

Лидия Осипова
Елена Улитова



ЗОЛОТЫЕ НАВЫКИ ПСИХОТЕРАПИИ

Практическое руководство
психолога-консультанта

Лидия Осипова

Елена Улитова

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

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19206645

ISBN 9785447494667

Аннотация

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

Содержание

О книге	5
Введение	13
Часть первая.	17
Глава 1. Знакомство и доверие	17
Глава 2. Эффект «зеркала»	23
Конец ознакомительного фрагмента.	27

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

© Лидия Осипова, 2016

© Елена Улитова, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О книге

«Золотые навыки психотерапии»

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

Кандидат психологических наук, психолог, гештальт-терапевт, экзистенциальный психотерапевт

Ирина Млодик

Книга, которую вы держите в руках, адресована всем ин-

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

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

Есть мнение, что психологическому консультированию нельзя научиться по книгам и даже в учебных группах. Потому что «реальная реальность» отличается от смоделированной. Поэтому единственный надежный способ начать консультировать – работать с реальными запросами людей, при-

ходящих с улицы. Как это ни парадоксально! Только как работать, если ты еще ничего не знаешь и не умеешь?

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

А какую роль может сыграть в вашем обучении эта книга? Самое важное, она может дать начинающему психотерапевту, консультанту то, чего ему обычно больше всего не хватает – уверенность в себе и уверенность в том, что делать во время сессии. Уверенность, что все получится! Что терапевтический процесс пойдет успешно, продуктивно. Уверенность, что любые сложные запросы клиента не собьют терапевта с толку, что неожиданные эмоциональные реакции клиента не расстроят взаимодействие, что терапевт будет в состоянии контролировать происходящее и оказать клиен-

ту необходимую помощь.

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

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

Авторы как бы приоткрывают «тайну» о том, что частые жалобы человека на неприятные чувства, на раздражение, гнев, боль и душевные страдания, – это сигнал о его внутренних душевных проблемах, с которыми он не может справиться сам. Погружаясь полностью в тяжелое чувство, человек отстраняется от всего остального в мире. Теряет доступ к другим чувствам, игнорирует их. Или, порой, пытаясь избавиться от этих тяжелых переживаний, он перестает чувствовать их совсем. Конечно, такая душевная анесте-

зия бывает, порой, необходима. Однако способы эти не решают проблемы. Беда в том, что отказываясь чувствовать грусть или гнев, человек перестает также чувствовать радость, восторг, воодушевление. А все человеческие чувства нам необходимы! Они – самый быстрый способ тестирования и понимания реальности. И отвергать такой огромный подарок Природы как чувства, не пользоваться им в полной мере – просто расточительно, это значит обеднять свою и так не слишком длинную жизнь.

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

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

Еще одна важная тема, затронутая в книге, – вопрос об ответственности. Это одно из самых узких мест в работе не только начинающих, но и обученных терапевтов. В своем стремлении помочь клиенту терапевт или консультант

нередко берет на себя очень много ответственности за то, чтобы ему, клиенту, было хорошо. Но в этом случае терапия теряет смысл и цель. Нарушая психологический «баланс ответственности» за действия свои и другого, терапевт закрывает и саму возможность необходимых терапевтических изменений в процессе работы, ради которых клиент и обращается за консультацией. Терапевту нужно учиться умело разделять эту ответственность на две части: свою, за свои профессиональные умения, и клиента, чтобы тот сам стал активным субъектом становления своего благополучия.

Так чем же может вам помочь эта книга? Конечно, тем, что авторы предлагают проверенные на своем опыте и опыте своих учеников инструменты для операции разделения ответственности. Легко сказать – разделить. Гораздо сложнее и интереснее – точно знать, вернее, чувствовать, как это сделать в каждом конкретном случае.

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

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

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

А если вы не собираетесь становиться профессионалом консультирования, вам тоже будет полезна эта книга. Читая ее, вы поймете, как именно можно изменять свое общение с другими, чтобы сделать его более гармоничным, а себя успешным и счастливым в семье, профессии или любой компании. Несмотря на то, что речь, казалось бы, идет о профессиональных знаниях и навыках, можно с удивлением понять,

что эти навыки являются общечеловеческими. Они нужны любому, кто решил разобраться в себе, улучшить свое внутреннее состояние и общение с внешним миром.

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

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

Введение

Добрый день, *читатель!*

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

И мы об этом несколько не жалеем.

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

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

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

В тот период, когда мы получили профессию «Психолог», она была совершенно научная. Мы не занимались людьми, фактически, мы изучали разные психические явления. Ну скажите, какое отношение к многообразию индивидуально-

сти человека могут иметь точечные исследования внимания или речевой деятельности группы людей? У этой группы еще и название было замечательное – «выборка испытуемых». Ставились эксперименты, набиралась статистика. Это все важно и нужно для науки, однако, мечтали мы совсем о другом: помогать реальным людям справляться с их насущными проблемами.

