ведь моя любовь не пострадала;
- б) стараюсь не изменять, но элемент случайности есть. Женщине простить трудно, но можно;
- в) невозможно простить предательство. Я просто не знаю, что сделаю, если жена мне будет неверна. Самому мне даже мысль противна об измене, если я люблю.

9. Трудно составить правильное представление о рыцаре, если не знать его отношений с дамой сердца. Итак:

- а) женщины меня интересуют, когда я не устал, в хорошем настроении и не голоден;
- б) женщины занимают определенное место в моей жизни. Жену или знакомую в лице очаровательной женщины, доброго друга и верного спутника трудно заменить мужчиной;
- в) без женщин прожить невозможно. Насколько жизнь была бы скучна и однообразна, если бы вокруг меня постоянно не находились обладательницы прелестных глазок, милых улыбок и стройных ножек. Чем больше женщин, тем лучше.

● Работа психолога над собой

Ключ: а = 10, б = 5, в = 3.

Более 65 баллов. Вам кажется, что именно таким и должен быть настоящий мужчина — прямолинейным, пусть даже грубоватым, по отношению к слабому полу исполненным равнодушия, пренебрежения и страшно деловым. Нет слов, некоторые качества заслуживают одобрения, но что касается остальных... Скорее, это похоже на примитивность. Кстати говоря, в житейском плане вы достаточно беспомощны. Приглядитесь к себе повнимательнее и попробуйте пересмотреть свои взгляды на жизнь и на свою персону, тогда все встанет на свои места.

От 45 до 65 баллов. Надо сказать, вы ни в чем не уступаете героям рыцарских романов. Скорее даже, им есть чему у вас поучиться, ведь рассудительность, деловитость, и к тому же почтение и внимательность к прекрасной половине присущи далеко не всем. Помните только, что мужчина не потеряет ни капли своей мужественности, если будет еще нежнее и заботливее к любимой женщине, а что до остальных — им будет достаточно просто сочувствия и деликатности.

До 45 баллов. Нельзя оспорить, что человек вы мягкий и симпатичный. Вероятно, в друзьях и знакомых недостатка нет, всем нравится ваш легкий характер. Только не слишком ли он легок? И, конечно, женщины достойны поклонения и любви, но не сразу все и не в таком количестве. Относитесь ко всему немного серьезнее, в том числе и к чувствам. Вам совсем не мешает вспомнить, что мужчина в принципе — это глава семьи, кормилец и защитник. Если к вашему хорошему характеру прибавить чувство ответственности, вы от этого только выиграете.

Тест для женщин

Отметьте крестиком те высказывания, с которыми вы полностью согласны.

- А. Большинство мужчин легкомысленнее, чем женщины.
- Б. Большинство женщин легкомысленнее, чем мужчины.

- А. Мужчины более склонны к супружеской измене, чем женщины.
- Б. Женщины более склонны к супружеской измене, чем мужчины.

- А. Мужчина хуже понимает чувства другого человека, чем женщина.
- Б. Женщина хуже понимает чувства другого человека, чем мужчина.

- А. Мужчины чаще, чем женщины, действуют безрассудно.
- Б. Женщины чаще, чем мужчины, действуют безрассудно.

- А. Мужчины чаще, чем женщины, думают только о себе.
- Б. Женщины чаще, чем мужчины, думают только о себе.

Подсчитайте, каких высказываний получилось больше: помеченных буквой А или буквой Б? Если вы отметили крестиком три и меньше утверждений каждого типа, ваше восприятие мужчин и женщин — уравновешенное и вам не грозят трудности во взаимоотношениях с людьми в зависимости от их пола. Скорее всего, не будет этих трудностей и у ваших детей.

● Работа психолога над собой

Тип А означает, что вы считаете мужчин эгоистичными, неумными, бесчувственными и непостоянными. Женщины, на ваш взгляд, существа более полноценные, особенно в моральном плане, только они могут оказать вам поддержку. В этом случае вам легче будет воспитать девочку — она понятнее и ближе матери, а сложности могут возникнуть, лишь когда к ней придет первое увлечение. Были ли в вашей собственной семье мужчины или вы жили только с мамой и бабушкой?

Тип Б означает, что вы признаете многочисленные нравственные и психологические преимущества мужчин перед женщинами, которые выступают в самом непривлекательном виде. В этом случае вы испытываете больше гордости, воспитывая сына. Но вашим слабым местом может быть незаметное ослабление собственной женственности. Сын может вырасти нечувствительным к женскому обаянию. Может быть, кто-то из женщин досадил вам ранее, и теперь вы избегаете женского общества, не имеете близких подруг и предпочитаете иметь дело с мужчинами?

Вы склонны к любовной зависимости, если:

- росли в дисфункциональной семье, где ваши эмоциональные потребности не встречали отклика;
- сами получали мало подлинной заботы, а потому пытаетесь компенсировать эту неудовлетворенную потребность, становясь нянькой, особенно для тех мужчин, которые кажутся вам в чем-то ущербными;
- поскольку вам так и не удалось изменить своих родителей, чтобы они давали вам ласку и любовь, которых вам так не хватало, вы остро реагируете на знакомый тип эмоционально недоступного мужчины, которого можно снова попытаться изменить, отдавая ему свою любовь;

- боясь, что вас бросят, вы готовы делать все, что угодно, лишь бы не дать связи порваться;
- для вас нет почти ничего слишком хлопотного, трудоемкого или дорогостоящего, если это способно «помочь» человеку, к которому вы привязаны;
- вы привыкли к недостатку любви в близких отношениях, а потому готовы ждать, надеяться и еще усерднее стараться угодить мужчине;
- в отношениях с мужчинами вы каждый раз готовы принять на себя большую долю ответственности, вины и упреков;
- ваша самооценка находится на критически низком уровне, и в глубине души вы не считаете, что достойны счастья. Скорее, вы думаете, что должны еще заслужить право наслаждаться жизнью;
- в детстве вы не чувствовали себя защищенной, а потому ощущаете острую потребность быть хозяйкой своих мужчин и своих отношений. Такое стремление управлять людьми и ситуациями вы выдаете за желание быть полезной;
- в отношениях вы гораздо больше опираетесь на мечту о том, какими могли бы быть, чем на реальную ситуацию;
- вы страдаете зависимостью от мужчин и эмоциональной боли;
- у вас может наблюдаться эмоциональная, а часто и биохимическая предрасположенность к злоупотреблению наркотиками, алкоголем или некоторыми пищевыми продуктами, богатыми сахаром;
- вас тянет к людям, которые отягощены проблемами, требующими разрешения, или же вы втягиваетесь в запутанные, неопределенные и эмоционально болезненные

● Работа психолога над собой

ситуации, и это не позволяет вам сосредоточиться на ответственности, которую вы несете перед самой собой;

- вы можете быть склонны к приступам депрессии и, чтобы их не допустить, пытаетесь воспользоваться волнением, которое вам обеспечивают неустойчивые отношения;
- вас не привлекают добрые, надежные, уравновешенные мужчины, которые проявляют к вам интерес. Такие кажутся вам скучными.

Ловушки сближения. Приведите известный вам пример ложной мотивации близких отношений (лучше — из своей личной жизни).

- Игра роли в соответствии с ожиданиями близких и друзей.
- Сходство интересов и увлечений.
- Быстрота и легкость сближения.
- Удовлетворенность сексуальными отношениями.
- Самолюбивое желание сломить сопротивление человека.
- Реакция закомплексованного человека на «незаслуженное» внимание к себе.
- Жалость к партнеру.
- Длительность знакомства, моральные обязательства, чувство долга.
- Связь по расчету, из выгоды.
- Страх одиночества.
- Желание забыть отвергнувшего партнера или отомстить ему.

Выраженность созависимости

1. Мне трудно принимать решения.
2. Мне трудно сказать «нет».
3. Мне трудно принимать комплименты как нечто заслуженное.
4. Иногда я почти скучаю, если нет проблем, на которых следует сосредоточиться.
5. Я обычно не делаю для других то, что они сами могут для себя сделать.
6. Если я делаю для себя что-либо приятное, то испытываю чувство вины.
7. Я не тревожусь понапрасну.
8. Я говорю себе, что моя жизнь станет лучше, когда окружающие меня близкие изменятся, перестанут делать то, что сейчас делают.
9. Похоже, что в моих взаимоотношениях я много делаю для других, а они редко что-нибудь делают для меня.
0. Иногда я фокусируюсь на другом человеке до такой степени, что предаю забвению другие взаимоотношения и то, за что мне следовало бы отвечать.
1. Похоже, что я часто оказываюсь вовлеченной во взаимоотношения, которые причиняют мне боль.
2. Я скрываю от окружающих свои истинные чувства.
3. Когда меня кто-то обидит, я долго ношу это в себе, а потом однажды могу взорваться.
4. Чтобы избежать конфликтов, я могу зайти как угодно далеко.
5. У меня часто возникает страх или ощущение грозящей беды.
6. Я часто ставлю потребности других выше своих собственных.

● Работа психолога над собой

Прочитайте эти утверждения и поставьте перед каждым пунктом то число, которое отражает ваше восприятие данного утверждения в соответствии с нижеприведенной оценкой: 1 — совершенно не согласна, 2 — умеренно не согласна, 3 — немного не согласна, 4 — немного согласна, 5 — умеренно согласна, 6 — полностью согласна.

Для получения суммы баллов замените баллы ответов по пунктам 5 и 7 на противоположные (по схеме 1=6, 2=5, 3=4) и затем суммируйте.

Сумма баллов 16–32. Умеренно выраженная созависимость. Возможно, вы в фазе адаптации.

Сумма баллов 33–61. Выраженная созависимость. Возможно, вы в фазе адаптации.

Сумма баллов 62–96. Опасная созависимость. Вы приближаетесь к фазе истощения.

Завершение любви

1-й шаг. В роли Клиента опишите Психологу ситуацию любовной зависимости, начиная от знакомства и кончая расставанием, в виде официального доклада.

2-й шаг. Поделитесь этой историей с эмоциональной точки зрения, пускай Психолог почаще вас спрашивает: «Что вы чувствовали в тот момент?»

3-й шаг. Расскажите, что вы чувствуете сейчас к этому человеку.

4-й шаг. Поставьте еще один стул, мысленно усадите на него своего бывшего партнера и скажите ему, что вы думаете о ваших отношениях.

5-й шаг. Пересядьте на этот стул, и, представив себя человеком, с которым вы расстались, ответьте за него. Потом повторите 4-й шаг.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Общение супругов

Ответьте отдельно с супругом на следующие вопросы.

1. Можно ли сказать, что вам с супругом, как правило, нравятся одни и те же фильмы, книги, спектакли?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

2. Часто ли у вас в разговоре с супругом возникает чувство общности, полного взаимопонимания?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

3. Есть ли у вас любимые фразы, выражения, которые значат для вас обоих одно и то же, и вы с удовольствием используете их?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

4. Можете ли вы предсказать, понравится ли супругу фильм, книга и т.п.?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

● Работа психолога над собой

5. Как вы думаете, чувствует ли супруг, нравится вам то, что он говорит или делает, если вы прямо ему об этом не сообщаете?

- а) практически всегда;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) практически никогда.

6. Рассказываете ли вы супругу о своих отношениях с другими людьми?

- а) рассказываю практически все;
- б) рассказываю достаточно много;
- в) рассказываю довольно мало;
- г) не рассказываю практически ничего.

7. Бывают ли у вас с супругом разногласия по поводу того, какие отношения поддерживать с родственниками?

- а) да, бывают почти постоянно;
- б) бывают достаточно часто;
- в) бывают достаточно редко;
- г) нет, не бывают почти никогда.

8. Насколько хорошо супруг понимает вас?

- а) очень хорошо понимает;
- б) скорее хорошо, чем плохо;
- в) скорее плохо, чем хорошо;
- г) совсем не понимает.

9. Можно ли сказать, что супруг чувствует, когда вы обижены или раздражены чем-то, но не хотите этого показать?

- а) да, это так;
- б) вероятно, это так;

- в) вряд ли это так;
- г) нет, это не так.

10. Как вы считаете, рассказывает ли супруг о своих неудачах и промахах?

- а) рассказывает практически всегда;
- б) рассказывает достаточно часто;
- в) рассказывает довольно редко;
- г) не рассказывает практически никогда.

11. Бывает ли так, что какое-то слово или предмет вызывает у вас обоих одно и то же воспоминание?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

12. Когда у вас неприятности, плохое настроение, становится ли вам легче от общения с супругом?

- а) да, практически всегда;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) нет, почти никогда.

13. Как вы думаете, есть ли темы, на которые супругу трудно и неприятно разговаривать с вами?

- а) таких тем очень много;
- б) их довольно много;
- в) их достаточно мало;
- г) таких тем очень мало.

● Работа психолога над собой

14. Бывает ли так, что в разговоре с супругом вы чувствуете себя скованно, не можете подобрать нужных слов?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

15. Есть ли у вас с супругом семейные традиции?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

16. Может ли супруг без слов понять, какое у вас настроение?

- а) практически никогда;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) практически всегда.

17. Можно ли сказать, что у вас с супругом одинаковое отношение к жизни?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

18. Бывает ли так, что вы не рассказываете супругу новость, важную для вас, но не имеющую прямого отношения к нему?

- а) очень редко;
- б) достаточно редко;
- в) довольно часто;
- г) часто.

19. Рассказывает ли вам супруг о своем физическом состоянии?

- а) рассказывает почти все;
- б) рассказывает достаточно много;
- в) рассказывает довольно мало;
- г) не рассказывает почти ничего.

20. Чувствуете ли вы, нравится супругу то, что вы делаете или говорите, если он прямо не говорит об этом?

- а) практически всегда;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) практически никогда.

21. Можно ли сказать, что вы согласны друг с другом в оценке большинства своих друзей?

- а) нет;
- б) скорее нет, чем да;
- в) скорее да, чем нет;
- г) да.

22. Как вы думаете, может ли супруг предсказать, понравится вам тот или иной фильм, книга и т.п.?

- а) думаю, да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) думаю, нет.

23. Если вам случается совершить ошибку, рассказываете ли вы супругу о своих неудачах?

- а) не рассказываю практически никогда;
- б) рассказываю довольно редко;

● Работа психолога над собой

- в) рассказываю достаточно часто;
- г) рассказываю практически всегда.

24. Бывает ли так, что, когда вы находитесь среди других людей, супругу достаточно посмотреть на вас, чтобы понять, как вы относитесь к происходящему?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

25. Как вы считаете, насколько супруг откровенен с вами?

- а) полностью откровенен;
- б) скорее откровенен;
- в) скорее неоткровенен;
- г) совсем неоткровенен.

26. Можно ли сказать, что вам легко общаться с супругом?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

27. Часто ли вы дурачитесь, общаясь друг с другом?

- а) очень редко;
- б) достаточно редко;
- в) довольно часто;
- г) очень часто.

28. Бывает ли так, что после того, как вы рассказали супругу о чем-то очень для вас важном, вам приходилось жалеть, что вы «сболтнули лишнее»?

- а) нет, практически никогда;

- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) да, почти всегда.

29. Как вы думаете, если у супруга неприятности, плохое настроение, становится ли ему легче от общения с вами?

- а) нет, почти никогда;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) да, практически всегда.

30. Насколько вы откровенны с супругом?

- а) полностью откровенна;
- б) скорее откровенна;
- в) скорее неоткровенна;
- г) совсем неоткровенна.

31. Всегда ли вы чувствуете, когда супруг обижен или раздражен чем-то, если он не хочет вам этого показать?

- а) да, это так;
- б) вероятно, это так;
- в) вряд ли это так;
- г) нет, это не так.

32. Случается ли, что ваши взгляды по какому-нибудь важному для вас вопросу не совпадают с мнением супруга?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

● Работа психолога над собой

33. Бывает ли так, что супруг не делится с вами новостью, которая важна лично для него, но к вам непосредственного отношения не имеет?

- а) очень часто;
- б) довольно часто;
- в) достаточно редко;
- г) очень редко.

34. Можете ли вы без слов понять, какое у супруга настроение?

- а) практически всегда;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) практически никогда.

35. Часто ли возникает у вас с супругом чувство «мы»?

- а) очень часто;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) очень редко.

36. Насколько хорошо вы понимаете супруга?

- а) совсем не понимаю;
- б) скорее плохо, чем хорошо;
- в) скорее хорошо, чем плохо;
- г) полностью понимаю.

37. Рассказывает ли вам супруг о своих отношениях с другими людьми?

- а) не рассказывает практически ничего;
- б) рассказывает довольно мало;
- в) рассказывает достаточно много;
- г) рассказывает практически все.

38. Бывает ли так, что в разговоре с вами супруг чувствует себя напряженно, скованно, не может подобрать нужных слов?

- а) очень редко;
- б) достаточно редко;
- в) довольно часто;
- г) очень часто.

39. Есть ли у вас тайны от супруга?

- а) есть;
- б) скорее есть, чем нет;
- в) скорее нет, чем есть;
- г) нет.

40. Часто ли вы, обращаясь друг к другу, используете смешные прозвища?

- а) очень часто;
- б) достаточно часто;
- в) довольно редко;
- г) очень редко.

41. Есть ли темы, на которые вам трудно и неприятно говорить с супругом?

- а) таких тем очень много;
- б) их довольно много;
- в) их достаточно мало;
- г) таких тем очень мало.

42. Часто ли у вас с супругом возникают разногласия по поводу того, как воспитывать детей?

- а) очень редко;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) очень часто.

● Работа психолога над собой

43. Как вы думаете, можно ли сказать, что супругу легко общаться с вами?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

44. Рассказываете ли вы супругу о своем физическом состоянии?

- а) рассказываю почти все;
- б) рассказываю достаточно много;
- в) рассказываю довольно мало;
- г) не рассказываю почти ничего.

45. Как вы думаете, приходилось ли супругу жалеть, что он рассказал вам что-то очень важное для него?

- а) практически никогда;
- б) довольно редко;
- в) достаточно часто;
- г) практически всегда.

46. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что у вас с супругом существует свой язык, неизвестный никому из окружающих?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;
- в) скорее нет, чем да;
- г) нет.

47. Как вы считаете, есть ли у супруга тайны от вас?

- а) да;
- б) скорее да, чем нет;

- в) скорее нет, чем да;
г) нет.

Вопросы разбиваются на шкалы, при этом первые две шкалы — на субшкалы: а) как отвечающий оценивает себя по этому признаку и б) как он оценивает партнера.

1. Доверительность общения: а) 6, 23, 25, 39, 44; б) 10, 19, 30, 47.

2. Взаимопонимание между супругами: а) 4, 20, 31, 34, 36; б) 5, 8, 9, 16, 22.

3. Сходство во взглядах супругов: 1, 17, 21, 32, 42.

4. Общие символы семьи: 3, 11, 15, 40, 46.

5. Легкость общения между супругами: 2, 14, 26, 27, 43.

6. Психотерапевтичность общения: 12, 28, 29, 41, 45.

Во всех вопросах ответ а) оценивается на 4 балла, б) — на 3, в) — на 2 и г) — на 1 балл. По каждой шкале подсчитывается индекс, значение которого равно среднему арифметическому баллов. Формулы расчета индексов приводятся ниже.

1. а) $6 - 23 + 25 - 39 + 44$; б) $10 + 19 + 30 - 37 - 47$. Чем выше индекс, тем доверительнее отношения в семье.

2. а) $4 + 20 + 31 + 34 - 36$; б) $5 + 8 + 9 - 16 + 20$. Чем выше индекс, тем больше взаимопонимание между супругами.

3. $1 + 17 - 21 + 32 + 42$. Чем выше индекс, тем ближе взгляды супругов.

4. $3 - 11 + 15 + 40 + 46$. Чем выше индекс, тем больше используется «семейный» язык.

5. $- 2 + 14 + 26 - 27 + 43$. Чем выше индекс, тем легче супругам общаться между собой.

6. $12 + 28 + 29 - 41 + 45$. Чем выше индекс, тем «психотерапевтичнее» семейное общение.

Реакция супругов на конфликт

Если вы согласны с утверждением, то поставьте знак «+» против соответствующего номера утверждения; если же вы не согласны, поставьте знак «—».

1. Нельзя не считаться с настроением супруга.
2. Я редко испытываю чувство вины.
3. Я часто задумываюсь над тем, что ожидает от меня супруг: каких слов, дел и т.п.
4. В последнее время у меня часто что-либо болит.
5. После ссор я быстро прихожу в себя.
6. В последнее время у меня часто бывает ощущение, будто голова стянута обручем.
7. Никогда не случалось, чтобы я нетактично поступила по отношению к супругу.
8. Редко случается так, что я упрекаю супруга в прошлых ошибках.
9. Я не имею никаких недостатков.
10. Я не могу быстро изменить линию своего поведения по отношению к супругу в зависимости от требования ситуации.
11. Я почти никогда не ввязываюсь в ссоры в публичных местах (в очереди, автобусе, кинозале и т.п.).
12. В последнее время меня часто беспокоит желудок.
13. Меня стали раздражать знакомые, друзья, и мы стали чаще ссориться.
14. Лучше прибегать к обману или замалчиванию, чем принимать радикальное решение по семейным проблемам.

15. Я часто злюсь на себя.
16. За зло, которое мне причиняет супруг, я плачу ему тем же.
17. Я никогда не опаздываю на работу или на учебу.
18. Временами мне так и хочется выругаться.
19. У моего супруга практически нет достоинств.
20. Супруг часто намеренно хочет меня обидеть.
21. Я обычно очень тщательно, в деталях продумываю сложившуюся семейную ситуацию.
22. Если семейная жизнь не сложилась, то лучше сразу развестись.
23. У нас в семье все в порядке, и я не пойму, чего супругу не хватает.
24. У меня редко бывает сниженное настроение.
25. Когда супруг меня очень обижает, я долго не могу этого забыть.
26. Вообще я неплохой человек, но супруг не достоин хорошего отношения к себе.
27. Мне часто жалко себя.
28. За последнее время состояние моего здоровья не улучшилось.
29. Я не желаю обсуждать с супругом мои недостатки: там хватает своих.
30. Почти не бывает, что я иронично, с сарказмом подшучиваю над супругом.
31. Обычно я пытаюсь не думать о конфликте с супругом, стараюсь не замечать его.

● Работа психолога над собой

32. Меня многое интересует, я человек любознательный.
33. Порой у меня возникает такое чувство, что я больше не участник семейных ссор и конфликтов, я как бы их наблюдатель.
34. Никакие дела (работа, учеба и т.п.) не снижают моего внутреннего напряжения.
35. Я никогда не нарушаю своего обещания.
36. Я часто уступаю супругу, чтобы улучшить наши отношения.
37. Часто бывает так, что я долго не разговариваю с супругом.
38. Считаю, что любые кардинальные решения семейной проблемы опасны и неэффективны: нужно лишь немного изменить ситуацию, чтобы было возможно жить вместе.
39. Несколько раз в неделю меня стали беспокоить неприятные ощущения под ложечкой.
40. Все кажется мне каким-то серым, безликим и одинаковым.
41. Все, что происходит у меня в семье, ужасно неприятно, но меня несколько успокаивает, что у многих так.
42. Можно простить обиду, нанесенную мне супругом, но не забыть ее.
43. У меня почти никогда не бывает желания крушить и ломать все вокруг.
44. Я часто задумываюсь, как на моем месте поступил бы другой человек.
45. В семейной жизни я всегда руководствуюсь благими намерениями, и странно, что супруг этого не понимает.

46. Иногда я люблю немного прихвастнуть.
47. Я понимаю тех людей, которые отдают значительную часть времени семье.
48. Я часто думаю о том, что детский период моей жизни был самым лучшим, и хочется снова стать ребенком.
49. Современный брак не имеет никакой ценности: обычно люди вступают в брак лишь по необходимости.
50. Мои мысли, действия бывают часто замедленны.
51. Предпочитаю уклоняться от выяснения отношений с супругом.
52. У меня редко возникают раздражение и гнев по отношению к супругу.
53. Из-за постоянных ссор с супругом я зла на весь мир: могу выместить раздражение на всяком, кто «подвернется под руку».
54. Иногда в голову приходят такие мысли, в которых никому не хочется признаваться.
55. Современные люди противоположного пола не могут быть хорошими супругами.
56. В последнее время я часто «ощущаю» свое сердце.
57. Обычно я не говорю супругу, что мы очень разные по характеру, темпераментам, интересам.
58. Жизнь вне брака имеет значительные преимущества.
59. В последнее время я значительно больше интересуюсь тем, как укрепить свое здоровье (диетой, бегом, йогой, и т.п.).
60. Часто я ощущаю нереальность, неестественность своих отношений с супругом.

● Работа психолога над собой

61. Я редко грущу.
62. Сложившаяся семейная ситуация меня угнетает, но я считаю себя не в состоянии что-либо предпринять.
63. Обычно я заранее продумываю, как вести себя в ложной семейной ситуации.
64. Некоторые считают, что я слишком строго отношусь к мнениям супруга, но я не сомневаюсь в своей справедливости.
65. Я всегда пытаюсь понять супруга, несмотря даже на то, что он таких попыток не предпринимает.
66. В последнее время меня больше заботит мое здоровье.
67. Большинство проблем, возникающих в семейной жизни, не имеют однозначного решения.
68. Мне нравятся люди, с которыми мне приходилось встречаться, даже те, которые не ответили мне взаимностью.
69. Порой я могу причинять душевную или физическую боль супругу.
70. В моей семье не все благополучно, но я верю, что все будет так, как суждено.
71. Ничего особенного не произошло: поскандалили, поссорились, в жизни всякое бывает.
72. Я почти всегда могу сдержаться и не наговорить лишнего, не сделать супругу неприятное.
73. Когда я получаю от кого-нибудь письмо, то всегда отвечаю в тот же день.
74. В последнее время я часто и не за дело наказываю ребенка.
75. Я часто ощущаю свою бесполезность и бессилие.

76. На работе я почти никогда не ввязываюсь в ссоры и конфликты с сотрудниками и начальством.
77. Мне совсем не хочется, чтобы меня пожалели, посочувствовали мне.
78. Мне почти никогда не хочется сказать или сделать что-либо приятное родителям супруга.
79. Иногда я люблю посмеяться, слушая неприличные шутки, остроты.
80. Я редко чувствую усталость.
81. Мои знакомые считают, что я не совсем правильно оцениваю семейную ситуацию: чрезвычайно упрощаю ее или, наоборот, усложняю.
82. Я часто злюсь на своих родителей и ссорюсь с ними.
83. Я ничего не могу сделать для улучшения семейной ситуации: это зависит не от меня, а является проявлением общей закономерности, характерной для современной семьи.
84. Хочется уехать, забыться.
85. Не собираюсь менять свои привычки, даже если они не нравятся супругу.
86. Иногда случается, что я говорю неправду.
87. Я могу сделать много полезного.
88. Мне часто говорят, что я неправильно понимаю супруга.
89. У меня часто бывает ощущение физической слабости

Неконструктивные установки на брак: «+» 14, 22, 29, 38, 51, 85; «— » 1, 8, 36, 44, 57, 65.

Депрессия: «+» 15, 27, 40, 50, 75, 89; «—» 2, 24, 32, 61, 80, 87.

● Работа психолога над собой

Поддержка: «+» 19, 23, 31, 45, 48, 71, 81, 84, 88; «—» 3, 21, 63, 77.

Избегание: «+» 26, 33, 41, 49, 55, 58, 60, 62, 70, 83; «—» 34, 47.

Агрессия: «+» 13, 16, 18, 53, 69, 74, 82; «—» 11, 30, 43, 52, 72, 76, 78.

Соматизация тревоги: «+» 4, 6, 12, 39, 56, 59, 66; «—» 28.

Фиксация на психотравме: «+» 20, 25, 37, 42, 64; «—» 5, 10, 67.

Контрольная шкала: «+» 7, 9, 19, 35, 68, 73; «—» 46, 54, 79, 86.

Проявления любви. Вспомните, как в основном выражали свою любовь родители. Адекватно ли вы чувствовали их любовь? Как повлиял этот детский опыт на ваш способ выражать любовь вашему супругу?

Составьте список успехов и неудач ваших родителей в выражении вам своей любви и поддержки. Есть ли в этом что-то общее с тем, как вы выражаете любовь к своему супругу?

На протяжении последних 12 месяцев какие позитивные проявления любви не получили ответной реакции? Вспомните случаи, когда супруг обижался на вас за невнимание к нему, а вы игнорировали его чувства или находили оправдание. В чем действительная причина проблемы?

Какие книги, фильмы и т.п. оказали влияние на ваши проявления любви? Вспомните, когда и как вы пытались применить эти впечатления на практике. В чем вам это удалось, а в чем — нет, и почему? Насколько полезными для вашей пары вы считаете эти способы выражения любви?

Вспомните, когда и в какой форме вы выражали свою любовь, которая не распознавалась или отвергалась. Почему не всегда помогает иметь хорошие намерения, быть откровенной и даже идти на поводу?

Анализ сопротивления. Составьте список слов, приходящих вам в голову при воспоминании о родителе или другом значимом человеке, обращая внимание на ощущения остановки на определенных ассоциациях. Например: теплота, любовь, совместная прогулка, постель, прикосновение, сексуальность (заблокировано), нежность, ревность, гнев, обида (заблокировано).

Поработайте с блокировками:

- 1) попытайтесь найти ключ к пониманию сопротивления, взяв блокировку в качестве отправного пункта для свободного ассоциирования;
- 2) расслабьтесь, спойте первую пришедшую на ум песню и потом свободно ассоциируйте на тему спетой песни;
- 3) сделайте любой рисунок и снова подберите ассоциации;
- 4) возьмите книгу или словарь, выберите слово и, отталкиваясь от него, начните свободно ассоциировать. Дополнительные возможности для упражнения открывает материал 19-й лекции Фрейда во «Введении в психоанализ».

Письмо любви. Настройте себя на то, что муж с пониманием воспримет все, что вы собираетесь изложить. На листе бумаги начертите 5 колонок. В колонке «Гнев» напишите, почему вы испытываете гнев, обиду, раздражение. В колонке «Печаль» — из-за чего испытываете печаль или разочарование. 3-я колонка «Страх» посвящена тревоге, беспокойству и опасениям. В колонке «Сожаление» выскажите смущение по поводу своего поведения, сожаление о нем, извинение и просьбу о прощении. В последней колонке напишите о любви, о том, как вы цените своего мужа и как представляете вашу будущую совместную жизнь. После этого попытайтесь сами ответить

● Работа психолога над собой

на свое письмо от имени мужа. Если после этого у вас останется потребность показать письмо мужу, обсудите и решите проблему сообща.

Ваши опасения

Нововведения в сексуальных отношениях могут сопровождаться чувством беспокойства. Его можно избежать, если всеми тревогами и сомнениями делиться с супругом. Это вам сделать будет легче, если вы задумаетесь над следующими вопросами.

- Всегда ли я делюсь тревогами с супругом? Если ответ будет отрицательным, задайте себе следующие вопросы.
- Почему я опасаюсь признаться в том, что что-то меня тревожит и беспокоит?
- Может быть, я боюсь, что, выслушав меня, супруг только усугубит ситуацию?
- Предполагаю ли я, что супруг не придаст значения моему беспокойству?
- Опасаюсь ли я, что супруг будет меньше меня уважать, если я признаюсь в своей слабости?
- Не повредит ли признание моей привлекательности и желанности в глазах супруга?
- Опасаюсь ли я, что мое признание отрицательно скажется на наших взаимоотношениях?
- Основаны ли мои опасения на поведении супруга или на моем собственном прошлом опыте?

Обдумывая, как ответить на эти вопросы, вы поймете, что именно удерживает вас от обсуждения с супругом ваших тревог и опасений. Снять с себя бремя беспокойства и почувствовать, что супруг понимает и поддерживает вас, так же важно в вопросах секса, как и во всех прочих сферах жизни.

Тест родительского отношения

Обведите кружочком утверждение, с которым вы согласны.

1. Я всегда сочувствую своему ребенку.
2. Я всегда считаю своим долгом знать, о чем думает мой ребенок.
3. Мне кажется, что поведение моего ребенка значительно отклоняется от нормы.
4. Нужно подольше держать ребенка в стороне от реальных жизненных проблем, если они его травмируют.
5. Я испытываю к ребенку чувство симпатии.
6. Я уважаю своего ребенка.
7. Хорошие родители ограждают ребенка от трудностей жизни.
8. Мой ребенок часто мне неприятен.
9. Я всегда стараюсь помочь своему ребенку.
10. Бывают случаи, когда недоброе отношение к ребенку приносит ему пользу.
11. По отношению к своему ребенку я испытываю досаду.
12. Мой ребенок ничего не добьется в жизни.
13. Мне кажется, что другие дети потешаются над моим ребенком.
14. Мой ребенок часто совершает такие поступки, которые заслуживают осуждения.
15. Мой ребенок отстает в психологическом развитии и для своего возраста выглядит недостаточно развитым.
16. Мой ребенок специально ведет себя плохо, чтобы досадить мне.

● Работа психолога над собой

17. Мой ребенок, как губка, впитывает в себя самое плохое.
18. При всем старании трудно научить моего ребенка хорошим манерам.
19. Ребенка с детства нужно держать в жестких рамках, только тогда из него вырастет хороший человек.
20. Я люблю, когда друзья моего ребенка приходят к нам в дом.
21. Я всегда принимаю участие в играх и делах ребенка.
22. К моему ребенку постоянно «липнет» все плохое.
23. Мой ребенок не добьется успеха в жизни.
24. Когда в компании говорят о детях, мне становится стыдно, что мой ребенок не такой умный и способный, как другие дети.
25. Я жалею своего ребенка.
26. Когда я сравниваю своего ребенка со сверстниками, то они кажутся мне воспитаннее и разумнее, чем мой ребенок.
27. Я с удовольствием провожу с ребенком свое свободное время.
28. Я часто жалею о том, что мой ребенок вырастет, и с нежностью вспоминаю то время, когда он был еще совсем маленьким.
29. Я часто ловлю себя на том, что с неприязнью и враждебностью отношусь к ребенку.
30. Я мечтаю о том, чтобы мой ребенок достиг того, что лично мне не удалось в жизни.
31. Родители должны не только предъявлять требования к ребенку, но и сами приспосабливаться к нему, относиться к нему с уважением.

32. Я стараюсь выполнять все просьбы и пожелания моего ребенка.
33. При принятии решений в семье следует учитывать мнение ребенка.
34. Я очень интересуюсь жизнью своего ребенка.
35. Я часто признаю, что в своих требованиях и претензиях ребенок по-своему прав.
36. Дети рано узнают о том, что родители могут ошибаться.
37. Я всегда считаюсь с ребенком.
38. Я испытываю дружеские чувства по отношению к ребенку.
39. Основная причина капризов моего ребенка — это эгоизм, лень и упрямство.
40. Если проводить отпуск с ребенком, то невозможно нормально отдохнуть.
41. Самое главное, чтобы у ребенка было спокойное, беззаботное детство.
42. Иногда мне кажется, что мой ребенок неспособен ни на что хорошее.
43. Я разделяю увлечения своего ребенка.
44. Мой ребенок кого угодно может вывести из себя.
45. Огорчения моего ребенка мне всегда близки и понятны.
46. Мой ребенок часто меня раздражает.
47. Воспитание ребенка — это сплошная нервотрепка.
48. Строгая дисциплина в детстве развивает сильный характер.

● Работа психолога над собой

49. Я не доверяю своему ребенку.
50. За строгое воспитание дети потом благодарят своих родителей.
51. Иногда мне кажется, что я ненавижу своего ребенка.
52. В моем ребенке больше недостатков, чем достоинств.
53. Мне близки интересы моего ребенка, я их разделяю.
54. Мой ребенок не в состоянии сделать что-либо самостоятельно, и если он это делает, то обязательно получается не так, как нужно.
55. Мой ребенок вырастет неприспособленным к жизни.
56. Мой ребенок нравится мне таким, какой он есть.
57. Я тщательно слежу за состоянием здоровья моего ребенка.
58. Я восхищаюсь своим ребенком.
59. Ребенок не должен иметь секретов от родителей.
60. Я невысокого мнения о способностях моего ребенка и не скрываю этого от него.
61. Ребенок должен дружить с теми детьми, которые нравятся его родителям.

Положительный ответ оценивается в 1 балл. Суммируйте баллы по каждой шкале.

1. *Принятие — отвержение ребенка*: 3, 5, 6, 8, 12, 14, 15, 16, 18, 20, 23, 24, 26, 27, 29, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 52, 53, 55, 56, 60.

2. *Кооперация*: 21, 25, 31, 33, 34, 35, 36.

3. *Симбиоз*: 1, 4, 28, 32, 41, 58.

4. *Контроль*: 2, 19, 30, 48, 50, 57, 59.

5. *Отношение к неудачам ребенка*: 9, 11, 13, 17, 22, 54, 61.

Оценка. Высокие баллы по *1-й шкале* (24—33) говорят о том, что у вас выражено положительное отношение к ребенку. Вы принимаете его таким, какой он есть, уважаете и признаете его индивидуальность, одобряете его интересы, поддерживаете планы, проводите с ним достаточно много времени и не жалеете об этом. Низкие баллы по этой шкале (0—8) говорят о том, что вы испытываете по отношению к ребенку в основном отрицательные чувства: раздражение, злость, досаду, ненависть. Вы считаете ребенка неудачником, не верите в его будущее, низко оцениваете его способности и нередко третируете ребенка.

Высокие баллы по шкале *кооперации* (7—8 баллов) — признак того, что вы проявляете искренний интерес к тому, что интересует ребенка, высоко оцениваете его способности, поощряете самостоятельность и инициативу, стараетесь быть на равных с ребенком. Низкие баллы по данной шкале (1—2 балла) говорят о том, что вы занимаете по отношению к ребенку противоположную позицию.

Высокие баллы по шкале *симбиоз* (6—7 баллов) позволяют сделать вывод о том, что вы не установили психологическую дистанцию между собой и ребенком, стараетесь всегда быть ближе к нему, удовлетворять его основные разумные потребности, ограждать от неприятностей. Низкие баллы по этой шкале (1—2 балла) — признак того, что вы, напротив, устанавливаете значительную психологическую дистанцию между собой и ребенком, мало о нем заботитесь.

Высокие баллы по шкале *контроль* (6—7 баллов) показывают, что вы ведете себя слишком авторитарно по отношению к ребенку, требуя от него безоговорочного послушания и задавая строгие дисциплинарные рамки. Почти во всем вы навязываете ребенку свою волю. Низкие баллы по этой шкале (1—2 балла), напротив, свидетельствуют о том, что контроль над действиями ребенка с вашей стороны недостаточен.

● Работа психолога над собой

Высокие оценки по *5-й шкале* (7–8 баллов) — признак того, что вы считаете ребенка маленьким неудачником и относитесь к нему как к несмышленому существу. Интересы, увлечения, мысли и чувства ребенка кажутся вам несерьезными, и вы игнорируете их. Низкие оценки по этой шкале (1–2 балла), показывают, что вы считаете неудачи ребенка случайными и верите в него.

Хороший ли вы воспитатель?

Проверьте, насколько правильно вы поступаете в той или иной ситуации при воспитании ребенка. Вам надо найти наилучший, на ваш взгляд, выход в пяти различных ситуациях.

1. К вам и вашему 3-летнему ребенку подходит незнакомец и, делая комплимент: «Какой симпатичный у вас малыш», — протягивает руку, чтобы его коснуться. Что вы делаете?

- а) громко кричите: «Убирайтесь от моего ребенка немедленно!»;
- б) ничего не говорите;
- в) говорите: «Я знаю, вы не хотите обидеть ребенка, но, пожалуйста, не трогайте его».

2. Ваша 7-летняя дочь хочет поиграть во дворе одна. Что вы делаете?

- а) позволяете девочке поиграть одной;
- б) позволяете ей поиграть с подругой до тех пор, пока обе следуют правилам безопасности;
- в) позволяете ей поиграть во дворе, присматривая за ней.

3. Ваша няня только что сообщила, что не сможет прийти, а вам необходимо уйти на важную встречу. Ваш 10-летний сын

предложил присмотреть за младшими братишками. Что вы делаете?

- а) позовете взрослого приятеля прийти и выручить вас;
- б) говорите вашему старшему сыну, что он еще слишком мал, и срочно подыскиваете другую няню;
- в) позволяете вашему сыну присмотреть за малышами.

4. Ваш 8-летний ребенок сильно нервничает, потому что ему предстоит переночевать в доме родственников. Что вы делаете?

- а) просите его рассказать вам, что его беспокоит, и, если он не может этого сделать, стараетесь убедить его, что он прекрасно проведет там время;
- б) отменяете ночевку на основании реакции ребенка;
- в) если обычно ночевка у родственников ребенка не беспокоит, вы, уважая его чувства, разрешаете ему самому выбрать — идти или нет.

5. Ваша 11-летняя дочь хочет сходить в ближайший магазин с подругой. Что вы делаете?

- а) позволяете ей идти, потому что хотите, чтобы она знала, что вы ей доверяете и полагаетесь на ее правильное решение;
- б) говорите ей, что она слишком мала, чтобы ходить в магазин без взрослых;
- в) основываете ваше решение на том, как она справлялась с подобными прогулками раньше, насколько хорошо обе подруги ведут себя, находясь под присмотром, и насколько безопасна дорога до магазина.

Если вы выбрали варианты ответов 1б, 2а, 3в, 4а, 5а, обратите внимание на следующее:

● Работа психолога над собой

- по-видимому, вы ожидаете от своего ребенка слишком многого и слишком рано;
- позволяете вашему ребенку испытывать новые ощущения без достаточной подготовки;
- уступаете, потому что ребенок манипулирует вами или оспаривает ваши полномочия;
- игнорируете чувства ребенка в пользу собственных интересов.

Если вы выбрали варианты ответов 1а, 2в, 3б, 4б, 5б, обратите внимание на то, что вы:

- ожидаете от вашего ребенка слишком мало, даже когда он проявляет интерес к большей ответственности;
- говорите ребенку, почему он все равно нуждается в защите, даже если он доказывает свою способность действовать ответственно;
- устанавливаете слишком жесткие рамки поведения на основе ваших опасений.

Лучшие ответы: 1в, 2б, 3а, 4в, 5в.

Вместе и сам. Перечислите в двух колонках те дела, которые ваш ребенок делает сам, и те, в которых вы обычно участвуете. Затем посмотрите, что из колонки «Вместе» можно сейчас или в ближайшем будущем передвинуть в колонку «Сам». Поделитесь своими мыслями с ребенком.

Решение конфликта с ребенком. Молодая мама, одна воспитывающая 4-летнюю дочь, жалуется, что та нарочно назло ей отказывается убирать разбросанные игрушки. Что бы вы ей посоветовали?

1. Хорошенько наказать.
2. Заставить убрать, пригрозив наказанием: «Если не уберишь, то...»

3. Поощрить желательное поведение: «Убери, а я тебе за это...»

4. Предложить сделать это вместе.

5. Предложить какое-то объяснение, почему именно это надо сделать, например: «Если ты не убереешь, мне придется сделать это самой, и я не смогу тогда...».

Каждый из предложенных вариантов имеет свои плюсы и минусы.

1 — Вы показали, что вы в доме хозяйка и не допустите непослушания. Но при постоянном использовании этого способа ребенок будет чувствовать себя еще более одиноким.

2 — Вы добились своего, продемонстрировав свою силу. Однако если вы решите всегда поступать таким образом, то это потребует от вас постоянно прибегать к нажиму и натиску. Есть ли у вас для этого силы? И принесет ли вам это радость?

3 — Эффект достигнут, вы контролируете ситуацию и демонстрируете свою любовь. Но, во-первых, надо точно знать, чем в этот момент заинтересовать ребенка, а, во-вторых, вы рискуете попасть в зависимость от подобных «сделок» и ничего уже не получите «даром».

4 — Вы избежали конфликта, ребенок чувствует ваше расположение, любовь. А всегда ли вы будете способны брать на себя половину его обязанностей? И как быть с воспитанием у него чувства ответственности?

5 — Вы показываете, что не только сами любите ребенка, но ждете любви и поддержки и от него. Однако и этот вариант решения имеет свои сложности — довольно трудно добиться понимания сразу.

Лучше начинать решение конфликта с того способа, который дети в этот момент легче воспримут, а в дальнейшем перейти от жесткого способа к более мягкому.

● Работа психолога над собой

Присоединение к семье. Один участник становится терапевтом, трое других изображают семью. Вначале терапевт выделяет из членов семьи лидера, сублидера — «рупор семьи» и идентифицированного пациента. Затем присоединяется к семье, устанавливая конструктивную дистанцию, синхронизируя с участниками дыхание, подражая их мимике и пантомимике, скорости и громкости речи, ее интонациям, используя глаголы, отражающие доминирующую репрезентативную систему того или иного участника. Используется также синхронизация дыхания и экспрессивности речи с членом семьи, заявляющим проблему. Терапевт обращается к семье через лидера, использует в своей речи метафоры и идиомы семьи, с родителями говорит на языке ответственности, с ребенком — на языке отстаивания прав; если семья общительная — он общителен, если она сдержанна — сдержан.

Случай из практики. Ларису привезла ко мне мать, врач-стоматолог, обеспокоенная питанием дочери. Лариса сейчас в академическом отпуске в мединституте. Работала это время моделью, не приступает к учебе, опасаясь упустить новое предложение. Она живет в Англии, домой приезжает редко. Лариса жалуется, что переедает, опасаясь испортить фигуру (довольно худую). Она ограничивает себя в еде, но чтобы успокоить мать, Ларисе приходится лишний раз есть. Когда сама Нина Алексеевна в подростковом возрасте стала быстро расти и отставать в весе, ее мать старалась, чтобы она ела побольше. Инна Алексеевна пила, например, ненавистное молоко с условием, что получит за это что-нибудь. Ее мать была доброй, но бедной.

Особенно Нину Алексеевну встревожило, что у дочери исчезли месячные. У самой Нины Алексеевны на 1-м курсе института месячные исчезали на четыре месяца, хотя она не жила половой жизнью. Когда месячные появились, они перешли в маточное кровотечение. Лариса считает, что месячные

появились у нее в 17 лет, мать поправляет: в 14. Они были дважды, затем исчезли и возобновились через семь месяцев, скудные и нерегулярные. Лариса вспоминает, как в 13 лет они всей семьей отдыхали в Коктебеле. За то лето она резко выросла и похудела. Последние две недели отдыха ее бросало то в жар, то в холод, температура поднималась до 38 °С. Последние три месяца месячные у нее регулярные.

У Ларисы есть сестра, старше ее на два года. У нее месячные всегда болезненные, она принимает анальгетики. Девушка выше и худее Ларисы. Очень переживала, что была самой высокой в классе, над ней смеялись. Лариса была в своем классе второй по росту, причем в ее классе высокий рост был предметом гордости. Характером сестра пошла в мать. Она не сдерживает своих чувств, обижается, рыдает и т.п. Сестра влюбчива (мать считает такой и Ларису, но она не соглашается с этим). Когда сестра делится с Ларисой своими переживаниями, та учит ее не поддаваться нежным чувствам.

Лариса всегда любила обоих родителей одинаково, но по характеру она в отца. Лариса не любила в детстве оставаться с бабушкой по отцу, которая хотела бы, чтобы она предпочитала его своей матери — «иначе ты не нашей породы и мы не будем тебя любить». Бабка жалела сына, которому приходится кормить двоих маленьких детей, а жена пошла себе учиться. Лариса защищала мать от этой критики.

На вторую встречу вместе с Ларисой и матерью приехал и ее отец, тоже врач. Станислав Ильич просит моего разрешения участвовать, жену с дочкой он убедил взять его для общей пользы, хотя они хотели использовать его только в роли водителя. Он удивлен, почему дочь первый раз поехала с матерью, не пригласив его. Дочь объясняет это тем, что ей было все равно, просто в этот момент рядом оказалась мать. Потом замечает, что отец отвез бы ее к своему знакомому диетологу.

● Работа психолога над собой

В то же время Ларисе нравится, что отец не так тревожно, как мать, относится к ее диете. Его устраивает, если она говорит ему, что позавтракала и перекусила днем, питаться так — не опасно для здоровья. Мать же не верит словам дочери, опасаясь, что та может обманывать ее. Лариса возражает, что в этом она мать не обманывала.

Ларисе не нравится, что отец в каждом случае учит ее жить, а она уже не маленькая. Отец избегает нежностей, не делает комплиментов. Нина Алексеевна считает мужа самым красивым мужчиной в своей жизни, при этих словах она берет его под руку, кладет руку на его колено, но он не реагирует. Станислав Ильич объясняет мне, что у него сдержанный характер, нельзя приучать детей к нежности, так как тогда они не выживут в этом жестоком мире. После отъезда дочери в Англию он не участвовал в ее взрослении, не перестроился в отношении к ней. По его мнению, поведение дочери во многом зависит от влияния ее окружения, но она не делится этой информацией.