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

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

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

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

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

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

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

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

Немного информации про то, о чем эта книга.

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

между нами, авторами, и вами, читатель.

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

Часть первая.

Раппорт – основа работы

Глава 1. Знакомство и доверие

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

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

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

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

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

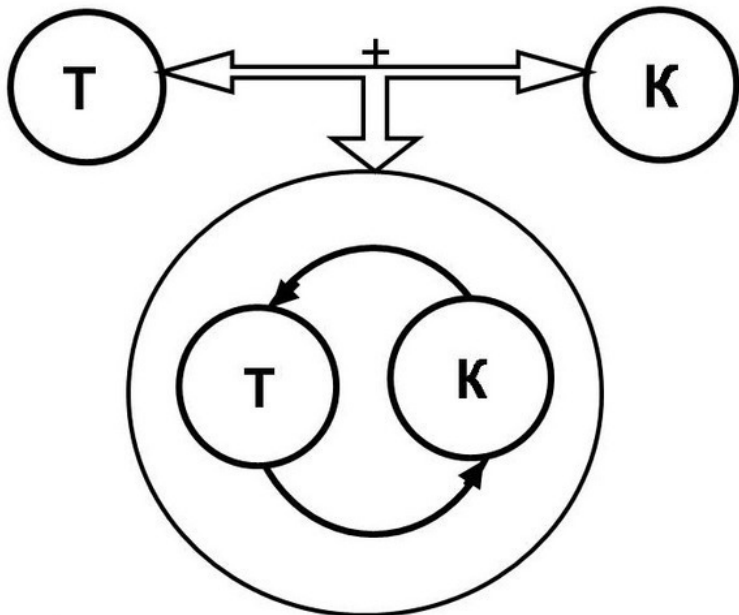
И, как ни странно, именно чужому незнакомому человеку часто расскажут такие тайны про себя, которые близким людям открыть стыдно. Это так называемый «эффект поезда». Как много сокровенных рассказов осталось в стенах купе, доверенных случайному попутчику! Просто потому, что его больше не увидишь.

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

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

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

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



Взаимоотношения сотрудничества

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

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

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

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

Задание 1.

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

Составьте текст, который будет убедителен для вашего самопредставления.

Например: «Меня зовут ННН. Я психотерапевт. Я обучался вести психологические консультации для людей, имеющих проблемы в личной жизни. Для этого я прошел обучение

на курсах (укажите) или прошел обучение по программам (каким). Мои документы и сертификаты... Я провел уже столько-то часов консультирования. Мои клиенты имеют положительные результаты».

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

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

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

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

И, значит, этому можно обучиться. Вы научитесь устанавливать раппорт и завоевывать доверие клиента с первых моментов знакомства с ним. Это доверие, основанное на особенностях нашего восприятия других людей, не осознается. Так ребенок доверяет матери. Ключевое слово в этом на-

выке – совпадение. Совпадайте с вашим клиентом во всём: в словах, в движениях, в мыслях, в чувствах. Совпадайте, но не будьте навязчивы!

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

Задание 2.

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

Глава 2. Эффект «зеркала»

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

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

Именно из этих мелочей и складывается основа для безусловного доверия.

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

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

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

Здесь полезно вспомнить об уникальности каждого человека. Несмотря на то, что мы все пользуемся одним и тем же языком, что помогает нам понимать друг друга, у каждого

есть его собственный, индивидуальный язык. Вот на этом языке клиента и учится разговаривать психотерапевт.

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

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

А придется развивать свою память.

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

Так, например, к автору этих строк пришел на прием клиент, работавший журналистом, и притом политическим обозревателем. А автор, должна признаться, довольно далека от тех политических баталий, которыми тогда были заполнены экраны телевизоров. Речь его была очень специфична. Признаюсь честно, я не понимала 50% произносимых клиентом слов, не помнила имен людей, которыми он злоупотреблял, показывая свое важное значение в тех кругах. Тем

не менее, работать я всё равно могла, просто потому что владела навыками парафразы. В конце концов, когда клиент удостоверился, что я его понимаю, мы перешли к решению проблемы, с которой он пришел. Но это уже другая история. Однако, если бы не удалось установить доверие, скорее всего, он ушел бы до того, как решился бы рассказать о своей личной проблеме.

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

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

Сначала небольшое отступление.

Терапевт является для клиента своего рода зеркалом, в котором он (клиент) как бы видит свои проблемы со стороны, и учится их решать с помощью своеобразного отражения в терапевтическом зеркале. Это означает, что терапевт на самом деле отражает своего клиента. Чем более полно и точ-

но терапевт отражает клиента, тем выше доверие клиента, и тем легче с ним работать. Терапевт отражает все проявления клиента, отражает, но не искажает. В том числе отражает и речь, в отличие от обычного зеркала.

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

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.