Семья отправилась на отдых в Крым, а через месяц мне позвонил глава семейства, чтобы передать привет от Ларисы, которая уехала в Англию. Жена пересмотрела свое отношение к ее весу и ее месячным, как и он к самостоятельности дочери. Он стал позволять себе проявлять ласку к жене и детям. Лариса призналась ему, что у нее платонические отношения с пожилым хозяином модельного агентства, он холостой эстет, подкупал ее своими комплиментами и обещаниями хорошей карьеры. Она поняла, что будет скучать без родителей, решила вернуться домой и восстановиться в институте. Проблема веса для нее больше не существует.

Парные упражнения

Наблюдательность

Вы меня узнаете? Надо договориться по телефону с незнакомым человеком о встрече в людном месте. Каждый сообщает другому пять признаков, касающихся не внешности или одежды, как обычно, а своих особенностей поведения, элементов походки, специфических жестов и т.п. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Что нового? Запомните, как выглядит партнер, и выйдите за дверь. Пусть он что-нибудь изменит в себе (в одежде, позе, выражении лица и глаз, в поведении) и позовет вас. Скажите ему, что нового появилось в нем. При этом в вашем сообщении не должно быть интерпретаций. Например, можно сказать: «Ты выглядишь утомленным», — но не стоит говорить: «Ты такой уставший, наверное, ты не выспался». В ответ партнер говорит, насколько то, что он услышал, соответствует его собственным представлениям о себе. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Первое впечатление. Расскажите о своем первом впечатлении от партнера. Вместо обычной оценки «Ты такой-то» описывайте

● Работа психолога над собой

свои ощущения, из которых складывалось восприятие этого человека. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Вымыслы и факты. Расскажите своему партнеру пять коротких эпизодов, часть которых должна соответствовать действительности, а часть — нет. Как именно будут распределены истинные и ложные эпизоды, решите сами. Партнер после каждого рассказанного эпизода сообщает рассказчику, соответствует ли он, по его мнению, действительности или нет. Когда все пять эпизодов прозвучат, поменяйтесь ролями. При обсуждении упражнения выделите признаки, на которые вы ориентировались, делая заключение о правдивости рассказа.

Скрытая причина. Клиент обосновывает причину своего поведения, скрывая ту, о которой должен догадаться Психолог. Например: сотрудница подает начальнику заявление об уходе, так как якобы хочет больше времени уделять ребенку и нашла работу ближе к дому. На самом деле она недовольна отношением начальника к себе. Обсудите, что помогло Психологу выявить скрытую причину. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Проверьте свою наблюдательность. Клиент рассказывает Психологу о трех коллегах: с которым ему было легко работать, с которым было трудно и к которому Клиент не испытал никаких чувств. Психолог старается запомнить поведение Клиента во время каждого рассказа.

Клиент записывает, в каком порядке он будет молча воспроизводить предыдущие воспоминания. После каждой демонстрации Психолог записывает свое заключение: какое состояние вспоминал Клиент. После предъявления всех трех состояний сравните свои записи, и при наличии расхождений повторите серию в другой последовательности. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Угадай-ка. 1. В роли Клиента молча выберите три значимых переживания из своей жизни. Они не должны быть похожими друг на друга. Пронумеруйте эти переживания: один, два, три. Теперь возьмите Психолога за руку и скажите: «один». Затем отвлекитесь от окружающей обстановки, перенеситесь в то время и то место, где вы испытали выбранное переживание, и переживите его снова, но вслух ничего при этом не говорите. Если вы видите ситуацию только со стороны, то «войдите» в нее.

Когда вы окажетесь «внутри» и переживете те состояния, чувства, которые возникали у вас там и тогда, сожмите руку Психолога, чтобы дать ему понять, что именно в этот момент у вас возникло переживание. Психолог в это время следит за всеми теми изменениями, которые происходят с Клиентом: цвет кожи, дыхание, поза, тонус мышц, размер зрачка и т.д. Через пару минут Клиент говорит «два» и включается во второе переживание. Затем — «три».

2. Клиент делает то же самое, что и раньше: называет номер и «включается» в соответствующее переживание. Психолог же не только смотрит, но и описывает изменения, происходящие с Клиентом. Например: «Уголки вашего рта приподнимаются, кожа бледнеет, левая щека напряжена больше, чем правая, дыхание учащается» и т.д. Это описание не должно включать оценок и интерпретаций, например «Вы выглядите счастливым» или «Сейчас вы обеспокоены».

3. Клиент снова испытывает переживания, но не называет их номера. Он может начать с любого. Психолог смотрит, ничего не говоря до тех пор, пока Клиент не закончит переживать. Тогда Психолог должен сказать, какое из трех переживаний имело место.

4. Клиент перебирает переживания в различном порядке до тех пор, пока Психолог не научится их угадывать. Поменяйтесь ролями. После завершения упражнения поделитесь

● Работа психолога над собой

трудностями, с которыми столкнулись, перечислите те признаки, реакции, которые позволяли «опознавать» переживание.

Активное слушание

Гуру. Ваша задача — максимально сосредоточиться на слушании, не отвлекая Клиента своими реакциями и отношением к услышанному. Сядьте напротив Клиента в нейтральной, свободной позе. Не следует опускать голову, сплетать пальцы рук, закладывать ногу за ногу и т.п. Постарайтесь выдержать эту позу в течение десяти минут. Пусть Клиент сам определит, в каких сферах он чувствует себя наименее уверенным и ожидает психологической поддержки или оценки.

Следующие 10 минут следите не за словами Клиента, а за своими ощущениями и чувствами. Обратите особое внимание на ощущения нарастания и ослабления телесного эмоционального резонанса с Клиентом. В первом случае скажите ему что-нибудь типа: «Я чувствую напряжение, это дошло до меня, мне очень интересно то, что вы говорите». Во втором: «Мне стало скучно, я теряю интерес». Вы можете использовать первый и второй варианты только по три раза. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Хорошо сидим! Обсудите с партнером следующие темы:

- люди, которые, по вашему мнению, являются хорошими слушателями;
- ситуации, когда вы чувствовали, что другой человек вас действительно слушает;
- личное пространство.

Во время обсуждения каждые две минуты меняйте позиции.

1. Один сидит, другой стоит и наоборот (лицом друг к другу).

2. Сесть спиной к спине.
3. Сесть друг за другом.
4. Сесть плечом к плечу.
5. Сесть на расстоянии двух шагов друг от друга.
6. Сесть очень близко друг к другу, практически соприкасаясь коленями.
7. Сесть друг напротив друга, на удобном для обоих расстоянии.

Кивки. Клиент в течение 5 минут сообщает о чем-либо Психологу, который каждую минуту меняет свое поведение:

- 1) практически постоянно кивает головой;
- 2) вообще не кивает;
- 3) кивает головой время от времени и явно преувеличенно;
- 4) кивает в соответствии с собственным желанием;
- 5) кивает, когда это необходимо Клиенту.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Выражение лица. Слушая Клиента, Психолог каждые 3—4 минуты меняет выражение лица:

- 1) делает выражение своего лица намеренно преувеличенным;
- 2) сохраняет застывшее выражение лица;
- 3) увеличивает частоту морганий;
- 4) наклоняет голову;
- 5) меняет положение головы;
- 6) вообще ничего не выражает лицом;
- 7) реагирует адекватно.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Хороший слушатель. Клиент начинает беседовать с Психологом на одну (или более) тем, например, интересы, не связанные с работой; музыка; отпуск. Психолог соблюдает правила СРОЗН, где С — сидеть на расстоянии вытянутой руки

● Работа психолога над собой

от клиента, Р — расслабиться, О — открытая поза и открытость, З — зрительный контакт, Н — наклон к клиенту.

Повторите это упражнение, при этом Психолог действует против правил СОПНР, то есть:

- не садится лицом к Клиенту;
- не сохраняет открытую позу;
- не поддерживает зрительный контакт.
- не наклоняется к Клиенту;
- не расслабляется.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Подталкивания. Клиент начинает разговор на одну или несколько из следующих тем:

- мои интересы и хобби;
- самое счастливое время в моей жизни;
- обстоятельства, являющиеся для меня источниками стресса.

Психолог слушает Клиента в режиме СРОЗН, применяя «подталкивания»:

- используйте соответствующее данной ситуации выражение лица;
- кивайте головой в подходящих для этого местах;
- включайте в речь «мм» и «да»;
- задавайте по ходу дела короткие уточняющие вопросы.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Сначала повтори. Слушая Клиента, соблюдайте следующее правило: прежде чем высказаться, Психолог повторяет то, что сказал Клиент. Повторение может начинаться словами: «Вы думаете...», «Вы сказали...». Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Дочки-матери. Мать против того, что 15-летняя дочь начала курить. Дочь, прежде чем отстаивать свое решение, должна в точности повторить то, что сказала Мать. Затем снова идет очередь Матери: она также должна повторить утверждения

Дочери, прежде чем представить свои собственные аргументы. Диалог продолжается таким образом в течение пяти минут. Тема второго раунда диалога: «за» и «против» косметики. Тема третьего раунда диалога: «за» и «против» дискотеки.

Хороший слушатель. В роли Клиента в течение двух минут рассказывайте Психологу о том, как провели вчерашний день. В завершение расскажите Психологу, что в его поведении помогало, а что мешало вам рассказывать свою историю. Меняйтесь ролями, чтобы каждый побыл Клиентом, и затем поделитесь впечатлениями.

Уточнения. Клиент как можно подробнее рассказывает о том, какая проблема есть у него сегодня. Психолог, когда сомневается, насколько правильно он понял слова Клиента, проверяет это, например, с помощью следующих фраз.

- Если я вас правильно понял...
- То есть вы сказали, что...
- Кажется, вы имеете в виду...
- Вы говорите это так, как если бы...

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Расплывчато и четко. Клиент беседует с Психологом, стремясь затронуть как можно больше вопросов и постоянно меняя тему разговора — спонтанно и в ответ на вопросы Психолога. В течение первых трех минут Психолог следует предложенным темам, а затем на протяжении последующих трех минут старается вернуть Клиента к первоначальной теме разговора. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вопросы. Клиент свободно рассказывает о каком-нибудь личном событии. Задавайте в роли Психолога *зондирующие вопросы*, помогающие Клиенту развить нужную тему и детализировать важные подробности: «Не объясните ли вы подробнее? И что же случилось потом? Получилось ли все так, как вы ожидали? Ну и как вам это понравилось?»

● Работа психолога над собой

Чередуйте *открытые и закрытые вопросы* в следующем порядке: 3. О. О. О. 3. О. О. О. 3. 3. Закрытые вопросы предполагают однозначный ответ: «Как вас зовут? Кто вы по профессии? Сколько у вас детей?». Более информативны открытые вопросы: «Каковы ваши цели? Что вас больше всего привлекает в этой работе? Что вы сейчас чувствуете? Что вы думаете о ...?»

Употребите *вопросы, открывающие дискуссию*: «Вы несколько раз упомянули о... Насколько это важная тема для вас? Может быть, вы что-нибудь добавите? Не могли бы вы развить вашу мысль?...» Используйте *уточняющие вопросы*: «Что вы имеете в виду? Как я понимаю, вы говорите о том, что... То есть, вы считаете...? По вашему мнению... Правильно я вас понял?» Сравните это со *встречными вопросами*. Клиент: «Что мне делать?». Психолог: «У вас есть варианты? Вам кажется, что я знаю это лучше вас? К чему вы больше готовы?»

Осуществите перебор вариантов с помощью *альтернативных вопросов* (не более трех): «Вам кажется предпочтительней ... или ... или ...?»

Задавайте *вопросы для ориентации*, чтобы выяснить, как Клиент вас понял и готов ли он согласиться с вами: «Как вы меня поняли? Каково ваше мнение по этому поводу?»

Применяйте *сближающие вопросы*: «Вы ведь согласны со мной? Наверняка вы тоже рады тому, что ...?»

Провокационные вопросы: «Вы действительно так считаете? Вы в самом деле уверены, что...?»

Риторические вопросы: «Кто может знать? Так и сказал? Чужая душа — потемки, да?»

Наводящие вопросы (сократовский диалог): «И это все из-за...? Что же с этим можно сделать? Что-то мешает вам так поступить? Получается, сначала надо...?»

Переломные вопросы: «Вы хотите поговорить со мной о..? Вы хотите оставить эту тему? А мы успеем поговорить о..?»

Конфронтационные вопросы: «Вы говорили, что не хотели идти в гости, а теперь говорите, что обиделись, когда вас не пригласили. Нет ли здесь противоречия?»

Заключающие вопросы: «Итак, что вы решили? Вы действительно готовы это сделать? Вам еще нужна моя помощь?»

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Сократовский диалог. В роли Психолога задавайте вопросы, направленные на все большее прояснение позиции Клиента. Вы можете уточнять точку зрения Клиента, но никак не комментировать услышанное и не оспаривать его. Клиент предельно искренне отвечает даже на неприятные вопросы и не задает вопросов сам. Через 10 минут поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Молчание — золото. В роли Психолога говорите только тогда, когда:

- Клиент кончил выражать себя и теперь хочет слушать;
- ваше высказывание вырастает из слушания и ведет к дальнейшему выслушиванию;
- ваш вклад незаменим и полезен (например, когда Клиент не в состоянии продолжить один);
- вы хотите придать диалогу структуру;
- вам нужно подкрепить высказывание Клиента (например, при первых признаках активности, которые неожиданно может проявить депрессивный клиент);
- вы хотите удостовериться в том, что правильно поняли Клиента или в случае необходимости должны лучше понять его;
- Клиент задает конкретные вопросы и не может сам найти на них ответы;
- Клиент совершенно не может выразить себя (не может включиться в диалог или надолго замолчал);

● Работа психолога над собой

- вы хотите показать понимание или вовлеченность, одобрение или положительное отношение;
- вы должны вербализовать что-то, что Клиент не в состоянии вербализовать, например, трудные чувства или запретные желания;
- вы желаете быть искренним и понимающим, чтобы отношения с Клиентом стали подлинными и открытыми.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Активное слушание и обратная связь

Почтительные выражения. Составьте с партнером список неуважительных (слева) и почтительных (справа) выражений, например:

нервничаете — беспокоит,
злитесь — сердитесь,
бесит — вызывает протест,
обидно — задевает,
боитесь — опасаетесь,
непонятно — удивлены,
в депрессии — огорчены,
неприятно — неуютно,
противно — вызывает дискомфорт.

Разыграйте следующую ситуацию. Клиент нападает на Психолога. Психолог снижает напряжение, используя почтительные выражения. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Перехожу на прием. Говорите точно, на что вы хотите иметь обратную связь. Переспросите, так ли вы поняли услышанное. Не пытайтесь сразу же защищаться от неприятных аспектов обратной связи, полезнее будет подольше подумать

над ними. Опишите свою положительную реакцию на обратную связь и проявите готовность получать ее и впредь.

Вы-сообщения и Я-сообщения. Реагируйте на поведение Клиента Вы-сообщениями, сразу же заменяя их Я-сообщениями. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вы-сообщение	Я-сообщение
Вы невнимательны	Я это уже говорил
Тише, тише	Мне кажется, вы повысили голос
Вы пассивны	Я чувствую, вы ждете чего-то от меня
Вы меня не поняли	Наверное, мне не удалось объяснить
Вы нервничаете	Мне кажется, что-то идет не так
Вы меня обидели	Я почувствовала обиду, когда...

Уровни правды. Помогите Клиенту повысить уровень правды в его рассказе с помощью следующей таблицы.

Уровень	Утверждение	Примеры из диалога	
-1	Самообман, обман	Все в порядке	Хорошо сидим
0	Умолчание	Ничего не скажу	Что тут скажешь
1	Вы	Ничего не понимаю	Сама дура
2	Я чувствую к вам	Неприязнь	Я злюсь на вас
3	Потому что...	Я боюсь признаться, как вы мне нужны, так как тогда вы перестанете со мной возиться	Я чувствую себя ужасно, так как вы обесцениваете все мои усилия

● Работа психолога над собой

Уровень	Утверждение	Примеры из диалога	
4	Я чувствую, что вы меня...	Когда вы так говорите, я чувствую, что на самом деле вы не думаете обо мне, мне кажется, что вы хотите бросить меня	Мне кажется, что вы не верите мне Я хватаюсь за любую мелочь, которую могу так истолковать
5	Я боюсь, что я...	Мне кажется, я скучная, у меня нет чего-то, что может удержать интерес мужчины	Я тоже иногда боюсь, что меня не за что любить

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

5 шагов одобрения. В роли Психолога.

1. Опишите по возможности конкретно и в деталях, что Клиент сделал эффективно.

2. Опишите ваши чувства, возникшие в связи с этим.

3. Аргументируйте ваше одобрение: какие позитивные последствия будут иметь его успехи для вас, для него, для других.

4. Внимательно выслушайте, как Клиент будет реагировать на ваши слова.

5. Поблагодарите.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

За кого вы меня принимаете? Клиент говорит Психологу: «Мне кажется, вы считаете, что я ...» и продолжает эту фразу, говоря о том, какие качества или особенности поведения видит в нем Психолог. Например: «Мне кажется, вы считаете, что я тут притворяюсь, чтобы вы меня пожалели». Психолог

говорит, с чем из сказанного он согласен, а с чем нет, не добавляя, что он еще думает об особенностях Клиента в общении. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

7 шагов конструктивной критики. В роли Психолога:

- 1) продемонстрируйте добрые намерения;
- 2) опишите предмет критики;
- 3) опишите его последствия и ваши чувства, возникшие в связи с ним;
- 4) опишите ваши предложения;
- 5) аргументируйте ваши предложения;
- 6) договоритесь о согласии;
- 7) опишите ваше позитивное отношение к личности Клиента.

Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Обратная связь

Впечатление. Сядьте напротив партнера, смотрите ему прямо в глаза и рассказывайте, какое впечатление он на вас производит. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями. Во время обсуждения не оспаривайте услышанную информацию и не оправдывайтесь, а постарайтесь узнать что-нибудь новое о себе.

Перенос. Молча в течение одной минуты рассматривайте друг друга. Заметьте все части лица: глаза, веки, брови, ноздри, мышцы лица и шеи. Заметьте цвет кожи и любые, даже незначительные, его изменения. Теперь рассмотрите все тело: его размер и форму, одежду, любые движения рук или ног, положение спины и плеч. Закройте глаза и обратите внимание на свои мысли, чувства и телесные ощущения. Подумайте,

● Работа психолога над собой

кого больше всего напоминает вам ваш партнер? Как вы относитесь к тому человеку, которого вам напоминает ваш партнер? Через минуту откройте глаза и поделитесь с партнером всем, что вы узнали и какие чувства вы испытываете по этому поводу.

Самоконтроль. Опишите те зоны, которые вы контролируете: голос, позу, выражение лица, мимику. Напишите, что может произойти, если контроль отпустить? Реально отпустите контроль и общайтесь с партнером. Потом он поделится своими наблюдениями, и вы поменяетесь ролями.

Хочется и колется. Опишите партнеру свою ситуацию. Возьмите на себя роль той части, которая нуждается в помощи, и выразите ее в действии. Сделайте то же самое с частью, которая мешает вам позаботиться о себе. Затем пусть партнер возьмет на себя эти роли. Обсудите с ним альтернативы и выразите это в действиях. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Монолог с двойником. Расхаживайте по комнате и произносите свободные ассоциации. Через несколько минут партнер встает за вашей спиной и повторяет все ваши слова и движения. Двойник настраивается на ваши скрытые мысли и чувства и начинает изображать и их. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Письмо. Напишите на воображаемой бумаге вслух предельно откровенное письмо значимому другому. Дублер дописывает постскриптум. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Телефонный разговор: то же по телефону, в качестве абонента отвечает дублер. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Фотоальбом. Опишите свою давнюю фотографию, посадите на стул дублера, представляющего вас на фото и вступи-

те с ним в диалог. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Доверяй, но проверяй. В течение 5 минут говорите партнеру фразы, начинающиеся со слов: «Я тебе не доверяю, потому что...» — и далее все, что придет в голову. Партнер молча слушает и затем в течение 3 минут рассказывает о своих чувствах и впечатлениях. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Разговор о сексе. Предложите партнеру: «Скажи мне что-нибудь, что хочешь, о сексе». Выслушав ответ, попросите: «Отметь в себе что-нибудь, чего ты не хочешь говорить, и, когда ты установишь это, кивни мне». Дождавшись кивка, вновь обратитесь с первым предложением. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Выдача тайн. Откройте партнеру тайну, которую вы хотели бы сообщить. Начните, например, так: «Ира, у меня есть тайна для тебя». Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Метафоры. Клиент нападает, Психолог отвечает метафорическим описанием своего состояния (например: «Почему вы отказываетесь сделать мне гипноз?» — «Я чувствую себя как бабочка, которую протыкают иголкой, назначив ей место на планшете... А она еще хочет летать...»). Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Выражение эмоций

Категоризация эмоций. В роли Психолога определите ведущую модальность и степень выраженности чувств, о которых говорит Клиент, с помощью следующей таблицы.

● Работа психолога над собой

Гнев, раздражение	Удовлетворение	Депрессия	Страх
Слабая степень выражения чувств			
Раздражен, обеспокоен, «червь точит», «вне себя», взволнован	Рад, польщен, приятно удивлен, доволен, ему приятно, вздохнул с облегчением	Не может решиться, смущен, скучно, в отчаянии, разочарован, недоволен, в апатии, обижен	Тяжело на сердце, напряжен, озабочен, тревожен, в опасении, беспокоится
Средняя степень выражения чувств			
Испытывает отвращение, сильно обеспокоен, в отчаянии, «затюкан», напуган	Очень доволен, счастлив, в приподнятом настроении, удовлетворен, полон надежд, в предвкушении удовольствия	Разочарован, измотан, измучен, измочален, несчастлив, обременен, печален	Встревожен, шокирован, боится, под угрозой, изранен
Высокая степень выражения чувств			
Разгневан, презрителен, враждебно буйствует, в ярости, жаждет крови	Полон радости, радостно возбужден, охвачен энтузиазмом, радостно смеется, горд	Жалок, умирает от стыда, сломлен, унижен, без надежд, отчаявшийся, разочарован	В панике, в ужасе, парализован, умирает от страха

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Отражение чувств. Клиент рассказывает что-нибудь Психологу, который ограничивается высказываниями типа: «Похоже, что вы действительно очень разозлились», «В вашем голосе слышится тревога», «Кажется, вы испытываете к нему

противоречивые чувства». Через 5 минут партнеры меняются ролями и затем делятся впечатлениями.

Трехступенчатая ракета. Клиент погружается в свои эмоции, он переживает их молча или откликаясь на слова Психолога. Психолог использует схему трехступенчатой ракеты: первая ступень — восприятие партнера, вторая — предположение о его состоянии и третья — эмоциональная реакция на предполагаемое состояние партнера. Например:

- Я вижу, вы нахмурились (1).
- Я вижу, вы нахмурились и мне кажется, вы чем-то недовольны (1, 2).
- Я вижу, вы нахмурились, и мне интересно, с чем это связано (1, 3).
- Я вижу, вы нахмурились, мне кажется, вы чем-то недовольны, и мне хочется узнать, чем я могу помочь вам (1, 2, 3).

Обсудите вдвоем следующие вопросы.

- Что отражалось и как?
- Что достигалось отражением?
- Какие важные высказывания Клиента не были отражены?
- Какие применялись методы, кроме отражения, и в какой степени успешно?
- Какая вербализация была бы лучше?

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вводные фразы. Вербализуя чувства Клиента, Психолог начинает со следующих слов: «Вероятно, вы чувствуете... Не чувствуете ли вы себя несколько... Мне показалось, что вы... Может, вам... Похоже, вы... Мне кажется, вы... Я почувствовал, что... Интуиция мне подсказывает, что... Я чувствую, что... В ваших словах я ощутил... Если я не ошибаюсь, вы чувствуете...» Через 5 минут участники меняются ролями и затем делятся впечатлениями.

● Работа психолога над собой

Ключевые слова. Из каждого фрагмента монолога Клиента выбирайте и повторяйте то, что, по вашему мнению, является центральным ядром фрагмента, будь то выражение чувства или какая-либо идея. То, что следует повторить, должно быть выбрано на основе значимости этого содержания для говорящего, а не на основе собственных взглядов Психолога и его оценок важности того или иного фрагмента. При этом можно изменять вспомогательные или несущественные слова, выступающие в высказывании, но все ключевые слова, несущие смысловую или эмоциональную нагрузку, должны быть повторены без искажений. Через 15 минут поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Подведение итогов. Через 5 минут молчаливого выслушивания Психолог подытоживает суть фрагмента монолога. Например: «Вы сказали, что переживаете из-за того, что у вас с мужем возникли некоторые сложности. Вы рассказали о проблемах, которые появились, когда вы оставили работу и занялись учебой. Потом вы описали сцену его отказа оказать материальную помощь вашим родителям. И закончили словами, что, несмотря ни на что, надеетесь на восстановление отношений с мужем». Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Собрать все вместе. В роли Психолога помогайте Клиенту с помощью следующих приемов: молча сочувственно слушая, используя эмпатические высказывания, проверяя правильность понятого, задавая открытые, закрытые и зондирующие вопросы, строя предположения и подытоживая ключевые высказывания Клиента. Через 15 минут поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вербализация

Вмешательства. Осуществите вмешательство, когда Клиент:

- 1) излагает подготовленный рассказ (поинтересуйтесь пережитыми тогда чувствами);
- 2) разыгрывает ситуацию в лицах (сделайте акцент на его чувствах);
- 3) ведет себя по-детски (что заставляет его вести себя так?);
- 4) просит совета (конечно, трудно брать ответственность на себя одного);
- 5) говорит об одних чувствах, а невербально выражает другие (обратите его внимание);
- 6) вербует против обидчика (оставайтесь в нейтральной позиции);
- 7) обвиняет судьбу (сам грешен?);
- 8) доказывает бессмысленность жизни (прочувствуйте глубину его отчаяния);
- 9) оправдывает свои неразумные действия (а как было бы лучше?);
- 10) подавляет гнев, стыд, отчаяние, апатию (реагируйте в предлагаемом диапазоне);
- 11) хвалится (хвалите);
- 12) проявляет фамильярность (оставайтесь при исполнении);
- 13) щеголяет психологическими знаниями (перефразируйте простым языком);
- 14) затевает спор (сосредоточьтесь на его чувствах);
- 15) обиженно молчит (попросите высказать обиду и при необходимости извиниться).

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

● Работа психолога над собой

Невнимательный Психолог. Разговаривая с Клиентом, в течение 10 минут отворачивайтесь от него, смотрите в сторону или вниз, напускайте на себя скучающий или унылый вид, мямлите, формально поддакивайте, меняйте тему разговора на ту, что больше интересует вас. Затем 10 минут проявляйте внимание к Клиенту. Сравните полученный эффект. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вопросы. Клиент делится своими проблемами и переживаниями. Вы:

- 1) понукаете его во время паузы: «Что же вы замолчали? Продолжайте!»;
- 2) оспариваете его мнение: «Ну, не может быть, чтобы все было так уж плохо»; «Почему бы и нет?»; «Это почему же? Приведите мне на то хотя бы одну причину!»;
- 3) фантазируете: «Судя по тому, как вы скрестили руки и нахмурились, вы чувствуете себя не очень комфортно, обсуждая свою семейную ситуацию»;
- 4) вместо сострадания разведенной клиентке собираете анкетные данные: «Сколько времени вы были в браке?»;
- 5) спрашиваете, *почему* Клиент такое чувствует. Это похоже на упрек. Другое дело, если вы спрашивает, *зачем* Клиент так поступил, объяснив вначале, что хотите лучше понять логику его поведения;
- 6) используете закрытые вопросы («И давно это у вас?») вместо открытых: «Как началась эта история?»;
- 7) перебиваете его вопросами вместо того, чтобы отражать его чувства или обобщать его суждения. По возможности избегайте вопросов. Чем спрашивать: «А вы пробовали говорить об этом с родителями?» — лучше сделать вывод: «Похоже, вам трудно было бы обсуждать ваши чувства с родителями»;

- 8) задаете только такие вопросы, которые помогают клиенту лучше понять себя: «Что вы тогда почувствовали, что подумали? А сейчас, когда вы вспоминаете об этом?»

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Советы. Клиент рассказывает о трудной ситуации, Психолог поддерживает беседу, используя только советы. Ситуации:

1. Клиент не может решить, продолжать или прервать отношения со своей девушкой (или молодым человеком).

2. У Клиента возникли проблемы с начальником или преподавателем.

3. Клиент размышляет о целесообразности продолжения учебы или карьеры.

4. Клиент противоположного пола признается вам в любви. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Медвежьи услуги. Каждые 3—4 минуты реагируйте на рассказ Клиента различным образом.

1. Уточняйте, обобщайте, объясняйте, критикуйте, поучайте.

2. Жалейте, утешайте, ободряйте, хвалите.

3. Отвлекайте, развлекайте.

4. Хвалитесь.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Запрещенные приемы. Реагируйте на рассказ Клиента подобными фразами:

— Как интересно, расскажите о нем побольше!

— Чем же это вы так его достали?

— На самом деле он вас очень любит, поверьте!

— Уверен, что вы найдете кого-то лучше!

— Послушайте, со мной был похожий случай...

— Почему бы вам не...

● Работа психолога над собой

- Лучше поясните мне следующий момент...
- Мне кажется, что вы хотите рассказать о чем-то другом...
- Очень плохо, что вы так думаете.
- Перестаньте, все совершенно не так!
- Вам следует быть умнее!
- Так говорить нельзя.
- Не нужно так волноваться!
- Это просто смешно!

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Первый контакт. Клиент первый раз звонит Психологу, прося срочной помощи по телефону. Психолог оценивает состояние Клиента, выясняет источник информации о себе, предлагает условия помощи, договаривается о встрече, прощается. Необходимо уложиться в 5 минут. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Начало интервью. Задайте Клиенту вопрос «Что вас сюда привело?» трижды, с ударением на разных словах. *Что* — какое у вас дело ко мне? *Вас* — вы и вдруг не справились? *Сюда* — у вас с головой не в порядке? *Привело* — вы дошли до отчаяния?

Выясните реакцию Клиента на эти вопросы и опробуйте другой вариант начала интервью. Например, такой: «Вы выглядите очень несчастным», — или: «Начинать всегда трудно». Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Выбор главной темы. Выслушав рассказ Клиента, задайте ему вопросы, подобные следующим:

- Вы указали несколько тем, которые вызывают ваше беспокойство. (Перечислите их). Какая из них волнует вас больше всего?
- Что мучает вас сильнее всего именно сейчас?

— Вы назвали три наиболее животрепещущие проблемы в вашей жизни. Не могли бы вы расположить их по степени важности для вас?

— Вы говорили о том, что в вашей жизни сложилось не так. Как вы думаете, что из этого вам легче всего было бы изменить?

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Фокусирование. Беседуйте с Клиентом, по-разному выбирая фокус.

1. Фокус на клиентке: «Лена, вы чувствуете себя с мужем подавленно и одиноко. Вы уверены, что знаете, чего хотите лично вы?» В этом примере содержится четыре личностных обращения к клиентке.

2. Фокус на другой личности: «Расскажите мне побольше о вашем муже». Можно предсказать, что клиентка начнет рассказывать о поведении мужа. Здесь может появиться важная информация, но это ничего не скажет о самой клиентке и ее реакции на ситуацию.

3. Фокус на проблеме: «Как вы справляетесь с подавленностью?» Можно получить дополнительную информацию о проблеме, но это мало говорит об отношении клиентки к этой проблеме. Кроме того, у клиентки проблема подавленности сочетается с проблемой одиночества, возможно, являющейся первичной.

4. Фокусирование на психологе: «Мне вспоминается собственное одиночество. Я понимаю, как это тяжело выносить». Концентрация внимания на себе полезна как прием самораскрытия или обратной связи, это помогает развить у клиента чувство доверия. Развивается взаимопонимание, и это полезно, но не следует слишком часто использовать этот прием.

5. Фокусирование на общности: «Так что же мы будем делать?» Изменить ситуацию или свою позицию в ней — это дело клиентки. Ваша задача как психолога — подтолкнуть ее на решение ее проблем.

● Работа психолога над собой

6. Культурно-контекстный фокус: «Это тревожит многих жен, мужья которых заняты карьерой. Но им тоже сейчас приходится нелегко». Это может стать важным центром беседы, расширяя контекст проблемы.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Принятие решений. Примените 5-шаговую модель в обсуждении таких проблем, как крупная покупка, предстоящая перемена работы, ссора с другом или коллегой, семейный конфликт.

1. *Взаимопонимание/структурирование.* Отведите некоторое время на достижение взаимопонимания и расскажите Клиенту о структуре предстоящей беседы.

2. *Сбор информации.* Выясните проблему и позитивные ресурсы Клиента. Расспросите Клиента о его прошлом, о происхождении проблемы, о том, как он пытался ее решить. Изучите важные черты и факторы, лежащие в основе проблемы. Обсуждайте проблему до тех пор, пока ее суть не станет ясной для обоих.

3. *Желаемый результат.* Спросите Клиента, чего бы он хотел достичь в идеале.

4. *Выработка альтернативных решений.* Проведите «мозговой штурм» с помощью следующей таблицы.

АЛЬТЕРНАТИВЫ	
ВЫГОДЫ	ПОТЕРИ
Материальные выгоды для меня Материальные потери для меня Выгоды в самоуважении Одобрение других	Материальные потери для других Материальные выгоды для других Потери в самоуважении Неодобрение других

Клиент определяет, какое из решений является для него наиболее предпочтительным. Попросите Клиента пофантазировать вслух: что будет через год, если он будет следовать выбранной стратегии поведения? Обратите внимание на то, какие эмоции испытывает Клиент. Удовлетворен ли он перспективой? Вы можете обнаружить, что пристальное рассмотрение будущего поставит перед Клиентом дополнительные задачи. Чтобы не выйти за рамки этого упражнения, ограничьтесь исходными проблемами.

Если Клиент эмоционально не удовлетворен тем, что принесет ему принятое решение, обсудите другие альтернативы. И, наконец, попросите Клиента выбрать один из возможных вариантов.

5. Обобщение. Составьте договор с Клиентом об исполнении решения или части его. От того, как будет исполняться этот договор, в последующем зависит планирование работы.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Неприятный случай. В роли Клиента расскажите неприятный случай из своей жизни, например, как вы солгали или вас обвинили в том, что вы несправедливы и жестоки. Оцените, что для вас значит, когда вас слушают и не осуждают.

Психолог повторяет Клиенту то, что услышал, чтобы точнее понять, что ему рассказывают. Он старается запомнить побольше, чтобы суметь повторить рассказ. Не акцентирует внимание на правильности или неправильности поведения, не дает советов и не критикует. Заметьте в этой роли, когда вам захочется комментировать, судить, жалеть или вас встревожит рассказ Клиента. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления. Обратите внимание на то, как сложно одновременно осознавать свой собственный опыт, оставаться эмпатичным и сохранять позитивное отношение.

Вопросом на вопрос. Психолог переводит в плоскость текущего взаимодействия следующие вопросы Клиента.

● Работа психолога над собой

- Сколько вам лет? Вы в браке? У вас есть дети?
 - Какое у вас образование? Как давно вы работаете? Сколько у вас клиентов?
 - У вас уже были такие случаи, как у меня?
 - Как мне дальше жить? Дайте мне какой-нибудь совет.
 - Я правильно сделал? У меня ничего не получается, мне нужен гипноз.
 - Я еще не успел подумать, а вы уже это говорите — как это у вас получается?
 - Почему-то я вчера целый день думал о нашей работе — вы пользуетесь гипнозом?
 - А что вы сами делаете, когда сталкиваетесь с такими же проблемами?
 - Как вы себя чувствуете? Я, наверное, совсем замучил вас своими проблемами?
 - Как вы терпите такое целый день: жалобы, несчастья?
 - Есть ли у вас любимый клиент?
- Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.
- Полезные реакции.** Клиент рассказывает вам о своей ситуации. Укажите на:
- *несоответствие чувств и поведения.* «Вы считаете, что это неправильно, но, тем не менее, продолжаете это делать. Видимо, тут есть противоречие. Хотелось бы знать, что вы при этом чувствуете»;
 - *противоречивые желания.* «Вы говорите, что хотите получить это, но что-то вам мешает. Возможно, у вас двойственное отношение к этому»;
 - *максимализм.* «Итак, вы выбираете из двух вариантов: все или ничего. Возможно, есть какие-то промежуточные варианты, которые не приходили вам в голову»;
 - *стереотипы поведения.* «Получается, вас очень задевает, когда вас учат жить и вам хочется резко ответить»;

- *гиперопеку*. «Вы берете на себя всю ответственность за этого человека. И когда осознаете безуспешность ваших попыток, прилагаете еще больше усилий»;
- *роль Клиента*. «Итак, когда вы приходите к родителям, вы снова играете роль ребенка»;
- *подавленное чувство*. «Кажется, когда вы глотаете обиду на мужа, вы недовольны своей робостью»;
- *усвоенные в детстве понятия*. «Выходит, вам всегда было трудно доверять незнакомому человеку, потому что в вашей семье доверяли только друг другу»;
- *право испытывать чувства*. «Похоже, у вас есть веская причина для гнева»;
- *конструктивные проявления*. «Значит, вы преодолели свою неуверенность и попросили об этом. И хотя получили отказ, все равно рады, что смогли попросить».

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Бихевиорист и Клиент. Смоделируйте терапевтическую сессию, используя следующие приемы когнитивной терапии.

Корректирующие образы исправляют ошибки, допущенные клиентом в прошлом: «Представьте, как бы вы это сделали, если бы пришлось это делать снова». Обобщенные корректирующие образы позволяют клиенту исправить все прошлые инциденты определенного типа. Например, клиент может представить, что он вел себя уверенно в те моменты, когда отступал от проблемы.

Образы будущего заставляют клиента оглянуться на настоящее из будущего времени, проясняя таким образом главные ценности: «Представьте, что вам 85 и вы оглядываетесь на прожитую жизнь. Что вы теперь сочтете важным и что — ничего не значащим?»

«Аварийные» представления учат клиента справляться с худшими возможными последствиями события: «Что может

● Работа психолога над собой

произойти самого плохого в результате того, что вы потеряете работу?»

Визуализация маловероятных образов предполагает, что клиент представляет себе все возможные «ужасные» события, которые могут с ним произойти, для того чтобы научиться уходить от попыток контролировать все вокруг: «Что ужасного может с вами произойти, когда вы смотрите телевизор? Когда вы принимаете ванну? Когда лежите в своей постели?»

Представление уверенных ответов может быть сопоставлено для контраста с представлениями пассивных, агрессивных и пассивно-агрессивных реакций, так, чтобы клиент увидел последствия каждого из ответов: «Представьте, что вы пассивно, агрессивно или уверенно просите, чтобы вам вернули ваши деньги».

Представление итоговых последствий требует, чтобы клиенты визуализировали приносящее беспокойство событие через неделю, месяц, год после того, как оно произошло, чтобы определить отсроченные последствия: «Если вы покончите с собой, представьте, как сильно будет переживать это ваша девушка восемь лет спустя?»

Эмпатические представления учат клиента воспринимать мир с точки зрения другого человека: «Как к вам относится человек, которого вы обидели?»

Катарсические образы позволяют клиенту представить, что он выражает не проявленные прежде эмоции, такие как гнев, любовь, ревность или печаль: «Представьте, что вы кричите в ответ на вашего друга».

Представление нулевой реакции предполагает, что клиент визуализирует, как он воспринимает в фобических ситуациях только нейтральные последствия: «Представьте, что вы встали перед всеми собравшимися и вышли. Представьте, что никто этого не заметил и никому до этого не было дела».

Фантастические образы разрешают в воображении такие проблемы, которые невозможно решить в реальности: «Представьте, что ваша умершая бабушка сейчас перед вами. Какой она вам даст совет? Как она отнесется к тому, что вы сделали?»

Превентивные образы используются для того, чтобы подготовить клиента справиться с проблемами, с которыми он может столкнуться в будущем, например смерть, отвержение значимым лицом, физическое заболевание, бедность и т.д.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.
АВС-анализ. Разыграйте следующие ситуации, чередуя роли Клиента и Психолога. В роли Психолога определите в каждом примере А и С и добавьте недостающее звено В. Например, фразу «У меня плохие дети, я, должно быть, плохая мать» разложите так.

А. Объективный блок. Дети плохо вели себя в магазине, разрушив пирамиду из консервных банок.

В. Личностные убеждения. Дети, которые разбрасывают товары в магазине — плохие. «Если бы я была хорошей матерью, мои дети так бы не поступили».

С. Эмоциональное следствие. Мать чувствует себя плохой, у нее чувство вины за детей.

Укажите Клиенту на пропущенное звено В.

Ситуации.

1. Начальник отчитал подчиненного за опоздание, после этого последний почувствовал себя подавленным.

2. Клиентка после двух сессий собирается уйти, посчитав, что это не помогает.

3. У девушки заболел живот, и ей стало страшно.

4. Водителя оштрафовали за превышение скорости, и он пришел в ярость.

5. Студентка смутилась, когда ее друзья заметили, что она плачет во время романтических сцен фильмов.

● Работа психолога над собой

Завершение сессии. В течение 15 минут в роли Психолога примените следующие приемы.

1. Снизьте эмоциональный накал, незаметно сменив тему на менее напряженную и овладев ходом беседы, увеличьте долю своих высказываний, замедлите темп речи. Делайте более частые и продолжительные паузы, чтобы клиент мог восстановить свой обычный самоконтроль.

2. Предложите временно оставить слишком трудную тему для будущей работы и перейти к тому, что можно сделать уже сейчас.

3. Обобщите чувства и родственные идеи, которые выразил клиент во время сессии.

4. Дайте клиенту домашнее задание, обсудив детали его выполнения.

5. Напомните об ограничении времени, посмотрев на часы, наклоняясь вперед и опираясь руками на колени.

6. Выскажите желание продолжить работу на следующей сессии, уточните время сессии, встаньте, проводите клиента к двери и откройте для него дверь.

7. Закончите встречу на волне позитивного планирования и доброжелательного оптимизма.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Рецидив. Выслушайте рассказ Клиента о том, как он не справился с поставленной задачей. Попросите его описать в деталях желательное поведение. Может ли он перечислить будущие выгоды своего нового поведения? Насколько часто оно ему будет нужно? Как он понял, что произошел срыв? В чем он состоит? Каковы для него ситуации с высоким уровнем риска? Какие именно люди, места и события провоцируют срыв? Кто может помочь Клиенту придерживаться желаемого поведения? Какова эмоциональная реакция Клиента на срыв? Что поможет ему мыслить более эффективно в трудных

ситуациях или после срыва? Какие дополнительные навыки нужны Клиенту, чтобы удержаться? Настойчивость? Релаксация? Психотехники? Как Клиент сможет вознаградить себя за хорошо выполненную работу? Разработайте вместе с ним конкретные поощрения и компенсации. Предложите Клиенту описать в деталях, как может произойти следующий рецидив: место, время, люди, его предполагаемое эмоциональное состояние. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Завершение работы. Напомните Клиенту о приближении намеченного срока завершения терапии. Проведите обзор достижений Клиента и сделайте вывод о выполнении контракта. Предложите встречаться реже, чтобы клиент постепенно привыкал самостоятельно справляться со своими проблемами. Оговорите возможность возвращения Клиента при возникновении новых проблем. При необходимости направьте Клиента к другому специалисту, дав ему возможность выбрать одного из нескольких. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Взаимные оценки. Взаимно оцените работу друг друга в роли Психолога в течение всего тренинга в соответствии с 15 заповедями психолога.

1. Не задавайте закрытых вопросов, если хотите получить достоверную информацию.

2. Не будьте чрезмерно настойчивы, но и не ведите себя слишком пассивно.

3. Отвечайте на вопросы лишь за редким исключением.

4. Предоставьте Клиенту ведущую роль, если только он не водит вас по кругу или вообще не ведет никуда.

5. Не пытайтесь руководить Клиентом, но ни в коем случае не теряйте контроля за ходом беседы.

● Работа психолога над собой

6. Не морализируйте, не относитесь к Клиенту покровительственно, не говорите банальностей, не подбадривайте его, но сделайте так, чтобы клиент почувствовал, что вы можете ему помочь.

7. Ведите себя открыто и честно, чтобы клиент начал испытывать к вам доверие, но не раскрывайте перед ним своих истинных мыслей.

8. Не навязывайте клиенту своих моральных норм, установок, ценностей и убеждений, даже если его установки аморальны или патологичны, но при этом ни в коем случае не соглашайтесь и с его моралью.

9. Не становитесь ни на чью сторону, не защищайте врагов клиента, даже если вы считаете, что они правы. В то же время не подливайте масла в огонь, уверяя клиента в его правоте.

10. Не отвлекайтесь, каким бы скучным ни был клиент, и не думайте о своих проблемах, как бы они ни были вам интересны.

11. Ведите себя естественно, но воздерживайтесь от эмоциональных реакций, даже если вы находитесь в состоянии шока, ярости или чувствуете потребность оправдаться.

12. Уважайте клиента и заботьтесь о нем, но не пытайтесь заставить его поступить так, как, *по вашему мнению*, будет для него лучше.

13. Не давайте советов клиенту, но это не значит, что его не нужно отговаривать от самоубийства.

14. Относитесь к клиенту с симпатией, даже если он вам чем-то не нравится.

15. Создавайте у клиента чувство завершенности определенного этапа, когда консультация подходит к концу, но оставляйте в то же время чувство открытости и незаконченности процесса личностного роста.

Невербальное общение

Говорящие глаза. В течение 5 минут выполните в полной тишине следующие действия: 1) поддерживайте полноценный зрительный контакт; 2) молчите при отсутствии зрительного контакта; 3) общайтесь мимикой.

Одновременно отслеживайте следующие чувства.

- Что для вас является удобным в молчании.
- Что для вас является неприятным в молчании.
- Какие действия, по вашим ощущениям, способствуют усилению чувства дискомфорта при молчании.
- Ситуации, в которых вы чувствовали необходимость отводить взгляд от партнера.

Обсудите свои впечатления. Затроньте следующие вопросы: когда люди избегают зрительного контакта; когда люди вынуждены поддерживать зрительный контакт; что я чувствую, обсуждая проблему зрительного контакта; как я использую зрительный контакт? Затем выясните, что во время этого обсуждения «говорили» глаза партнера.

Угадать эмоцию. Напишите на листочке какую-нибудь эмоцию и начните молча ее изображать. Партнер должен ее угадать. Повторяйте игру с разными эмоциями. Поменяйтесь ролями и затем обсудите: 1) какую эмоцию кому было труднее показывать и почему; 2) какую эмоцию и кому было труднее угадывать и почему?

Диалог телодвижений. По две минуты общайтесь с партнером с помощью пантомимы в ролях: учитель и ученик, родитель и ребенок, колдун и зомби, вор и полицейский, мужчина и женщина, сила и слабость, активность и пассивность, грубость и мягкость, любовь и ненависть, принятие и отклонение, огорчение и удовлетворение, скука и интерес, и т.д.

● Работа психолога над собой

Разожми кулак. Один сжимает кулак, другой без слов должен добиться того, чтобы кулак разжался. Поменяйтесь ролями и поделитесь впечатлениями.

Закрытие — открытие. Лаской, уговорами, поглаживаниями заставьте партнера принять максимально зажатую, компактную позу, все спрятать. Затем постарайтесь как можно больше раскрыть партнера, чтобы он развел ноги, руки, открыл рот, вытаращил глаза и вообще занял как можно больше места в пространстве. Поменяйтесь ролями и поделитесь впечатлениями.

На четвереньках. Один встает на четвереньки, а другой, располагаясь сзади, обхватывает его таз и при выдохе партнера отводит его таз назад, при выдохе — вперед, тем самым помогая ему интегрировать дыхание и движение. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Доверительное падение. Один падает назад, не сгибаясь, другой подхватывает его у пола. Поменяйтесь ролями и поделитесь впечатлениями.

Слепой и Поводырь. Слепой с закрытыми глазами ощупывает окружающее, Поводырь знакомит его с объектами. После обмена ролями поделитесь с партнером, как вы себя чувствовали, когда были в этих ролях; на что ориентировались, выбирая средства «управления» Слепым; насколько Слепой был доволен своим Поводырем.

Слепой Клиент и Немой Психолог. Клиент рассказывает в течение 5 минут свою проблему. Психолог может реагировать на рассказ только прикосновениями к телу Клиента (так как Клиент «слепой», жесты и знаки на расстоянии не воспринимаются). В заключение Психолог рассказывает Клиенту, какие чувства сейчас, как ему кажется, испытывал Клиент и что он сам, Психолог, испытывал в адрес Клиента. Поменяйтесь ролями и поделитесь впечатлениями.

Парный рисунок. Партнеры, не договариваясь, сообща рисуют обстановку, в которой им хотелось бы находиться вместе.

Проблема и ее решение. Один рисует на своей половине листа проблему, другой на своей половине — ее разрешение.

Опасное путешествие. Один рисует путь с препятствиями, другой — способы их преодоления.

Поочередное рисование. Первый участник рисует в течение двух минут, затем передает другому. Тот добавляет свое в течение двух минут и возвращает лист. Продолжайте так, пока не закончите рисунок. Обсудите, кому что понравилось в получившемся рисунке, и что — нет.

Уверенность

Буратино. Папа Карло проверяет суставы у Буратино: насколько далеко разводятся руки, насколько поворачивается голова и т.д. Буратино имеет право сказать «стоп». Обсуждение нацелено на то, насколько был осторожен Папа Карло, боясь повредить суставы, насколько тревожен был Буратино, говоря «стоп» раньше времени, или слишком терпелив. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Что ты хочешь? Напористо спрашивайте партнера в течение двух минут: «Что ты хочешь?» Отвечать следует сразу и связывать ответы с ситуацией «здесь и теперь». Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Тренинг уверенности. Сотрудница бесконечно долго говорит по телефону, который вам срочно нужен. Несимпатичный вам поклонник (поклонница) подсел(а) к вам за столик во время обеденного перерыва. Заставьте нелюбезного продавца подобрать подходящий товар. Оправдайтесь перед строгим начальником. Меняйтесь ролями и в конце поделитесь впечатлениями.

● Работа психолога над собой

4 шага комплимента. В роли Психолога.

1. Выразите позитивное отношение к Клиенту.
2. Конкретизируйте: что именно понравилось, отметьте мелкие детали.
3. Аргументируйте ваше одобрение. Например, скажите «потому, что» и объясните, чем вам понравилось то, что вы подметили.
4. Сделайте искреннее предположение о личности, душевных качествах.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Вежливый отказ. Сообщите Клиенту о своих чувствах в связи с его просьбой (например, неудовольствие, растерянность и др.). Скажите о степени своего желания это делать или о ситуациях, в которых вы могли бы это сделать, или о том, что вы хотели бы сделать вместо этого.

Учитывая аргументы Клиента, выскажите свои аргументы — причины или чувства, не позволяющие сказать «Да» или заставляющие вас отказать. Выразите уважение к личности, сочувствие в связи с невозможностью положительного ответа или выдвиньте встречное предложение условий, при котором можно удовлетворить просьбу. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Опоздание на сессию. Клиент в течение двух минут оправдывается за опоздание, не слушая Психолога. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Третий лишний. Психолог просит Клиента выключить и убрать телефон, который тот положил между ними. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Курящий Клиент. Клиент во время сессии закуривает, Психолог просит его прекратить курить сейчас и впредь здесь не курить. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Недовольство. Психолог недоволен работой Клиента, тот обижается. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Извинение. Психолог во время сессии отвечает на телефонный звонок и извиняется за это перед Клиентом. Психолог признает правоту Клиента и переключает его с оценочных суждений на детальное описание ошибочного поведения Психолога. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Манипуляции. В роли Клиента.

1. Наめкайте на уход к более внимательному специалисту.
2. Проявляйте ревность к другим клиентам.
3. Показывайте свою беспомощность, слабость, страдание, чтобы вызвать сочувствие и добиться большего внимания.
4. Преувеличивайте свою злость или обиду, чтобы вызвать у Психолога чувство вины и заставить его искупать ее.
5. Лестите и демонстрируйте послушание.
6. Пытайтесь добиться для себя преимуществ с помощью «магии» своего обаяния.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Как реагировать? Побудьте в роли Психолога в следующих ситуациях.

1. Мать подростка по телефону обвиняет вас в плохом отношении сына к ней.
2. Клиент отказывается платить за сессию, пропущенную без уважительной причины.
3. Клиентка на самом интересном месте меняет тему.
4. Ребенок клиентки отвлекает ее от беседы с вами.
5. Клиент заявляет, что из-за вашего совета совершил серьезную ошибку.
6. Недовольный и придирчивый клиент высказывает вам необоснованные претензии.

● Работа психолога над собой

7. Клиентка расстроилась до слез и порывается уйти.
8. Клиент отказывается говорить о своих чувствах к вам.
9. Клиент отказывается платить за сессию, которой остался недоволен.
10. Клиент на прощание хочет вас обнять.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Окончание сессии. Психолог вовремя заканчивает сессию с разговорившимся Клиентом. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Запоздалое признание. За пару минут до конца сессии Клиент: а) делает признание, которое меняет дело, и просит продлить сессию — он оплатит; б) высказывает мысли о самоубийстве. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Просьба. Клиент просит продлить время сессии, Психолог отказывает ему. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Сессия после сессии. Клиент звонит после сессии и задает вопросы. Психолог предлагает обсудить их на встрече. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Работа в тройках

АКТИВНОСТЬ консультанта. Один участник становится Клиентом, другой — Консультантом, третий — Супервизором. Консультант в беседе с Клиентом использует нижеприведенные приемы в указанной последовательности (от пассивных реакций ко все более активным). Супервизор письменно фиксирует применение этих, а также вредных приемов и по окончании беседы знакомит Консультанта со своими наблюдениями. Клиент также делится своими чувствами. Затем участники меняются ролями.

Молчание в режиме внимательного слушания. Консультант держит паузу, не реагирует вербально на слова Клиента, чтобы тот почувствовал, что ему придется говорить в условиях минимальных реакций со стороны Консультанта.

Принятие. Консультант показывает, что принял к сведению предыдущее высказывание Клиента, говоря «да» или «ага». Таким образом Клиента поощряют продолжать высказываться, не вмешиваясь в его речь.

Перефразирование. Консультант повторяет высказывание Клиента, отражая как содержание, так и эмоции, используя примерно те же слова. С помощью повтора последних двух-трех слов Клиенту помогают говорить дальше или обдумать смысл того, что он сказал.

Прояснение. Консультант своими словами передает смысл сказанного клиентом, вводя некоторые элементы утверждений Клиента. Консультант стремится уточнить значение, которое имел в виду Клиент и предлагает ему проверить, насколько точно его понимает Консультант.

Резюмирование. Консультант в сжатой форме обобщает полученную информацию и делает из нее логические выводы. В результате структурируется изложенный Клиентом материал и обеспечиваются условия для интеллектуального инсайта.

Одобрение. Консультант подтверждает правильность некоторой информации или поощряет усилия Клиента, направленные на самопознание. Полученное одобрение может стимулировать Клиента продолжать дальнейшее исследование своего внешнего и внутреннего мира.

Побуждение. Консультант отмечает уровень заинтересованности Клиента и учитывает его попытки избегать какой-то темы. Пользуясь такими высказываниями, как «Поясните, что вы имеете в виду» или «Расскажите об этом подробнее»,

● Работа психолога над собой

Консультант побуждает Клиента больше высказываться на конкретную тему. Открытые вопросы (начинающиеся со слов: «Каким образом? Что? Зачем?») подталкивают к рефлексии и способствуют возникновению дискуссии.

Интерпретация. Опираясь на свои теоретические знания, Консультант может высказать предположение или предложить объяснение мотивов и поведения Клиента. Утверждения Консультанта формулируются в виде гипотез, предположений, дающих Клиенту возможность увидеть себя по-новому.

Переубеждение. Консультант пытается изменить поведение или восприятие Клиента, активно советуя различные виды поведения, предлагая толкование жизненных событий, отличающееся от трактовки Клиента.

Утешение. Консультант утверждает, что, на его взгляд, проблема Клиента не является необычной и что люди с подобными проблемами успешно преодолевают их. Подобное утешение может удержать Клиента, но, возможно, ему покажется, что Консультант недооценивает важность его проблем.

Самораскрытие. Консультант обнаруживает свои чувства перед Клиентом, углубляя эмоциональный контакт, разделяя переживания Клиента и давая образец совладания с ними.

Введение новой информации или новой идеи. Отталкиваясь от последнего заявления Клиента, Консультант предлагает рассмотреть новые данные.

Оценка компетентности психолога. Сферы компетенции собраны в блоки из 4 характеристик.

1. Профессиональное поведение — юридические и этические аспекты терапевтического процесса.
2. Терапевтические навыки — практические и технические навыки, навыки фокусирования.

3. Личностное осознание — способность психолога рассматривать себя или свои аффекты как часть терапевтического процесса.
 4. Концептуализация клиента — умение увидеть широкий контекст происходящего в терапии с клиентом, распознать темы, путешествующие из сессии в сессию.
1. А. Психолог ведет себя адекватно в личных отношениях с клиентом.
Б. Психолог адекватно отражает чувства клиента.
В. Психолог поддерживает неосуждающую позицию по отношению к клиенту, несмотря на различия в ценностях.
Г. Психолог в состоянии поддерживать приоритетность проблем клиента.
 2. А. Психолог знает об этических способах поведения.
Б. Психолог в состоянии идентифицировать темы клиента.
В. Психолог распознает свои личностные ограничения.
Г. Психолог использует в работе открытые вопросы.
 3. А. Психолог осознает социоэкономические и культурные факторы, которые могут повлиять на консультационную сессию.
Б. Психолог использует вопросы с открытой возможностью ответа и предоставляет клиенту максимальную свободу выражения.
В. Психолог осознает свои собственные потребности и конфликты.
Г. Психолог проводит регулярные встречи с клиентом.

● Работа психолога над собой

4. А. Психолог в состоянии использовать дополнительную информацию, полученную из профессиональных источников.
Б. Психолог способен идти на риск (в отношении себя) в процессе консультирования клиента.
В. Психолог общается с клиентом естественно и искренне.
Г. Психолог придерживается принципа конфиденциальности в отношении информации от клиента.
5. А. Психолог осознает свою собственную тревогу в консультационном процессе.
Б. Психолог вступает в конфронтацию с клиентом, когда это необходимо.
В. Психолог распознает случаи, когда он нуждается в помощи другого профессионала.
Г. Психолог в состоянии поставить достижимые цели, соответствующие готовности клиента.
6. А. Психолог демонстрирует стремление к личностному росту.
Б. Психолог подготавливает клиента к окончанию консультирования.
В. Психолог откликается на невербальное поведение клиента.
Г. Психолог понимает, что с теми же самыми людьми можно работать по-разному.
7. А. Психолог в состоянии поставить и ближайšie, и отдаленные цели в работе с клиентом.
Б. Психолог позволяет себе быть свободным и «неправильным» в ходе консультативной сессии.

- В. Психолог демонстрирует уважение и позитивное отношение к клиенту.
 - Г. Психолог активно участвует в работе профессиональных организаций.
8. А. Психолог формирует определенные планы и стратегии для изменения поведения клиента.
- Б. Психолог дает адекватные рекомендации клиенту.
 - В. Психолог способен удерживать свои личные проблемы за пределами консультационной сессии.
 - Г. Психолог аккуратно отражает содержание речи клиента.
9. А. Психолог в состоянии справляться с проявлениями сильных чувств у клиента.
- Б. Психолог встречается с клиентом в назначенное время.
 - В. Психолог принимает обратную связь в незащитной манере.
 - Г. Психолог осознает потенциальные возможности клиента, способствующие прогрессу в ходе консультирования.
10. А. Психолог распознает, когда клиент нуждается в помощи для того, чтобы справиться с чем-либо.
- Б. Психолог с энтузиазмом воспринимает возможности для дополнительного тренинга.
 - В. Психолог в состоянии распознавать и управлять личными чувствами, которые возникают в процессе консультирования.
 - Г. Психолог во время сессии принимает и сохраняет позу, соответствующую моменту и свидетельствующую о том, что он воспринимает происходящее.

● Работа психолога над собой

11. А. Психолог осознает, когда вступает в борьбу за власть с клиентом, и признает это.
Б. Психолог адекватно резюмирует утверждения клиента.
В. Психолог одет в соответствии с требованиями момента.
Г. Психолог умеет концептуализировать случай точно в соответствии с теоретической моделью.
12. А. Психолог идентифицирует актуальные потребности и использует это соответствующим образом.
Б. Психолог делает необходимые записи о клиенте в соответствии с требованиями.
В. Психолог в состоянии выбирать и применять техники (приемы) соответствующим образом.
Г. Психолог толерантен к неопределенности в терапевтической сессии.
13. А. Психолог поддерживает нормальные отношения с коллегами.
Б. Психолог в состоянии интерпретировать особенности поведения клиента в соответствии с теоретической концепцией.
В. Психолог в состоянии эффективно справляться с фрустрацией при недостатке прогресса у клиента.
Г. Психолог проявляет уместную невербальную экспрессию.
14. А. Психолог поддерживает активный зрительный контакт с клиентом.
Б. Психолог понимает, какие техники совместимы с разделяемой им теоретической моделью.
В. Психолог осознает свою личную потребность в одобрении клиента.

Г. Психолог адекватно готовится к каждой консультационной сессии.

15. А. Психолог осознает, в какой степени его привлекательность для клиента влияет на процесс консультирования.

Б. Психолог поддерживает порядок и чистоту в своем офисе.

В. Психолог подкрепляет уместное поведение клиента.

Г. Психолог в состоянии предсказать эффект техники, применяемой при консультировании.

ОБЩАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Границы. Оцениваются следующие способности:

- устанавливать определенные рамки и придерживаться их в лечении (времени, места, внешних деятельности/отношений, установленного плана; ориентированность на время);
- устанавливать и поддерживать профессиональные отношения;
- понимать пациента и предохранять от излишних вмешательств в личное пространство; умение сохранять конфиденциальность;
- заключать с пациентом финансовые договоры, согласованные с контекстом лечения.

Терапевтический альянс. Оцениваются следующие способности:

- устанавливать взаимопонимание;
- понимать и развивать терапевтический альянс с пациентом;
- распознавать разные формы терапевтических альянсов, включая негативные;

● Работа психолога над собой

- предоставлять пациенту возможность активно участвовать в лечении;
- распознавать и пытаться исправить затруднения в альянсе;
- устанавливать фокусировку на лечении;
- обеспечивать благоприятную установку.

Слушание. Оцениваются способности:

- слушать открыто и без суждений;
- содействовать пациенту в свободном и открытом разговоре.

Эмоции. Оцениваются следующие способности:

- распознавать и специфично описывать аффекты;
- выносить прямые проявления враждебности, аффективности, сексуальности и других сильных эмоций;
- распознавать и описывать (супервизору) свои собственные аффективные реакции на пациента;
- распознавать и преодолевать неуверенность ученика при обучении психотерапии.

Понимание. Оцениваются способности:

- к эмпатии состояния пациента;
- к выражению эмпатического понимания.

Использование супервизии. Оцениваются способности:

- устанавливать педагогический альянс с супервизором;
- внедрять в психотерапию материал работы с супервизором.

Устойчивость/защиты. Оцениваются способности:

- идентифицировать проблемы в сотрудничестве с лечащим врачом;
- выявлять защиты в клинических проявлениях;
- выявлять затруднения к изменению и понимание возможных способов управления ими.

Техники вмешательства (воздействий). Оцениваются следующие способности:

- удерживать фокус на лечении, когда это необходимо;
- способность к конфронтации;
- определять готовность к лечению и обеспечивать его окончание;
- определять готовность пациента к определенным вмешательствам;
- оценивать реакцию пациента на определенные вмешательства.

НАВЫКИ ДЛЯ КРАТКОСРОЧНЫХ И КРИЗИСНЫХ ВМЕШАТЕЛЬСТВ

Оцениваются следующие способности:

- быстро устанавливать терапевтический альянс с пациентом;
- определять травмирующее событие (стрессор) и реакцию пациента на него;
- вычислять историю типичных механизмов совладания пациента;
- помогать пациенту в проявлении эмоций;
- при необходимости нормализовать эмоциональные реакции пациента на события в кризисной обстановке;
- ориентировать терапию на травмирующий кризис;
- предоставлять поддержку пациенту;
- активно слушать пациента с целью лучшего понимания;
- обеспечивать психообразовательный подход к кризису;
- помочь пациенту развить адаптивные механизмы совладания и выявлять дополнительные источники поддержки;

● Работа психолога над собой

- устанавливать достижимые терапевтические цели совместно с пациентом;
- быстро собирать необходимую дополнительную информацию.

НАВЫКИ ДЛЯ КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Оцениваются следующие способности:

- устанавливать когнитивную модель происхождения проблем пациента;
- включать пациента в когнитивную модель;
- использовать структурную когнитивно-поведенческую модель, включая поправку на настроение, ссылку на предыдущую сессию, повестку дня сессии, обсуждение домашнего задания, резюме и обратную связь от пациента;
- идентифицировать и выявлять автоматические мысли;
- устанавливать и применять знание когнитивной триады депрессии;
- использовать запись дисфункциональных мыслей как инструмент в лечении;
- использовать активный график как средство терапии;
- идентифицировать общие когнитивные ошибки в мышлении;
- использовать поведенческие техники в качестве лечебного инструмента;
- по окончании активной терапии должным образом и совместно с пациентом планировать сеансы поддержки, самопомощи и контрольные сессии.

НАВЫКИ ДЛЯ ПСИХОДИНАМИЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Оцениваются следующие способности:

- идентифицировать и эффективно начинать лечение подходящего для психодинамической психотерапии пациента;
- идентифицировать аспекты текущего случая в понятиях теории драйвов и защиты, интернализированных объективных отношений и компенсации личного опыта пациента;
- связывать настоящее с прошлым, т.е. понимать текущие паттерны мышления, чувств, действий и взаимоотношений пациента в ключе его прошлого личного опыта;
- определять разнообразные защиты в клинической картине, гибко и должным образом реагировать на них;
- противостоять, прояснять и интерпретировать прежде неосознанный и полуосознанный материал в терапевтическом сеттинге;
- содействовать выявлению скрытого клинического материала (такого, как сны, ассоциации, трансферентный материал и т.д.);
- выявлять перенос и использовать его в терапии;
- распознавать, сдерживать и использовать в целях терапии контрперенос;
- поддерживать терапевтический альянс пред лицом переноса путем использования концепций нейтралитета, абстиненции, эмпатии и поддержки, оказанной соответствующим образом;
- обеспечивать окончание лечения в контексте психодинамической психотерапии.

НАВЫКИ ДЛЯ СОЧЕТАННОЙ ПСИХОФАРМАКОЛОГИИ И ПСИХОТЕРАПИИ

Оцениваются следующие способности:

- интегрировать биологический и психологический аспекты истории болезни пациента;
- обеспечивать психообразовательный подход к психическим заболеваниям и риску/пользе обычно назначаемых психотропных лекарств;
- понимать, как эффект медикаментозной терапии может оказать значительное влияние на деятельность пациента; способность научиться определять, какие лекарства нужны для пациента;
- использовать эффект плацебо для более эффективного назначения лекарств;
- базовое понимание диагноза и специфической психотерапии и медикаментозной поддержки;
- базовое понимание медико-правовых и психотерапевтических вопросов в контексте, когда один специалист назначает лекарства, а другой проводит психотерапию: конфиденциальность, информированное согласие и сотрудничество;
- способность использовать в лечебных целях концепцию переноса и контрпереноса при назначении лекарств;
- понимание того, как назначение лекарств и психотерапия могут помочь или помешать друг другу;
- выявление психологических аспектов несоблюдения терапии.

Семейный психолог

Обсуждение различий. Выберите с супругом пункт, по которому вы находитесь на разных полюсах, но пока что это вас не очень беспокоит. Каждый раз обсуждайте все более сложную тему.

1. Экспрессивный супруг против неэкспрессивного супруга.
2. Сверхактивный супруг против пассивного супруга.
3. Чрезмерно зависимый супруг против очень независимого супруга.
4. Очень старательный супруг против безответственного супруга.
5. Рефлексирующий супруг против импульсивного супруга.
6. Супруг-лидер против всегда ведомого супруга.
7. «Непробиваемый» супруг против слишком сентиментального супруга.
8. Супруг-манипулятор против супруга, не использующего других.
9. Ригидный супруг против супруга, легко принимающего решения.
10. Супруг, который преимущественно отдает, против получающего супруга.
11. «Звезда» против супруга, к которому относятся с пренебрежением.
12. Потакающим своим желаниям супруг против аскетичного супруга.
13. Супруг, готовый подчиняться, против супруга-бунтаря.
14. Критикующий супруг против самокритичного супруга.

● Работа психолога над собой

15. Супруг, показывающий свои чувства, против скрытного супруга.
16. Доверчивый супруг против хитрого супруга.
17. Доминирующий супруг против послушного супруга.
18. Супруг, отрицающий все проблемы, против указывающего на них супруга.

Перед обсуждением пусть каждый из вас подготовит письменный ответ на следующие вопросы.

1. Приведите два примера того, как в семье ваших родителей сочеталась полярная черта личности А и личности Б.

2. Что происходит, когда вы проявляете полярную черту личности А, а затем полярную черту личности Б?

3. В диапазоне между двумя крайними чертами личности, представленными в паре полярностей, с которыми вы работаете в настоящее время, отметьте точку, где вы сейчас находитесь. Где, по вашему мнению, находится ваш супруг?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Незначительное проявление этой черты				Средние показатели			Сильное проявление		

4. Используя данную шкалу, покажите, где бы вам хотелось, чтобы находились эти две черты в вашем случае; в случае вашего супруга.

5. Какие шаги вы могли бы сделать для изменения вашей позиции по этой шкале, чтобы ваше идеальное представление стало более реалистичным? Дайте подробное объяснение.

После того, как письменные ответы готовы, договоритесь с супругом о времени обсуждения. Если существуют расхождения реальных и идеальных оценок, попытайтесь прийти к общему мнению.

Психорисунок. Один начинает рисунок, другой продолжает его, возвращает первому и т.д. Один рисует путь с препятствиями, другой — способы их преодоления. Один рисует на своей половине листа проблему, другой на своей половине — ее разрешение. Партнеры, не договариваясь, сообща рисуют обстановку, в которой им хотелось бы находиться вместе.

Кто выше. Муж стоит на стуле, Жена сидит перед ним на корточках. Муж ругает Жену, поучает ее, требует. Жена оправдывается, соглашается, извиняется. Затем партнеры меняются ролями и обмениваются впечатлениями.

За и против. Темы диалогов: 1) за и против курения; 2) за и против абортов; 3) за и против разводов. Муж высказывает аргументы «За», Жена — «Против». Прежде чем выражать свое мнение, она в точности повторяет то, что сказал муж. Затем он должен повторить утверждения жены, прежде чем представить новые аргументы. Диалог продолжается таким образом в течение пяти минут. В заключение проводится обмен впечатлениями.

Сравните свои результаты со следующими гипотезами.

- Точное слушание и повторение только что услышанного особенно трудно, если мое мнение отличается от мнения собеседника.
- Когда я повторяю то, что сказал собеседник, он может проверить, поняла ли я его и в какой степени. Это вызовет приятное чувство безопасности и сможет стимулировать новые размышления и высказывания.
- Трудно повторять все, что сказал собеседник, не опуская то, что поразило меня несоответствием или было неприятно.
- Трудно удерживать внимание на том, что говорит собеседник: я бы предпочла просто перечислить свои аргументы один за другим.

● Работа психолога над собой

- Когда я внимательно слушаю и повторяю то, что говорит собеседник, на меня меньше влияет мое собственное настроение: я могу отвечать более осмотрительно.
- Хотя мне хочется в точности повторять услышанное, искажающие интерпретации могут сами проникнуть в то, что я говорю.
- Я могу легко завязнуть на каком-то высказывании собеседника и начать о нем думать: тем временем собеседник говорит о других вещах, которые я уже не могу воспринять или правильно запомнить.
- Если я симпатизирую собеседнику или тому, о чем он говорит, то я могу слушать и повторять это совсем по-другому, чем в случае антипатии (негативных чувств). Мои чувства играют важную роль в слушании.
- Несмотря на все мои усилия добиться систематического слушания, оно, тем не менее, часто субъективно и, значит, искажено; в игру вступают мои чувства, желания и идеи наряду с защитными и охранными механизмами.

Я и ты. Проведите диалог, заканчивая следующие фразы: Мне нравится в тебе... не нравится в тебе... У тебя получается лучше, чем у меня... У меня получается лучше, чем у тебя...

Регламентированная беседа. Муж высказывает свои просьбы и претензии к Жене. Жена очень внимательно, не перебивая и не отвлекая, слушает. Через 5 минут Муж останавливается. Жена в течение двух минут без критики и возражений пересказывает краткое содержание услышанного и признает право на существование позиции мужа. Затем супруги меняются ролями. В заключение каждый участник по очереди отвечает на следующие вопросы.

- Какова была основная тема беседы?
- Чего хотел собеседник?
- Какова была позиция собеседника по обсуждаемой проблеме?
- В чем он видит причины создавшейся ситуации?
- Какие видит пути разрешения проблемы?
- Какова была ваша позиция?
- Изменилась ли она в результате беседы?
- Произошло ли улучшение понимания ситуации в результате беседы?
- Возникла ли у вас необходимость собрать дополнительную информацию о сложившемся положении дел?
- Есть ли желание перепроверить те сведения, которые вы получили от собеседника?
- В какой мере вы продвинулись в достижении своих целей?
- Ясно ли вам, что вы должны делать в связи с прошедшим разговором?
- Удовлетворены ли вы результатом беседы?
- Изменилось ли и в какую сторону ваше настроение?
- Изменилось ли и в какую сторону ваше отношение к собеседнику?
- Какие моменты беседы были для вас наиболее трудными?
- Наиболее легкими?
- Сложилось ли у вас впечатление, что собеседник вас понял?
- Поверил ли он вам?
- Кто владел инициативой в ходе беседы?
- Какова ваша оценка прошедшей беседы в целом?

Анализ конфликтной ситуации. Разыграйте супружеский конфликт, затем ответьте каждый на вопросы:

● Работа психолога над собой

- Как реально я себя вел?
- Как хотел бы вести?
- Какого поведения хотел бы от меня партнер?
- Как он реально себя вел?
- Как он хотел бы себя вести?
- Какого поведения я хотел бы от него?
- Каковы скрытые причины и цели конфликта?

Обозначьте свою позицию по отношению к Супругу. Определите проблему в терминах эмоциональной боли: «Какие мои потребности не находят удовлетворения в браке? Какого рода боль я испытываю? Каковы мои самые уязвимые места? Чего я опасюсь? Когда я испытываю гнев, какие еще чувства меня охватывают?» Далее попытайтесь проанализировать весь цикл взаимодействия: как выглядит порочный круг взаимодействия в данной паре? Как Супруги провоцируют друг друга и как наказывают? Затем признайте и искренне выразите свои чувства, проявляя терпимость к позиции партнера, мягко и тактично выражая свои потребности, чтобы другой не чувствовал себя униженным или отвергнутым.

Выяснение отношений. Доминирующий супруг рассказывает другому об истинных мотивах своего доминирующего поведения и просит его понимания и поддержки. Затем происходит обмен ролями и обсуждение впечатлений.

Супружеский договор. В 1-ю колонку помещают причины спора, во 2-ю — обязательства мужа, в 3-ю — обязательства жены.

Конструктивный спор. От супругов требуется соблюдение следующих правил:

- спор может проводиться только после предварительного обучения и согласия обеих сторон;
- выяснять отношения следует как можно быстрее после возникновения конфликтной ситуации;

- все стороны должны принимать активное участие в споре;
- спор должен касаться только предмета спора, обобщения («ты всегда», «ты вообще») недопустимы;
- не допускаются «удары ниже пояса», т.е. применение аргументов, слишком болезненных для одного из участников спора, — например, указание на дефект.

Не упивайтесь только собственными переживаниями. Оставьте в своем сознании «холодную зону», которая бесстрастно может встать на сторону партера. Это не значит, что вы должны не глядя принять сторону вашего оппонента. Ваша задача — отследить логику доводов оппонента (даже если вам кажется, что ее и нет вовсе) и предвосхитить следующую реплику партнера. Для этого достаточно начать свою следующую фразу со слов: «Я понимаю, что вы...» — и далее изложить его предполагаемую точку зрения. И сразу вслед за этим, не дожидаясь ответной реплики, — ваши возражения. Старайтесь повторить каждый аргумент спорящего с вами своими словами, чтобы самому проникнуться его проблемами и чтобы он услышал свои претензии со стороны. Человек почувствует, что вы его понимаете и будет внимательнее прислушиваться к вашим доводам.

Даже если вы в душе крайне скептически относитесь к словам вашего оппонента, в частности, и к его умственным способностям — вообще, то все равно постарайтесь отнестись к тому, что он говорит, серьезно. Это прекрасная возможность расширить собственные знания, обогатить установки, набраться опыта. «Тот, кто мне не друг, тот мне учитель».

Не избегайте конфронтации лицом к лицу, любой конфликт может и должен стать позитивным. Не заканчивайте

● Работа психолога над собой

трудный разговор до тех пор, пока каждый из вас не почувствует, что дело сдвинулось с мертвой точки. Вашему собеседнику (да и вам тоже) необходимо выпустить негативные эмоции до конца, только после этого вы оба сможете прийти к какому-то решению. Тут самое главное не «заразиться» негативными эмоциями другого, четко отделять их от своих и от предмета спора.

Постарайтесь в процессе спора определить, где ваши точки зрения расходятся, а где совпадают. Найдите островки, пусть пока еще небольшие, где ваши пожелания и ожидания совпадают. Обязательно обратите на них внимание вашего оппонента. Любая общность, особенно в ситуациях, где вы ее не ожидаете, мощнейшее средство для компромисса и примирения.

Ни в коем случае не переходите на личности, не используйте «удары ниже пояса» в своих аргументах. К подобным запрещенным приемам относится, например, такой, как сравнение с кем-то, на ваш взгляд, более положительным во всех отношениях. Еще один «удар ниже пояса» — обратить внимание спорщика на недостатки его внешности или манеры говорить. Не стоит также вспоминать прошлые «грехи» другого человека. Не начинайте свои фразы со слов «Вы всегда так...» или «Вы опять..., как в прошлый раз...!» Такая глобальная оценка автоматически заставляет человека защищаться. И, наконец, не передавайте человеку чужое мнение о нем. Это вызовет новую вспышку негативных эмоций, а вы прослывете сплетником.

Распределите роли и разыграйте супружеский конфликт. Оцените стиль и результат спора с помощью таблицы. Занесите баллы за удаchi и неудачи в разные колонки и суммируйте.

Парные упражнения ●

Параметр	Стиль спора	+	–	Стиль спора
Конкретность	Спор идет о конкретном поведении в настоящем времени			Говорят о посторонних вещах, о прошлых поступках, обобщают
Вовлеченность	Оба активно нападают и защищаются			Партнер уклоняется от спора, обижается, прекращает спор
Коммуникация	Каждый говорит за себя, обдуманно и открыто, другой его понимает и отвечает			Повторяет свое, плохо слушая другого, много скрытых намеков и ссылок на чужие мнения
«Честная игра»	Щадят уязвимые места партнера			Используют удары «ниже пояса»

Оценка стиля спора.

Муж: _____ Жена: _____ Общая оценка: _____

Параметр	Результат спора	+	–	Результат спора
Информативность	Узнал или понял что-то новое, чему-то научился			Не узнал ничего нового
Отреагирование	Высказаны обиды и претензии, напряжение уменьшилось			Напряжение осталось или усилилось

● Работа психолога над собой

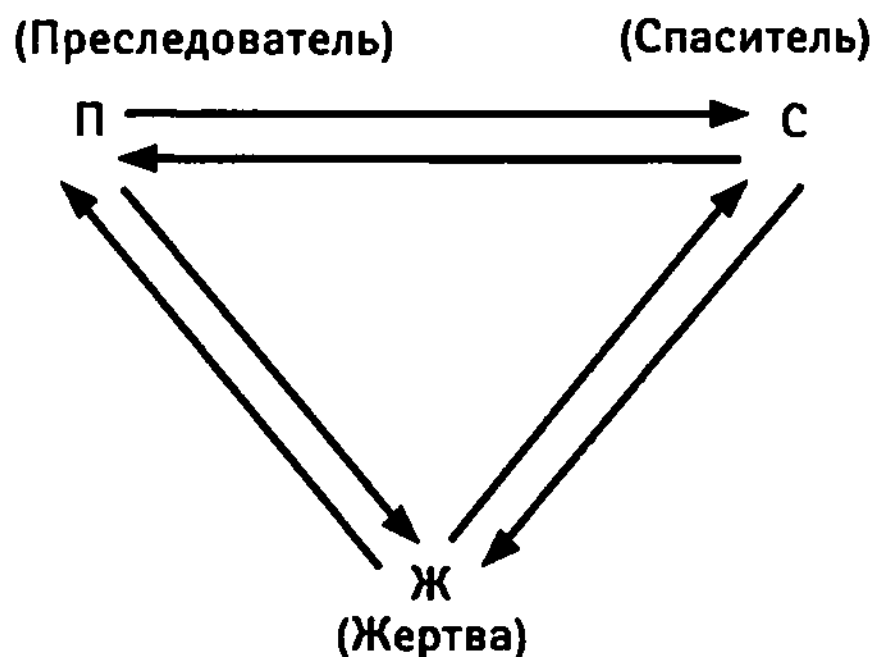
Параметр	Результат спора	+	–	Результат спора
Сближение	Улучшилось взаимопонимание, повысилось уважение к себе и партнеру			Партнеры чувствуют себя непонятыми и обиженными, отдалились друг от друга
Улучшение	Найдено компромиссное решение, обсуждено дальнейшее поведение			Сотрудничество и уступки отсутствовали, решения не найдено

Оценка результатов спора:

Муж: ____ Жена: ____ Общая оценка: ____

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Драматический треугольник Карпмана. Разыграйте с партнером игру «Алкоголик». Вечером муж приходит пьяный и играет роль Преследователя своей жены. Утром он покаянно выслушивает ее гневные упреки — роли меняются. Затем она звонит на его работу, сообщая, что он не сможет сегодня прийти по семейным обстоятельствам, играя роль его Спасителя.



Раскрытие сексуальных тайн. Ответьте с партнером на следующие вопросы.

- Что вас возбуждает?
- Что приводит к угасанию секса?
- Каковы ваши фантазии, неосознанные надежды и опасения?
- Нормальным ли было ваше сексуальное развитие?
- Когда вы в первый раз испытали сексуальное переживание?
- Испытывали ли запрет на сексуальные переживания в детстве?
- Было ли это связано с неприятными обстоятельствами?
- В каком возрасте начали мастурбировать?
- Каковы были вначале эротические фантазии?
- Что вы ощущали при этом?
- Был ли какой-либо сексуальный опыт в детстве, который не удалось скрыть?
- Как семья отнеслась к мастурбации?
- Как относились к сексу?
- Как помнится первый половой контакт?
- Было ли ощущение приятного возбуждения? Или чувство вины? Как вел(а) себя партнер(ша)? Как вы расстались?
- Какие эротические ощущения, ситуации возбуждали вас в прошлом?
- Как и при каких обстоятельствах вам удавалось достичь удовлетворения?
- При каких обстоятельствах удалось проявить себя должным образом?
- Как вы переживаете оргазм?

● Работа психолога над собой

- Что испытывает партнерша при клиторном возбуждении?
- Какие вагинальные ощущения испытывает при сношении?
- Как относится к оральному сексу: вообще, при активности партнера, собственной активности? Как относится к ощущению спермы во рту?
- Как ощущаете запахи тела партнера?
- Что больше всего возбуждает?
- Какие страхи у вас самые привычные?
- Что она чувствует по отношению к своему телу, груди, гениталиям, ягодицам?
- Как, по ее мнению, он воспринимает ее тело?
- Не считает ли она, что ей требуется слишком много времени, чтобы достичь оргазма?
- Может ли он продолжать достаточно долго?
- Возникает ли у него эрекция от прикосновения к ее телу?
- Требуется ли физическая стимуляция его пениса?
- Что она чувствует, когда у него отсутствует эрекция?
- Что он чувствует, когда у нее нет оргазма?

Разожми кулак. Один сжимает кулак, другой без слов должен добиться того, чтобы кулак разжался.

Аналитик и пациент. Аналитик дотрагивается до разных частей тела Пациента. Пациент говорит первое пришедшее на ум слово. Аналитик исследует ассоциативный ряд Пациента.

Говорящая кукла. Кукла знает одну-единственную сказку (история сочиняется заранее). Кукла придумывает на своем теле кнопку — одну-единственную. Терапевт должен методом проб и ошибок найти эту кнопку, нажать ее и услышать историю.

Человек-оркестр. Один — музыкант, другой — музыкальный инструмент. Музыкант разными способами извлекает из инструмента различные музыкальные звуки.

Доверительное падение. Один падает назад, не сгибаясь, другой подхватывает его у пола.

Два мима. Повесить вдвоем картину, сматывать пряжу, свернуть ковер, стряхнуть скатерть, пилить дрова двуручной пилой, грести в одной байдарке, перетягивать канат.

Сиамские близнецы. Партнеры изображают близнецов, сросшихся одним боком. Они обнимают друг друга за талию, и теперь у них две руки и две ноги на двоих. Близнецы ходят, режут воображаемую сосиску и кормят друг друга, пьют кофе с бутербродом и т.п.

Близнецы «срослись» лбами, между которыми они зажимают лист бумаги. Они должны постоянно передвигаться, а если уронят листок, застыть, когда он коснется пола.

Близнецы срослись коленями. Они садятся на корточки, держатся за руки, тянут друг друга и вместе встают.

Близнецы срослись спинами, руки у них переплетены в локтевых сгибах; они вместе садятся на корточки и затем встают.

Думай только о себе/только о другом. Партнеры садятся на корточки, опираясь спинами друг на друга: вначале как удобно только себе, потом — как удобно другому. Затем сравнивают ощущения, чувства и мысли в первом и втором случае.

Живые руки. По 3 мин. одними руками: знакомьтесь, ссорьтесь, миритесь, прощайтесь. Кроме того, можно выражать руками игривость, заботливость и нежность, господство и высокомерие, покорность и мольбу, робость и неуверенность, печаль и угнетенность, раздражение и отвержение, признание и благодарность, восторг и счастье и т.д.

● Работа психолога над собой

Кукловод и кукла. Поиграйте с Куклой: насколько далеко разводятся руки, насколько поворачивается голова. Кукла имеет право сказать «стоп». Обсуждение: насколько был осторожен Кукловод, боясь причинить боль или перейти границу. Насколько была тревожна Кукла, говоря «стоп» раньше времени.

Разыгрывание детско-родительских конфликтов. Мать хочет, чтобы дочь (сын) помогла ей убрать квартиру и затем поехала на выходные к бабушке в деревню, у подростка планы поехать с компанией за город.

У сына в школе конфликт, он замкнулся в себе, отец пытается помочь ему.

Дочь поссорилась с мужем и хочет переехать с детьми к матери, которая не любит зятя. Меняйтесь ролями, чтобы пережить чувства реального партнера в своей актуальной ситуации.

Разыгрывание семейных конфликтов. Побудьте с партнером по очереди в следующих ролях: обвиняющего, наставляющего, избегающего и умиротворяющего. Разыграйте семейный конфликт, каждые пять минут меняясь ролями, пока каждый не попробует все четыре типа манипуляций. Обсудите, кому какая роль далась легче всего и какая — трудней. Каждый в течение двух минут играет свою самую легкую роль и затем также в течение двух минут — самую сложную.

Отец семейства

Нередко отец устраняется от воспитания детей. Семейный психолог, занимающий такую позицию, выглядит, по крайней мере, непрофессионально. Этот тест поможет вам прояснить свои семейные установки. Согласны ли вы со следующими утверждениями: (ответ «да» — 2 балла,

«не совсем» — 1, «нет» — 0). Предложите ответить на эти вопросы и супругу.

1. Муж лучше справляется со взрослыми детьми, чем с маленькими.
2. После развода дети должны оставаться с матерью.
3. Хороший муж обычно и хороший отец.
4. Мужчины не должны так же открыто проявлять свои чувства, как женщины.
5. При воспитании детей мнение отца решающее.
6. После рождения ребенка жена уделяет мужу меньше внимания.
7. Лучше жить без отца, чем терпеть плохого.
8. Так как считается, что жена делает все лучше мужа, пусть она и воспитывает детей.
9. Если ребенок не может с чем-то справиться, он должен всегда обращаться к матери.
10. Чем сильнее любовь к ребенку, тем легче его воспитывать.
11. Отец должен вмешиваться в воспитание ребенка только тогда, когда его об этом просит жена.
12. После развода родителей маленький ребенок, оставшийся с матерью, вообще не замечает отца.
13. Матери обыкновенно слишком балуют детей.
14. Отцам полезно проводить отпуск вместе с семьей.
15. Мальчик уже с раннего возраста должен воспитываться иначе, чем девочка.
16. Некоторые дети предпочитают проводить свободное время скорее с отцом, чем с матерью.
17. У мужа часто возникает чувство, что для его жены ребенок важнее, чем он.
18. Во всех вопросах муж может успешно заменить жену.
19. Ребенок должен больше уважать отца, чем мать.

● Работа психолога над собой

20. Жена всегда вмешивается, когда муж начинает заниматься детьми.
21. При желании муж может справиться с новорожденным не хуже жены.
22. Отец более важен для сына, чем для дочери.
23. Жена не воспринимает мужа как серьезного воспитателя.
24. Когда в семье есть бабушка, воспитывать ребенка намного легче.

Суммируйте количество баллов в каждой группе ответов. Тип отца семейства соответствует группе с максимальным количеством баллов.

1-я группа: вопросы 1, 4, 5, 12, 13, 15, 19, 22.

2-я группа: вопросы 2, 6, 8, 9, 11, 17, 20, 23.

3-я группа: вопросы 3, 7, 10, 14, 16, 18, 21, 24.

Тип I — традиционный. Муж — глава семьи, полностью представляет ее интересы в общении с внешним миром. Он последняя инстанция и при решении вопросов воспитания детей. Порой он до известной степени строг: большое значение придает дисциплине, требует от детей выполнения их обязанностей. В многодетной семье уделяет с каждым годом возрастающее внимание воспитанию детей, особенно сыновей. Но, в принципе, между ним и детьми нет душевных отношений. Дети относятся к отцу сдержанно, чувствуя, что он не знает их нужды и желания.

Тип II — отец, главным образом, озабоченный семейным благополучием. Муж предоставляет полную свободу жене в вопросах воспитания детей. Считает, что он все равно не может заменить жену в этом деле, тем более что постоянно загружен работой. Но даже в свободное время он не горит желанием позаниматься с детьми. И не удивительно, что спустя

некоторое время дети начинают относиться к нему отчужденно. В этом случае жена может прибегнуть к маленькой хитрости: время от времени уезжать на несколько дней к родным и оставлять детей под присмотром мужа.

Тип III — современный. Для такого отца общение, забота о детях — вещи самые нормальные и естественные. Хотя у него мало свободного времени, вечера он обыкновенно проводит с детьми. Он любит детей, не стесняется это показать им, умеет не только играть со взрослыми детьми, но и присматривать за маленькими. Дети его обожают. Своими самыми сокровенными желаниями они делятся и с ним, и с матерью.

Обсудите с супругом вопросы, ответы на которые сильно отличаются.

Групповой терапевт

Групповой терапевт должен владеть следующими профессиональными навыками (Кори, 2003).

Навык	Описание	Цели и желаемые результаты
Активное слушание	Внимание к вербальным и невербальным аспектам коммуникации без осуждения или оценивания	Помогает лучше понять точку зрения собеседника, а не навязать свою. Поощряет доверие, самораскрытие и исследование себя пациентом
Перефразирование	Повторение того, что сказал пациент, своими словами	Используется, чтобы определить, правильно ли терапевт понял говорящего, обеспечивает поддержку и ясность в общении
Прояснение	Выделение сути высказывания собеседника посредством упрощения этого высказывания	Помогает пациенту лучше разобраться в неопределенных и противоречивых чувствах и мыслях

Навык	Описание	Цели и желаемые результаты
Обобщение	Сведение воедино важнейших элементов взаимодействия, выделившихся в ходе сессии	Придает сессии направление, обеспечивает ее непрерывность и передачу смыслов, позволяет подвести итоги
Спрашивание	Открытые вопросы ведут к исследованию поведения с позиции «кто», «что» и «как». Однако вопрос «почему» включает защиты: рационализацию и интеллектуализацию	Формирует дальнейшую дискуссию, дает информацию, стимулирует размышление, придает ясность и сосредоточенность, обеспечивает дальнейший самоанализ
Интерпретация	Предложение возможного объяснения конкретных мыслей, чувств или поведения. Должно быть точным, своевременным и доброжелательным	Поощряет глубокий самоанализ, предлагает новые перспективы для рассмотрения и понимания чьего-либо поведения, стимулирует групповой процесс
Сопоставление (конфронтация)	Призыв к членам группы обратить внимание на несоответствие их слов и действий или телесных и вербальных сообщений, на конфликтную информацию или сообщение. Сопровождается эмоциональной поддержкой участников и подчеркиванием безусловного уважения к их личности	Поощряет честный самоанализ, помогает полностью использовать имеющийся потенциал, помогает осознать внутренние противоречия

● Работа психолога над собой

Навык	Описание	Цели и желаемые результаты
Отражение чувств	Отражение и понимание содержания чувств	Позволяет членам группы узнать, что они были успешно услышаны и поняты не только на уровне слов
Поддержка	Ободрение участников при критических переживаниях, которые без поддержки могут привести к негативным результатам	Создает атмосферу, которая стимулирует членов группы к возобновлению желаемого поведения, обеспечивает помощь, когда пациент сталкивается с трудной ситуацией, формирует доверие
Эмпатия	Идентификация с пациентом посредством принятия его системы отсчета	Вносит доверие в терапевтические отношения, демонстрирует понимание, поощряет более глубокий уровень самоанализа
Фасили- тация	Формирование открытой и прямой коммуникации внутри группы, помощь членам группы в принятии ответственности за работу группы	Обеспечивает эффективную коммуникацию среди членов группы, помогает им достичь своих целей в группе
Инициативность	Обеспечение участия группы и придание ей нового направления	Предохраняет группу от бесцельного блуждания, ускоряет групповой процесс
Постановка целей	Планирование целей, которые должны быть достигнуты в групповом процессе, и помощь участникам в определении конкретных целей	Придает направление групповой активности, помогает членам группы отобрать и уточнить собственные цели

Навык	Описание	Цели и желаемые результаты
Оценивание	Оценка текущего процесса, индивида и групповой динамики в целом	Обеспечивает более высокий уровень самосознания и понимания того, в каком направлении движется вся группа
Обратная связь	Выражение конкретных и искренних реакций, основанных на наблюдении за поведением членов группы	Предлагает внешний взгляд на то, как личность воспринимается другими, увеличивает уровень самосознания участников
Предложение	Предложение нужных знаний и идей по поводу новых форм поведения	Помогает членам группы развивать альтернативные направления мышления и действия
Защита	Защита членов группы от излишнего психологического риска в группе	Предупреждает пациентов о возможном риске участия в группе, сводит этот риск к минимуму
Самораскрытие	Отражение своих реакций на события, которые происходят в группе «здесь и теперь»	Облегчает достижение глубокого уровня группового взаимодействия, формирует доверие, моделирует способы раскрытия перед другими
Моделирование	Демонстрация желаемого поведения в действии	Предлагает модель желаемого поведения, помогает членам группы более полно реализовать свой потенциал
Связывание	Соединение деятельности членов группы с темами, возникшими в группе	Обеспечивает взаимодействие между членами группы, усиливает сплоченность группы

● Работа психолога над собой

Навык	Описание	Цели и желаемые результаты
Использование пауз	Предложение группе помолчать	Участники могут сконцентрироваться, глубже пережить эмоционально интенсивные события в группе, лучше разобраться в себе и в групповом процессе
Блокирование	Вмешательство для остановки непродуктивных и неадекватных действий членов группы	Защищает членов группы, расширяет область, затрагиваемую групповым процессом
Завершение	Подготовка группы к завершению сессии или к прекращению существования группы	Помогает членам группы ассимилировать, интегрировать и применять то, чему они научились в группе, в повседневной жизни

Приведенные навыки особенно эффективны, когда соответствуют личностным качествам терапевта, который должен соединять чувства и интуицию с профессиональным знанием методов и концепций. Групповому психотерапевту желательно иметь следующие *черты личности*.

- *Психологическое присутствие* предполагает способность к сопереживанию, эмоциональной вовлеченности в общение, способность жить «здесь и сейчас, с нами», не отвлекаясь на что-то постороннее.

- *Личная сила* подразумевает уверенность в себе и осознание своего влияния на других. Это избавляет от компенсаторной потребности доминировать, позволяет видеть потенциал участников и дает им образец уверенного поведения.

- *Смелость* нужна, чтобы идти на риск открытия своих чувств, быть готовым совершать ошибки и признавать их. Смелость также помогает терапевту обсуждать враждебные реакции участников группы вместо того, чтобы пытаться им понравиться.

- *Честность* проявляется в способности задавать себе следующие вопросы.

- Какой потребности я служу, работая с группами? Что я получаю от этой деятельности?

- Вел ли я какую-нибудь группу для того, чтобы удовлетворить собственные потребности в ущерб потребностям членов группы?

- Почему я веду себя в группе именно так? Какое влияние на членов группы оказывают мое отношение, ценности, чувства и поступки?

- *Искренность* заключается в умении прямо и доброжелательно говорить участникам группы даже то, что они не хотят слышать, чтобы они могли осознать те стороны своей жизни, которые они отрицают.

- *Аутентичность* — способность быть самим собой, искренним настолько, насколько это может быть полезным для группы. При этом лишь такой терапевт, который продолжает изменять собственные смыслы, может поддержать в этом и других.

- *Вера в групповой процесс и энтузиазм* помогают терапевту получать удовольствие от своей работы, заражают участников группы, вдохновляют их и внушают оптимизм.

- *Изобретательность и находчивость* позволяют находить уникальные решения для трудных ситуаций и избегать надуманности и скуки.

- *Навыки невербального общения* помогают выразить чувства лучше всяких слов.

Коммуникативные и организаторские склонности (Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов)

Чтобы вести терапевтическую группу, надо быть активным, общительным человеком и иметь определенные организаторские склонности и способности. Этот тест поможет вам оценить свою готовность руководить группой. Ответьте на вопросы: «да» или «нет».

1. Есть ли у вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненной вам кем-то из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего решения?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли вы устанавливаете контакт с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включаться в новые для вас компании (коллективы)?

12. Часто ли вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удастся устанавливать контакт и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиться, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?

● Работа психолога над собой

28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли, что вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли вы участие в общественной работе в школе (вузе, на производстве)?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенно и спокойно, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Ключ. За каждый ответ «да» или «нет», совпадающий с ключом, ставится 1 балл.

Коммуникативные склонности:

да: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; нет: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские, склонности:

да: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; нет: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

1–4 балла. Низкий уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

5–8 баллов. Коммуникативные и организаторские способности ниже среднего уровня. Вы не стремитесь к общению, предпочитаете проводить время наедине с собой. В новой компании или коллективе чувствуете себя скованно. Испытываете трудности в установлении контактов с людьми. Не отстаиваете своего мнения, тяжело переживаете обиды. Редко проявляете инициативу, избегаете принятия самостоятельных решений.

9–12 баллов. Средний уровень проявления коммуникативных и организаторских способностей. Вы стремитесь к контактам с людьми, отстаиваете свое мнение. Однако потенциал ваших склонностей не отличается высокой устойчивостью. Требуется дальнейшая работа по формированию и развитию этих качеств личности.

13–16 баллов. Высокий уровень проявления коммуникативных и организаторских способностей. Вы не теряетесь в новой обстановке, быстро находите друзей, стремитесь расширить круг своих знакомых, помогаете близким и друзьям, проявляете инициативу в общении, способны принимать решения в трудных, нестандартных ситуациях.

17–20 баллов. Высокий уровень коммуникативных и организаторских способностей. Вы быстро ориентируетесь в трудных ситуациях, непринужденно ведете себя в новом коллективе. Инициативны, принимаете самостоятельные решения, отстаиваете свое мнение и добиваетесь принятия своих решений. Любите организовывать игры и различные мероприятия, настойчивы и одержимы в деятельности.

● Работа психолога над собой

Начинающие групповые терапевты совершают обычно *следующие ошибки*:

- слишком детально, а порой туманно и сложно что-то объясняют;
- задают слишком много вопросов;
- не задумываются о последствиях своих вмешательств;
- недостаточно продумывают последовательность своих действий или расписывают тренинг по минутам;
- ориентируются лишь на одну стратегию или метод;
- пытаются применить в группе метод, успешно использованный в другой группе, без учета их различий, полагая, что методы срабатывают сами по себе; это создает искусственную, неестественную ситуацию;
- спешат применить тот или иной метод, не учитывая, готовы ли участники его принять, или долго подготавливают применение метода, вызывая апатию;
- стремятся подогнать результаты используемых методов к ожидаемым, не принимая во внимание то, что происходит в действительности;
- игнорируют групповую динамику;
- уделяют слишком много или недостаточно внимания к какой-либо проблеме участника или группы;
- позволяют одному или двум участникам все время доминировать в группе;
- спешат решить или проинтерпретировать возникшую проблему, блокируя групповую дискуссию;
- навязывают свои советы;
- лишают себя и других права на ошибку;
- пытаются шутить, когда это не соответствует настроению группы, которой может показаться, что терапевт хочет избежать обсуждения серьезного вопроса;

- идентифицируются с проблемами участников или недостаточно контролируют свои тревожные, враждебные и эротические чувства по отношению к участникам;
- предпочитают единомышленников, представителей своего пола и другие объекты идентификации;
- враждебно относятся к оппонентам или к лицам противоположного пола, молчаливо поддерживая такое отношение у членов группы;
- поспешно и слишком горячо защищаются от упреков и нападок, хвалятся и самоутверждаются за счет других;
- отказываются от личного эмоционального участия в группе, формально реагируют, когда группа ожидает личного мнения ведущего;
- будучи отягощены собственными тяжелыми переживаниями, центрируют группу на себе;
- пытаются утаить какие-то собственные цели или нечетко их формулируют;
- используют группу в собственных интересах (достичь популярности, утвердить свой авторитет, удовлетворить свою потребность в любви и т.п.);
- стремятся поддерживать отношения с участниками группы за ее пределами.

Во избежание перечисленных ошибок групповой психотерапевт должен пройти курс применения теории и методов групповой психотерапии, иметь личный опыт участия в тренинговых и терапевтических группах, опыт наблюдения за работой групп под руководством опытных специалистов и опыт самостоятельного ведения группы под профессиональной супервизией. Хорошему терапевту группа необходима не для самоутверждения, а для удовлетворения потребности помогать людям в реализации их целей. При этом терапевт

● Работа психолога над собой

обязан с уважением относиться к выбору группой ее целей и норм. В то же время он должен быть образцом человека, поведение которого отражает его жизненные ценности.

Чаще всего встречаются *три стиля руководства группой*: авторитарный — руководитель единолично определяет групповые события; демократический — через коллективное обсуждение и попустительский — руководитель отдает власть группе, не пытаясь оценивать происходящие события и влиять на них.

Авторитарный, директивный стиль руководства применяется при проведении тренинга навыков, аналитических групп, трансактного анализа, гештальт-групп, психодрамы. Ведущие, проявляющие чрезмерную авторитарность, конфронтацию с участниками и агрессию или эмоционально отдаляющиеся от группы, оказываются малоэффективными и провоцируют ухудшение состояния пациентов или уход их из группы.

Демократический стиль руководства заключается в том, что психотерапевт предоставляет участникам свободу выбора тем и направления дискуссии, не начинает действий и не ускоряет их, не навязывает норм и интерпретаций, а использует в основном техники отражения и прояснения. Демократический стиль применяется в группе встреч, в экзистенциальной и балинтовской группе.

Существуют разнообразные способы, ограждающие группу от чрезмерного или преждевременного вмешательства психотерапевта. Ведущий группы встреч, экзистенциальной и гештальт-группы не планирует содержания занятий, не использует заранее подготовленные игры и упражнения, не объясняет участникам, чем они должны заниматься. Чаще всего он лишь делится с участниками своими реакциями, установками, чувствами, задавая тон группе образом своего бытия и характером собственного становления в группе. Ос-

новная функция терапевта состоит в том, чтобы помочь членам группы осознать свои конфликты через переживание значимых отношений к ведущему группы и ее участникам. Психоаналитический подход рассматривает терапевта как технического эксперта, интерпретирующего внутриспсихические и межличностные процессы.

Трансактный анализ и когнитивно-поведенческая терапия построены на модели научения. При этом терапевт в качестве учителя обучает членов группы различным навыкам и обеспечивает им когнитивную схему, позволяющую изменить их поведение. Например, руководитель тренинга сенситивности фокусируется на таких вопросах, как сохранение группы и ее сплоченность, распределение полномочий и рабочих заданий, выделение подгрупп и «козла отпущения» в группе. Он сосредотачивается на группе в целом и на взаимодействии ее членов друг с другом, пытается объяснить, что делает группа в целом, помогает участникам понять себя и других через понимание группового процесса.

Важнейшим инструментом **группового анализа** является контрперенос как реакция ведущего на группу в целом и ее участников в отдельности. Выделяют 5 проявлений контрпереноса у группового терапевта:

- 1) потребность в постоянной поддержке и одобрении;
- 2) идентификация с проблемами участников;
- 3) влюбленность терапевта и сексуальные чувства по отношению к участникам;
- 4) навязывание советов;
- 5) желание поддерживать отношения с участниками группы за ее пределами.

Руководитель может ожидать от группы особого внимания и вести себя соблазняющим образом. Под воздействием идеализированного переноса он может испытать ранее

● Работа психолога над собой

вытесненное и неприятное ему чувство превосходства. Во время внутригруппового конфликта терапевт может испытывать противоречивые чувства, желание занять определенную сторону в конфликте. Раздражение против какого-либо участника может привести его к его игнорированию или наказанию (например, путем перевода его в роль аутсайдера или «мальчика для битья»). Скрытая агрессия аналитика на группу может проявиться в чувстве разочарования в группе, психоаналитическом методе, профессии психотерапевта.

Ведущий может использовать группу или подходящего участника с целью компенсации собственных травматических детских переживаний. Проецируя черты, которые аналитик не приемлет в себе, на пациентов, он воспринимает их как «неизлечимых». Чрезмерная идентификация с каждым членом группы делает невозможной эффективную работу с группой. Поэтому психотерапевт должен сам пройти курс групп-анализа, а в начале профессиональной деятельности приглашать на групповые сессии супервизора или участвовать в балинт-группе.

Драматерапевт должен:

- иметь твердый и оптимистический взгляд на потенциал группы;
- быть уверенным в себе и создавать ощущение, что в группе происходят какие-то позитивные изменения;
- создавать ситуации, когда все становится возможным: ведущий в состоянии создать атмосферу волшебного творчества;
- создавать атмосферу, в которой все неизвестное, непроговоренное, неслучившееся оказывается столь же важным, как и все, что произошло в жизни;
- обладать подлинным ощущением игры, удовольствия, свежести и уметь воплощать и юмор, и пафос;

- иметь изначальные идеи, мечты и фантазии Морено и быть способным воплотить их в действии;
- иметь склонность к риску; уметь оказать поддержку, стимулировать, а иногда и провоцировать участника на терапевтическую работу;
- уметь индуцировать в других ощущение спонтанности и творческого полета, которые приводят к личностным изменениям.

Эффективный ведущий группы встреч (фасилитатор):

- обладает высокой степенью доверия в групповом процессе и убежден, что группа способна двигаться вперед без директивного вмешательства с его стороны;
- внимательно и чутко слушает каждого члена группы;
- делает все, что возможно, чтобы внести свой вклад в создание атмосферы психологической безопасности для членов группы;
- пытается проявлять эмпатическое понимание и принимать как отдельного индивида, так и группу в целом. Он не пытается вытолкнуть группу на более высокий уровень;
- действует в согласии с собственным опытом и собственными чувствами, что означает выражение своих реакций «здесь и сейчас»;
- предлагает членам группы обратную связь и, если это соответствует моменту, сталкивает членов группы с особенностями их поведения; он избегает осуждающих высказываний и говорит о том, как на него влияет поведение группы.

Неэффективный фасилитатор:

- манипулирует группой для достижения конкретной, но незаявленной цели;

● Работа психолога над собой

- использует плановые упражнения, предназначенные для того, чтобы вызвать конкретные эмоции;
- позволяет членам группы нападать друг на друга или постоянно настаивать на выражении враждебности;
- давит на членов группы, чтобы они принимали участие в групповых упражнениях;
- постоянно комментирует групповой процесс;
- прячется за ролью «ведущего эксперта», эмоциональной отчужденностью и анонимностью.

Ведущий экзистенциальной группы должен помочь пациентам раскрыть и использовать свободу выбора и принять ответственность за осуществляемый выбор. Его основная роль заключается в полноценном присутствии и доступности для членов группы, а также в понимании своего субъективного бытия в мире. От него требуется создать личностные отношения, раскрыть себя и осторожно конфронтировать с группой.

Ведущий группы должен:

- быть в группе реальным человеком, а не пытаться играть роль терапевта;
- помнить о принципе «здесь и теперь», задавая себе и участника вопросы: «Что сейчас происходит? Что чувствуем? О чем думаем? Что с этим делаем?»;
- избегать использования психологических терминов;
- замечать и обращать внимание участников на занимаемые ими противоречивые, парадоксальные позиции в жизни группы;
- делиться с участниками своими сомнениями, неуверенностью, тревогой, изменениями настроения;
- находить место для юмора в сложных ситуациях, не соскальзывая при этом на поверхностный уровень.

Проблемная ориентация кризисной группы требует фокусирования занятия на кризисной ситуации, поэтому пози-

ция психотерапевта в известной мере является директивной. Психотерапевт в кризисной группе чаще прибегает к прямым вопросам, предлагает темы дискуссий и способы решения проблем, а при актуализации суицидальных тенденций у какого-либо участника группы осуществляет непосредственное руководство его поведением.

Следует отметить, что, создавая ряд ценных возможностей для купирования кризиса и профилактики суицидоопасных тенденций в будущем, ГКТ одновременно значительно усложняет работу психотерапевта. Выраженная потребность кризисных пациентов в психологической поддержке, суммируясь при объединении их в группу, может приводить к эмоциональной перегрузке психотерапевта. К тому же ему необходимо одновременно фокусировать индивидуальные кризисные ситуации членов группы в условиях их частой смены, учитывать возможность незаметного добавления к собственным проблемам пациента кризисных проблем других членов группы, предупреждать распространение в группе депрессивных и аутоагрессивных тенденций.

С целью уменьшения перечисленных трудностей практикуется совместное ведение кризисной группы с котерапевтом, функции которого заключаются в следующем. На первом этапе ГКТ котерапевт совместно с ведущим психотерапевтом участвует в создании атмосферы безусловного принятия личности и переживаний пациентов. На втором этапе ГКТ котерапевт обеспечивает включение участников группы в дискуссию, контроль за их состоянием и оказание необходимой психологической помощи при ухудшении состояния. На третьем этапе ГКТ котерапевт в процессе ролевых игр выполняет функции ассистента режиссера и комментатора, проигрывает роли пациента или лиц из его ближайшего окружения, а также проводит занятия аутогенной тренировкой, направленные на улучшение эмоционального самоконтроля.

● Работа психолога над собой

Из книги В.И. Лебедева «Общение с Богом или ...». «Более месяца я периодически посещал “Кризисный стационар”. В стационаре применяется широкий арсенал средств воздействия на психическое состояние и дальнейшее поведение человека: медикаменты, индивидуальная психотерапия, внушение в гипнотическом состоянии, аутогенная тренировка и групповая психотерапия.

Для того, чтобы индивидуальная психотерапия была успешной, врачу необходимо обладать определенными качествами. Он, в первую очередь, должен быть наделен эмпатией, т.е. способностью сопереживания, постижения эмоционального состояния другого человека. Кроме того, он должен обладать профессиональными знаниями и большим жизненным опытом, в который включались бы различные переживания, в том числе собственный душевный кризис и преодоление его. Для групповой психотерапии врачу необходимо помимо всего быть еще и драматургом, и иметь навыки режиссуры.

Групповую психотерапию в стационаре ведет врач Геннадий Владимирович Старшенбаум — разносторонне образованный и развитый человек с большим жизненным опытом. Учился на историко-филологическом факультете, был актером в театре, служил в армии, окончил медицинский институт. Увлекается изобразительным искусством, литературой, музыкой, театром и киноискусством, знает языки, занимается спортом. Но, пожалуй, самой важной чертой его характера является доброта, внутренняя потребность помочь человеку. К групповой психотерапии он подходит творчески: экспериментирует, ищет новые, более эффективные способы воздействия на «человека не в форме». Его широкий кругозор помогает ему успешно решать основную задачу.

Как же выглядит групповая психотерапия?

За время занятия, на котором я присутствовал, уже сложившейся группе была представлена «новенькая». Очень молодого выглядящую женщину попросили рассказать о себе то, что она сочтет возможным. Ей сорок лет. Замуж не выходила потому что на ее руках была больная мать. Но вот, когда два года назад мать умерла, она почувствовала одиночество и бессмысленность дальнейшей жизни. Стала посещать церковь, но и там не нашла ни смысла жизни, ни утешения. В разговоре члены группы дали ей понять, что она не одинока, что они понимают ее.

Затем попросили рассказать о себе молодого инженера Анатолия. Это уже не новичок в группе, но раскрывался он перед своими товарищами впервые. Вкратце его история такова. Будучи студентом, влюбился в девушку, которую обожал и относился к ней платонически. Случайно узнал, что у нее достаточно много интимных связей с различными мужчинами. Хотел порвать с ней, но она заверила, что ничего подобного больше себе не позволит. Вопреки воле родителей по окончании института он на ней женился и уехал в другой город. Но там его жена стала открыто изменять ему. Однажды он пришел с работы и нашел записку, в которой жена извещала его, что выходит замуж за другого и уезжает из города. «Я умом понимаю, — рассказывал Анатолий, — что это пустая, бездуховная, корыстная женщина. Но все равно продолжаю ее любить. Я перестал уважать себя как мужчину, но ничего не могу с собой сделать, не вижу выхода, как мне жить дальше». Затем началось обсуждение ситуации всеми членами группы, поиск выхода из нее.

Одно из удивительных свойств группового общения заключается в том, что члены группы начинают эмоционально отзываться на переживания других и тем самым оказывают

● Работа психолога над собой

облегчающее воздействие на их душевную боль и страдание. Немалую роль в положительном воздействии на вновь пришедших в группу оказывают пациенты, которые вот-вот уйдут из стационара. Образуя актив группы, своим оптимистическим настроением они как бы наглядно демонстрируют возможность преодоления кризиса.

Несколько раз я побывал на занятиях, посвященных тематическим дискуссиям. Темы обсуждались разные, но неизменно актуальные для пациентов, входящих в группу: одиночество, семейные отношения, производственные конфликты, проблемы возраста и др. В этих дискуссиях люди открыто делились своими проблемами, взглядами. Обмен мнениями доходил до споров, но никогда в этих дискуссиях не звучала критика. Это объяснялось тем, что психотерапевт, опираясь на актив группы, сохранял контроль над ходом дискуссии.

Вот одна выдержка из книги отзывов: “Дискуссии помогали в самопознании, помогали преодолеть себя, осознать свое место и роль в семье, в общении с близкими тебе людьми. Однако роль лидера группы твердо держит в руках ее ненавязчивый руководитель — Геннадий Владимирович. Умение раствориться в группе и вместе с тем оставаться ее рулевым — это редкое качество, которое всех нас восхищало” (Семен Трофимович А.).

“У меня произошла переоценка ценностей, — записала в книгу отзывов Алла М. — Меня направили на то, к чему я самостоятельно прийти не смогла. Я бесконечно благодарна за все. Вы сумели за такой короткий срок помочь мне в ситуации, которую я считала трагически неразрешимой”.

Вероника З. пишет: “Зеркальные души людей, окружавшие меня, дали мне возможность увидеть себя со стороны. А ведь это так важно, когда хочешь измениться в лучшую сторону, чтобы решить свои проблемы”.

Среди пациентов стационара немало людей с обостренной чувствительностью (сенситивностью). Они чрезвычайно ранимы, глубоко переживают проявления несправедливости и грубости по отношению к себе со стороны других. Умение постоять за себя, противостоять бестактности, хамству, высокомерию, пренебрежительности по отношению к себе со стороны других также вырабатывается на групповых занятиях. На одном из таких занятий мне удалось присутствовать.

Виталия Васильевича М. “довели” до стационара конфликты с начальником, проявлявшим грубость во взаимоотношениях с подчиненными. На занятие группы, посвященное этому случаю, Геннадий Владимирович пригласил артиста-профессионала, который также лечился в стационаре, но уже готовился к выписке. В начале занятия М. было предложено сыграть роль своего начальника, а артисту — роль М. Разыгранная ситуация подверглась обсуждению всей группы. Затем артист стал играть роль начальника, а М. — самого себя. На глазах у группы в смоделированном конфликте М. стал вести себя увереннее, достойнее, парировал грубость. По окончании игры он сказал: “Теперь я знаю, как и какие кнопки нажимать у своего начальника”.

Содержание ролевых игр варьируется в зависимости от индивидуальных особенностей пациентов стационара и ситуаций, выбивших их из колеи. Вот характерная запись в книге отзывов: “...и предстала я перед белым светом беспомощным младенцем. НО ролевые игры заставили меня расти не по дням, а по часам в присутствии всей группы”.

В стационар поступает много людей неконтактных, замкнутых на себе и своих проблемах. Завязавшиеся на групповых занятиях знакомства нередко перерастают в дружбу, которая, особенно у одиноких людей, снимает чувство покинутости. “Раньше я была, в общем-то, одинокой, — записала в книгу отзывов Гертруда Д. — Сейчас, как Чебурашка, нашла много

● Работа психолога над собой

новых друзей”. Ей вторит Валерия Н.: “Группа дала мне силы жить дальше, здесь я нашла хороших друзей”.

Умелое сочетание индивидуальной терапии с групповой позволяет не только вывести людей из состояния кризиса, но и помочь им адаптироваться. Это дает им возможность в дальнейшем успешно работать и жить полноценной жизнью. Привожу свидетельство из книги отзывов: “Пришла я в “Кризисный стационар” 13 июля с мыслью — близко, близко от меня стоит моя смерть. Выписалась я из стационара 16 августа с чувством, будто родилась заново. 16 августа — мой второй день рождения...”.

И вот что интересно. У целого ряда бывших пациентов после выписки появляется потребность посещать стационар, даже если там уже и не осталось знакомых. Я побывал в стационаре на вечере, посвященном Дню Советской Армии. Из палат в гостиную были вынесены столы, которые сдвинули вместе. Пришло на этот вечер несколько человек из “бывших”. В наших разговорах выяснилось, что они приходят морально поддержать людей, находящихся на излечении. На столе были фрукты, торты, конфеты. Пили чай и лимонад. В какой-то момент люстру выключили и зажгли свечи. И вот в этой обстановке вечера под аккомпанемент гитары пела современная актриса — тоже бывшая пациентка стационара. И меня не покидала мысль: не будь “Службы Доверия”, мне, как и другим, возможно, никогда бы не довелось услышать этот прекрасный голос и виртуозную игру».

В заключение упомяну о своем опыте реабилитационной работы в психиатрической больнице в роли зам. главного врача по реабилитации и заведующего реабилитационным отделением. При создании терапевтической среды много внимания уделялось подготовке реадaptационных медсестер, координации совместной работы терапевтического коллектива

и Совета больных. В реабилитационную систему входили: реабилитационное отделение (дневной и ночной полустационар) на базе лечебно-трудовых мастерских со швейным и картонажным цехом; территориальные отделения, детское отделение; отделение пограничных состояний; тарный цех завода железобетонных изделий, перчаточный цех швейной фабрики, два сельскохозяйственных филиала больницы и диспансерное отделение. Реабилитационная работа была построена по следующей схеме.



Реабилитация включала следующие этапы.

1. Самообслуживание в пределах постели, физиотерапия.
2. Взаимопомощь в пределах палаты, лечебная физкультура, ритмика, настольные игры, терапия совместной занятостью.
3. Психогимнастика, трудотерапия, занятия в мастерских художественного творчества, участие в проблемных дискуссиях и в работе Совета больных отделения.

● Работа психолога над собой

4. Коммуникативный тренинг, функциональная тренировка поведения, участие в клубе пациентов.

5. Переход на полустационарный режим, участие в конфликтцентрированных группах и социотерапевтических мероприятиях.

6. Супружеская и семейная психотерапия, рациональное трудоустройство, участие в работе клуба бывших пациентов и культмассовых мероприятиях под наблюдением участкового врача диспансерного отделения.

Моих пациентов объединяла общая проблема: им трудно было приспособиться к обычной жизни. Днем они работали в лечебно-трудовых мастерских, а на ночь могли остаться в полустационаре. У большинства не было семьи, и когда наступил Новый год, им пришлось провести его в больнице. Представьте себе их радость, когда к ним в гости пришли пациенты детского отделения с праздничным концертом!

Мои подопечные вошли во вкус и попросили организовать им культпоход. Для начала мы съездили на концерт цыган во Дворец культуры. Пациенты были разбиты на пятерки, каждую возглавлял старший — пациент или медработник. Ей-богу, отличить «больных» от здоровых в зале не смог бы самый тонкий диагност. Затем был «Дон Кихот» в Кремлевском Дворце съездов.

А на 8-е Марта мужчины подготовили дамам подарки и небольшую концертную программу. Было решено попозже пить вечерние таблетки, чтобы не мешали досмотреть телефильм. Один «аутист» неожиданно для всех принял участие в шахматном турнире и стал чемпионом отделения, после чего начал проводить политинформации...

Радостно и немного грустно было через несколько лет провожать тех, кто сумел найти работу, новых друзей, создать семью.

Случай из практики. Мужчина 35 лет в течение последнего года ежедневно алкоголизируется. На встрече группы попытался обвинить в своей алкоголизации жену, которая специально забеременела, чтобы женить его на себе, критиковал ее примитивность, необразованность по сравнению с собой. Он не доверяет женщинам, но самозабвенно влюбляется в них, мать с женой до сих пор пользуются этим. Он боится потерять себя, раствориться в них. Это страшнее материальных кровопусканий, которые они ему устраивают. В ответ на рассказ участника группы о том, как в детстве его отец пил, оставил семью и не платил алиментов, пациент пробубнил: «А может, он пил из-за того, что чувствовал себя плохим отцом...».

На следующей групповой сессии он говорил о своих трудностях в профессиональной ориентации и недовольстве начальством — несправедливым и недостаточно компетентным. Обижался, что ему не уступают дорогу в жизни, несмотря на способности историка, в результате чего ему пришлось оставить работу над кандидатской диссертацией по истории и работать коммивояжером. На психологическом тренинге в их фирме с ним обращались «как с недоумком», он долго терпел, а потом дома напился. И еще он чувствует себя выше своих сотрудников, так как ходит на занятия в группе и их убедил, как это полезно.

Третью сессию пациент пропустил, а на следующей встрече рассказал, что он собирался на занятия в группе, но в субботу вечером заехал к бывшему научному руководителю и не заметил, как интересная беседа на исторические темы перешла в такую попойку, что в воскресенье он не смог приехать на занятия и лишь с большим трудом вышел на работу в понедельник. Признался, что сразу после индивидуальных сессий по пятницам «квасил» по два дня, утром в понедельник ехал на работу в состоянии тяжелого похмелья, трясясь от

● Работа психолога над собой

страха, что дорожный инспектор вычислит его и лишит прав. Всю неделю старался «втюхивать» людям «эту вонючую кока-колу», чтобы заработать побольше денег и потом в выходные их пропить. А главное, что он пропил за эти годы — свою душу. Потому что теперь, хоть он и хотел бы вернуться к музыке, но душа не отзывается. Пробовал что-нибудь играть, хотя бы на гитаре — неинтересно.

К алкоголю он пристрастился еще в институте, где все много пили. Вначале пациент пил «за компанию», а последние годы — в одиночку, чтобы расслабиться, иначе «терпеть эту жизнь невозможно». Ему кажется, что пройти через муки похмелья полезно — это закаляет в борьбе за существование. Делит своих приятелей на собутыльников и товарищей, которые могут выручить друга в трудную минуту. Остальные люди уважают только силу. Он пропивает все деньги «назло родителям», которых ненавидит, но вынужден жить с ними, так как не может накопить денег на квартиру.

Пациент рассказал, как водит своих знакомых смотреть на соседнюю дачу, и когда они начинают восхищаться и завидовать, какой там гранитный забор и чугунные грифоны на нем, ему становится смешно и противно. А сам он, когда смотрит на чужие площадки для гольфа и красивые бассейны, испытывает чувство гордости и силы, как будто приобщился к чему-то большому.

Пациент попытался превратить групповые сессии в сеансы своей терапии, а группу — в коллективного терапевта. Члены группы критиковали и наставляли пациента, а он разбивал все их доводы. Я обратил внимание, что группа использует его в роли «мальчика для битья», причем он сам провоцирует ее на это, а в конце выясняется, что он играл в игру «Да, но...». В итоге он чувствует себя обиженным и в то же время выглядит неблагодарным. Такая игра, по-видимому, соответ-

ствуется обычному стилю отношений пациента. Тот согласился с этим и признался, что он то идеализирует людей, то обесценивает их. На занятия в группе он теперь заставляет себя ходить с большим трудом, так как разочаровался в ней.

Пациент ненавидит своего начальника и ждет возможности «хлопнуть дверью» и уйти на другую работу. На корпоративной вечеринке он напился и послал шефа «на три буквы», сам он об этом не помнит, но ему «с уважением» напомнили сотрудники. Теперь он чувствует себя выше их, потому что у них «кишка тонка», а ему бояться нечего — все равно хуже уже не будет.

Пациент признался, что ненавидит русских, так как русским является его отец, который бил его в детстве. Он мечтает о жизни в родном прибалтийском городке, где спокойно, тихо и безопасно, где он будет чувствовать себя «первым парнем на деревне». Правда, он с трудом переносит порядок и скуку, ему по душе наша безалаберность. Что ж, он внесет живую струю в сонное царство.

В очередной раз возникло разделение: пациент и группа — все нападали на него, а он был рад этому — хоть так получил много внимания. Когда его стали критиковать, одна из женщин (созависимая жена наркомана) бросилась на его защиту: «Что вы все на него!» Пациент остановил ее, чтобы она не относилась к происходящему так серьезно — он просто играет и не рассчитывает заслужить хорошее отношение — нечем. А в незаслуженную симпатию он не верит — такого никогда не было. Я сказал, что вижу в этом завершение конфликта с начальником. «Руки чесались» на начальника, символического отца, и пациент спровоцировал группу побыть в этой роли, чтобы мама (участница) его защитила. Все рассмеялись — очень похоже.

Однажды сессия началась без женщин. Вначале пациент выразил чувство покинутости, затем — удовлетворения: «Без

● Работа психолога над собой

этих хитрых баб свободнее, и вообще их место на кухне». Тут подошли опоздавшие женщины, и я спросил, что он думает о них. Пациент ответил, что они только «изображают из себя хороших», но он им не верит. Рассказал, что после прошлого занятия он и еще один участник группы «душевно посидели» в кафе, при этом пациента поразило сделанное тем признание, что ему тоже плохо. Уходил он с тяжестью на душе, было досадно, что его «нагрузили», и в то же время показалось, что товарищу по несчастью после разговора стало полегче. Товарищ подтвердил это с благодарностью и пригласил пациента в баню на своей даче.

По инициативе пациента несколько встреч продолжились в кафе, где участники сидели по несколько часов, критикуя порядки, авторитеты и меня. На очередной такой «группе после группы» два участника поссорились и на сессии решили отказаться от общения вне занятий, так как это мешает свободно вести себя на группе. Были сформулированы групповые правила, сложившиеся за время работы. Вначале пациент резко сопротивлялся такому обороту дела, но под давлением группы согласился, что иначе терапия подчинится тем же манипуляциям, что и его жизнь. Он признался, что у него столько ролей и масок, что он уже устал их таскать. А под ними живет хитрый, подлый манипулятор. Сказал он это с такой заразной любовью к себе, что вызвал дружный смех: и мы такие!

На очередной сессии пациент пожаловался, что просыпается утром в страхе, не понимая, где сон, а где явь, и ужасается тому, насколько хрупкая граница отделяет рассудок от безумия, жизнь от смерти. Он часто видит сон, в котором его, маленького, оставляет мама. А недавно ему приснилось, что он убегал от ведьмы, а потом провалился в какой-то ужасный хаос; но он понимал, что это сон и он сможет вернуться назад. Когда это произошло, он испытал облегчение, а наутро поду-

мал: «Если я могу заказывать себе сны, пусть мне приснится хороший». И через несколько дней такой сон действительно приснился.

Вскоре пациент уволился с работы, разругавшись с начальником, как и во всех предыдущих случаях. Тот на прощание «послал» пациента, а он промолчал и подумал, что коллеги будут презирать его за это, но они его якобы зауважали: не опустился до одного уровня с этим подонком и вообще вырвался из кабалы.

Пациент перешел на менее оплачиваемую работу, где кадровик, бывший полковник, начал допытываться, как он «откосил» от армии. Сначала пациент огрызнулся на него, а когда остыл, даже посочувствовал — ведь не от хорошей жизни человек самоутверждается, не может без подчиненных, закомплексованный. Хотя, быть может, он и не самоутверждался, а просто интересовался? И вообще, вдруг и правда, надо было послужить, чтобы возмужать?

Жена первый раз поздравила его с 23 февраля и сделала очень удачный подарок в его вкусе, он растрогался до слез и теперь видит ее по-новому. Пациент отказался встречаться с прежними друзьями, так как понял, что всегда был нужен им лишь как собутыльник, свел употребление алкоголя к вечерней бутылке пива. Оставил группу, так как не нуждался больше в ее поддержке. Звонит участникам группы, интересуется их делами, делится своими успехами.

Вот и закончилось наше общение. Хочется думать, оно было интересным и полезным для вас. Если вы снова проделаете тесты, которые делали вначале, то наверняка заметите разницу. Вы убедитесь, что в процессе работы с книгой развили способность адекватно воспринимать себя и других людей,

● Работа психолога над собой

повысили чувствительность к состоянию клиента, сформировали навыки эмоционального самораскрытия и уверенного поведения. Научились устанавливать эмоциональный контакт, идентифицировать эмоциональное состояние по экспрессивным характеристикам поведения, создавать благоприятный «климат общения». Можете лучше выслушивать и понимать клиента, контролировать собственное экспрессивное поведение (позу, мимику, жестикуляцию), аргументированно высказывать свою точку зрения.

Я надеюсь, что тесты и домашние упражнения помогли вам почувствовать себя в роли клиента, проанализировать собственные установки, а парные упражнения дали возможность получить обратную связь от партнера, смоделировать типичные терапевтические ситуации и опробовать важные технические приемы. Еще большие возможности освободиться от неосознанного влияния личностных факторов и овладеть нужными практическими навыками может дать учебная группа, где моделируется терапевтическое взаимодействие с позиции как клиента, так и профессионала. Буду рад увидеть вас в своей группе. Мой электронный адрес star.39@mail.ru.

Литература

- Абрамова Г.С.* Практическая психология. — М., 1997.
- Авидон И., Гончукова О.* Сто разминок, которые украсят ваш тренинг. — СПб.: Речь, 2010.
- Айви А.Е. и др.* Психологическое консультирование и психотерапия: методы, теории и техники: практическое руководство. — М., 1999.
- Алешина Ю.Е.* Семейное и индивидуальное психологическое консультирование. — М., 1993.
- Анн Л.Ф.* Психологический тренинг с подростками. — СПб., 2003.
- Ахола Т., Фурман Б.* Психотерапевтическое консультирование. Беседа, направленная на решение. — СПб., 2001.
- Ахола Т., Фурман Б.* Краткосрочная позитивная психотерапия (терапия, фокусированная на решении). — СПб., 2000.
- Барлас Т.В.* Психологический практикум для «чайников»: введение в профессиональную психологию. — М., 2001.
- Берг-Кросс Л.* Терапия супружеских пар. — М., 2004.
- Беркли-Ален М.* Забытое искусство слушать. — СПб., 1997.
- Битянова Н.Р.* Психология личностного роста: практическое пособие по проведению тренинга личностного роста психологов, педагогов, социальных работников. — М., 1995.
- Блазер А. и др.* Проблемно-ориентированная психотерапия. Интегративный подход. — М., 1998.
- Битянова Н.Р.* Психология личностного роста. — М., 1995.
- Бишоп С.* Тренинг ассертивности. — СПб., 2001.
- Большаков В.Ю.* Психотренинг. Социодинамика. Упражнения. Игры. — СПб., 1996.
- Бондаренко А.Ф.* Психологическая помощь: теория и практика. — М., 2001.
- Браун Дж., Кристенсен Д.* Теория и практика семейной психотерапии. — СПб., 2001.
- Бурнард Ф.* Тренинг навыков консультирования. — СПб., 2002.

● Работа психолога над собой

Бурнард Ф. Тренинг межличностного взаимодействия. — СПб., 2002.

Бьюдженталь Дж. Искусство психотерапевта. — СПб., 2001.

Васильев Н.Н. Тренинг профессиональных коммуникаций в психологической практике. — СПб., 2005.

Вачков И.В. Основы техники группового тренинга. Психотехники: учебное пособие. — М., 1999.

Вачков И.В. Групповые методы в работе школьного психолога. — М., 2002.

Вачков И.В. Метафорический тренинг. 2-е изд. — М.: «Ось-89», 2006.

Вебер В. Важные шаги к помогающему диалогу: программа тренинга, основанная на практическом опыте. — СПб., 1998.

Вильсон Г. Ваша личность. Узнайте причины ваших успехов и неудач. — М., 1999.

Гарфилд С. Практика краткосрочной психотерапии. — СПб., 2002.

Герни Б. Психотерапия супружеско-семейных отношений. — М., 1992.

Гиппиус С.В. Гимнастика чувств: секреты развития психики. — СПб., 2003.

Глэддинг С. Психологическое консультирование. — СПб., 2002.

Гулина М.А. Терапевтическая и консультативная психология. — СПб., 2001.

Грюнвальд Б. Макаби Г. Консультирование семьи: практическое руководство. — М., 2004.

Дерманова И.Б., Сидоренко Е.В. Психологический практикум, межличностные отношения: методические рекомендации. — СПб., 2003.

Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. Трансакционный анализ с гештальт-упражнениями. — М., 1993.

Джонсон Д.У. Тренинг общения и развития. — М., 2000.

Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. — СПб., 2004.

Елизаров А.Н. Психологическое консультирование семьи: учебное пособие. — М., 2004.

Емельянов Ю.Н., Кузьмин Е.С. Теоретические и методические основы социально-психологического тренинга. — СПб., 2003.

Ефремцева С.А. Диагностика доминирующей перцептивной модальности. — М., 2002.

ИГРЫ — ОБУЧЕНИЕ, ТРЕНИНГ, ДОСУГ... В 4-х кн. / под ред. В.В. Петрусинского. — М., 1994.

Каменюкин А.Г., Ковпак Д.В. Антистресс-тренинг. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2008.

Келли Г., Армстронг Р. Тренинг принятия решения. — СПб., 2001.

Кипнис М. Тренинг коммуникации. — М.: Ось-89, 2004.

Климчук В. А. Тренинг внутренней мотивации. — СПб.: Речь, 2005.

Козлов Н.И. Лучшие психологические игры и упражнения. — Екатеринбург, 1997.

Кори Д. Теория и практика группового консультирования. — М., 2003.

Кори Дж. с соавт. Техники групповой психотерапии. — СПб., 2001.

Коротаева Е.В. Игровые модули общения: учебные материалы к тренингу. — Екатеринбург, 1995.

Коротаева Е.В. Хочу, могу, умею! Обучение, погруженное в общение. — М., 1997.

Коттлер Дж. Совершенный психотерапевт. Работа с трудными клиентами. — СПб., 2002.

Коттлер Дж, Браун Р. Психотерапевтическое консультирование. — СПб., 2001.

Кочюнас Р. Основы психологического консультирования. — М., 1999.

Крамер Ч. Мастерство психотерапии. — СПб., 2003.

Кратохвил С. Психотерапия семейно-сексуальных дисгармоний. — М., 1991.

Куницына В.Н. и др. Межличностное общение: учебник для вузов. — СПб., 2003.

Кэдьусон Х., Шеффер Ч. (ред.) Практикум по игровой психотерапии. — СПб., 2000.

Кэррел С. Групповая психотерапия подростков. — СПб., 2002.

● Работа психолога над собой

Лазарус А. Краткосрочная мультимодальная психотерапия. — СПб., 2001.

Лебедев В.И. Общение с Богом или... — М., 1986.

Лебедева Н.М., Иванова Е.А. Путешествие в Гештальт: теория и практика. — СПб., 2004.

Ли Д. Практика группового тренинга. — СПб., 2001.

Лидерс А.Г. Психологический тренинг с подростками: учебное пособие. — М., 2001.

Лойшен Ш. Психологический тренинг умений. Школа Вирджинии Сатир. — СПб., 2001.

МакМаллин Р. Практикум по когнитивной терапии. — СПб., 2001.

Макмахон Г. Тренинг уверенности в себе. — М., 2002.

Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг. — М., 1998.

Мастерство психологического консультирования / под ред. А.А. Бадхена, А.М. Родиной. — СПб., 2002.

Мейер В., Чессер Э. Методы поведенческой терапии. — СПб., 2001.

Меновщиков В.Ю. Психологическое консультирование: работа с кризисными и проблемными ситуациями. — М., 2002.

Менте М. ванн. Эффективное использование ролевых игр в тренинге. — СПб: Питер, 2001.

Минухин С., Фишман Ч. Техники семейной терапии. — М., 1998.

Морли С. с соавт. Методы когнитивной терапии и тренинга социальных навыков. — СПб., 1996.

Мэй Р. Искусство психологического консультирования. — М., 1994.

Натаров В.И. Группо-аналитическая социо- и психотерапия: методы и принципы: учебно-методическое пособие для ведущего группы. — СПб., 1993.

Нельсон-Джоунс Р. Теория и практика консультирования. — СПб., 2000.

Немов Р.С. Психологическое консультирование: учебник для студентов вузов. — М., 2001.

Немиринский О.В. Личностный рост в терапевтической группе. — М., 1999.

Навайтис Г. Семья в психологической консультации. — М.—Воронеж, 1999.

Оганесян Н.Т. Методы активного социально-психологического обучения: тренинги, дискуссии, игры. — М., 2002.

Осипова А.А. Введение в практическую психокоррекцию: групповые методы работы. — М. — Воронеж, 2000.

Практикум по социально-психологическому тренингу / под ред. Б.Д. Парыгин. — СПб., 1994.

Пахальян В. Э. Групповой психологический тренинг: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2006.

Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. — М., 1989.

Петрушин С.В. Мастерская психологического консультирования. — М., 2003.

Практикум по игровой психотерапии / под ред. Х. Кэдьусон, Ч. Шеффер. — СПб., 2000.

Прутченков А.С. Трудное восхождение к себе: методические разработки и сценарии занятий социально-психологических тренингов. — М., 1995.

Психогимнастика в тренинге / под ред. Н.Ю. Хрящевой. — СПб., 1999.

Психологическое консультирование и психотерапия. Хрестоматия. Т.1. — М., 1998.

Практическая психодиагностика. Методики и тесты / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. — Самара, 1999.

Рассел Т. Навыки эффективной обратной связи. — СПб., 2002.

Рейд М., Хэммерсли Р. Как развить навыки успешного общения: Практическое руководство. — М., 2003.

Роджерс К. Клиентоцентрированная терапия. — М.—К., 1997.

Роджерс К.Р. Консультирование и психотерапия. Новейшие подходы в области практической работы: монография. — М., 1999.

Ромек В.Г. Поведенческая психотерапия: учебное пособие. — М., 2002.

Ромек В.Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. — СПб., 2002.

● Работа психолога над собой

Сахакиан У.С. Техники консультирования и психотерапии. Тексты. — М., 2000.

Сидоренко Е.В. Мотивационный тренинг. — СПб., 2000.

Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. — СПб., 2008.

Смит М. Тренинг уверенности в себе. — СПб., 2000.

Соснин В.А., Лунев П.А. Как стать хозяином положения: анатомия эффективного общения. — М., 1996.

Старшенбаум Г.В. Сексуальная и семейная психотерапия. — М., 2003.

Старшенбаум Г.В. Психотерапия в группе. — М., 2005.

Старшенбаум Г.В. Как стать семейным психологом. Интерактивный учебник: тесты, упражнения, ролевые игры. — М., 2007.

Старшенбаум Г.В. Тренинг навыков практического психолога. Интерактивный учебник: игры, тесты, упражнения. 2-е изд. — М., 2008.

Старшенбаум Г.В. Наш секс. — Ростов н/Д, 2011.

Старшенбаум Г.В. Наша любовь. — Ростов н/Д, 2011.

Старшенбаум Г.В. Наш брак. — Ростов н/Д, 2011.

Старшенбаум Г.В. Наши дети. — Ростов н/Д, 2011.

Старшенбаум Г.В. Переживая кризис. — Ростов н/Д, 2011.

Старшенбаум Г.В. Энциклопедия начинающего психолога. — Ростов н/Д, 2013.

Стивенс Д. Сознание: исследуем, экспериментируем, упражняемся. — М., 2002.

Стюарт Я., Джойнс В. Транзактный анализ. — СПб., 1996.

Уолен С.И. с соавт. Рационально-эмотивная психотерапия. — М., 1997.

Файн С., Глассер П. Первичная консультация: установление контакта и завоевание доверия. — М., 2003.

Федоров А.П. Когнитивно-поведенческая психотерапия. — СПб., 2002.

Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. — М., 2002.

Фопель К. Психологические группы: рабочие материалы для ведущего: практическое пособие. — М., 1999.

Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе. Психологические игры и упражнения. — М., 2002.

Фрейдджер Р., Фейдимен Дж. Личность: теории, эксперименты, упражнения. — СПб., 2001.

Фримен Д. Техники семейной психотерапии. — СПб., 2001.

Хажилина И.И. Профилактика наркомании: модели, тренинги, сценарии. — М., 2002.

Харин С.С. Искусство психотренинга. Заверши свой гештальт. — Минск, 1998.

Холмс П. Внутренний мир снаружи: теория объектных отношений и психодрама. — М., 1999.

Психодрама: вдохновение и техника / ред П. Холмс, М. Карп. — М., 1997.

Психогимнастика в тренинге / ред. Н.Ю. Хрящева. — СПб., 1999.

Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотренинг: игры и упражнения. — М., 1988.

Чепмен А., Чепмен-Сантана М. Проблемно-ориентированная психотерапия. — СПб., 2001.

Шевцова И.В. Тренинг личностного роста. — СПб., 2003.

Шепелева Л.Н. Программа социально-психологических тренингов. — СПб., 2011.

Шерман Р., Фредман Н. Структурированные техники семейной и супружеской терапии: руководство. — М., 1997.

Шнейдер Л.Б. Тренинг профессиональной идентичности: руководство для преподавателей вузов и практикующих психологов. — М.—Воронеж, 2004.

Шнейдер Л.Б. с соавт. Психологическое консультирование: учебное пособие. — М., 2002.

Социально-психологическая и консультативная работа с семьей / сост. Л.Б. Шнейдер. — М. — Воронеж, 2003. Ч. 1.

Шостром Э., Браммер Л. Терапевтическая психология: Основы консультирования и психотерапии. — СПб., 2002.

Шниц Р.А. Первый год жизни. — М., 2000.

Шутц У. Радость. Расширение человеческого сознания. — М., 2003.

● Работа психолога над собой

Щеколдина С.Д. Тренинг толерантности (Действенный тренинг). — М., 2004.

Эйдемиллер Э.Г., Добряков И.В., Никольская И.М. Семейный диагноз и семейная психотерапия. — СПб., 2003.

Эллис А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса. — СПб., 1999.

Эллис А. Гуманистическая психотерапия: рационально-эмоциональный подход. — СПб.—М., 2002.

Эллис А., Драйден У. Практика рационально-эмоциональной поведенческой терапии. — СПб., 2002.

Энрайт Дж. Гештальт, ведущий к просветлению. — СПб., 1994.

Ялов А.М. Краткосрочная позитивная психотерапия: методическое пособие. — СПб., 2000.



Популярное издание

Старшенбаум Геннадий Владимирович

РАБОТА ПСИХОЛОГА НАД СОБОЙ
Техники внутренней супервизии

Ответственный редактор	<i>А. Фоминичев</i>
Технический редактор	<i>Г. Логвинова</i>
Компьютерная верстка:	<i>А. Патулова</i>

Сдано в набор 2.03.2014.

Подписано в печать 17.04.2014.

Формат 84×108 1/32. Бумага офсетная.

Тираж 2 500 экз. Заказ № 4066

ООО «Феникс»

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80.

Тел. (863) 261-89-59, тел./факс 261-89-50

Сайт издательства: www.phoenixrostov.ru

Интернет-магазин: www.phoenixbooks.ru

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в ОАО «Первая Образцовая типография»,
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14