ФГБОУ ВО «Астраханский Государственный Медицинский Университет»

Кафедра: «наркологии, психотерапии и правоведения»

Зав. кафедрой: д.м.н., профессор Великанова Л.П.

РЕФЕРАТ

 на тему:

«Критерии психического здоровья в психотерапии. Психотерапия как процесс общения. Психотерапевтический контакт»

Выполнил: ст. 411 группы педиатрического ф-а

Гидиева М.М.

Проверила: зав. кафедрой, д.м.н., профессор

Великанова Л.П.

Астрахань 2020 г

Содержание

Введение……………………………………………………………………… …3

1. Критерии психического здоровья
2. Психотерапия как процесс общения
3. Определение консультативного контакта………………………………3
	1. Терапевтический климат. Физические компоненты терапевтического климата………………………………………
	2. Эмоциональные компоненты терапевтического климата. Создание обоюдного доверия……………………………………………………11
	3. Навыки и поддержания консультативного контакта………………..18
	4. Перенос и контраперенос в консультировании и психотерапии…..25

Заключение……………………………………………………………………….29

Список использованной литературы……….…………………………………..30

**Введение**

Термин «психотерапевтический контракт» взят из психоанализа. Означает лишенное невротичности, рациональное отношение, которое складывается у клиента с его аналитиком и которое позволяет последнему действовать целенаправленно в ходе анализа. Существует два подхода к определению «лечебного альянса» в психоанализе (Тайсон):

\*широкий - все факторы, которые могут удержать пациента и не позволят ему бросить анализ в период возникновения сопротивления и враждебного переноса.
 \*узкий - понятие связано с осознанием пациента своей болезни и его сознательное стремление предпринять усилия по этому поводу.

Вне рамок психотерапии контакт может быть определен как уникальный динамический процесс, во время которого один человек помогает другому использовать свои ресурсы для развития в позитивном направлении и актуализировать осмысление жизни. Его особенностями являются: эмоциональность, интенсивность, динамичность, конфиденциальность, оказание поддержки, добросовестность. В рамках разных теоретических ориентаций этот контакт: Создает предпосылки для начала изменений - поведенческих, РЭТ. Самопроизвольно изменяет клиента - КЦТ, экзистенциализм. Составляет содержание обсуждения или самой работы - психоанализ.

1. **Критерии психического здоровья**

- *Осознание чувства непрерывности физического и психического «я».* Непрерывность психического и физического «я» означает, что вы постоянно ощущаете себя собой. Например, после пробуждения вы практически сразу вспоминаете, кто вы и где находитесь, и осознаете это в течение всего периода бодрствования. В случае психических отклонений человек может периодически не понимать, кем он является и для чего находится в том или ином месте, как и зачем совершает то или иное действие.

- *Постоянство и идентичность переживаний в однотипных ситуациях.* Если одни и те же ситуации провоцируют разные состояния, это сигнал о том, что стоит прислушаться к себе. Допустим, обычно вы радуетесь, когда команда выполняет KPI. Однако, если вы вдруг начали испытывать иные противоречивые эмоции в данной ситуации, например раздражение, возможно, пора насторожиться. Может проявляться не только в рабочих, но и в бытовых ситуациях, например во время прогулки с собакой.

*- Критическое отношение к себе*. [Критически относиться](https://theoryandpractice.ru/posts/18046-put-k-osoznannosti-cherez-printsipy-slow-life) к себе (конечно, в меру), сомневаться в некоторых своих действиях — нормально и необходимо для регулирования поведения. Задавая себе вопросы *«Действительно ли это так?»*, *«Могу ли я так поступить?»*, человек признает, что он не истина в последней инстанции. Однако чрезмерная критика в отношении себя, которая мешает выполнять каждодневную рутину, — это повод начать беспокоиться.

- *Соответствие психических реакций силе и частоте воздействий и социальным обстоятельствам.* Когда ваши эмоции соответствуют обстоятельствам, вы испытываете радость, если ситуация это предполагает, и расстраиваетесь, если происходит что-то неприятное. Критерий позволяет понять, что переживание как положительных, так и отрицательных эмоций — нормальное явление. Главное, чтобы они возникали в соответствующих обстоятельствах.

*- Способность управлять своим поведением*. Психически здоровый человек способен распознавать свои эмоции и контролировать их, он [осознанно совершает действия](https://theoryandpractice.ru/posts/18046-put-k-osoznannosti-cherez-printsipy-slow-life) и понимает их цель. В случае каких-либо отклонений человек может сделать что-то необычное, нестандартное и неадекватное ситуации — например, резко побежать, разбить посуду, уйти в другое место и только потом понять, что он совершил.

- *Способность планировать собственную жизнедеятельность и реализовывать эти планы.* Психически здоровые люди способны планировать свою жизнь и предпринимать соответствующие действия для воплощения своих желаний. Иными словами, они понимают, к чему стремятся, и знают, что их может приблизить к той или иной поставленной [цели](https://theoryandpractice.ru/posts/18725-kak-pravilno-stavit-tseli-i-dostigat-ikh).

*Способность менять поведение*. Согласно этому критерию, человек способен приспосабливаться к изменившимся обстоятельствам, предварительно анализируя ситуацию и составляя план действий. Иными словами, речь идет об адаптивности.

1. **Психотерапия как процесс общения**

Существует множество психотерапевтических направлений, методов, конечно же, самих специалистов данной области с многообразием их собственных взглядов, смыслов, ценностей, качеств личности, которые оказывают значительное влияние на их профессиональную деятельность. Определения понятия «психотерапия» несомненно разъясняют сам термин, однако, если посмотреть глубже, обнажая сущность запроса на психотерапевтическую помощь, «механизм» психотерапевтического процесса, можем ли мы с уверенностью и однозначностью ответить, что в действительности представляет собой психотерапия сегодня и какую роль она играет в современном обществе? Какую потребность обслуживает психотерапия, появившись 150 лет назад?

Вслед за авторами-психологами (об этом в частности пишет в своей статье С.В. Маслова), можно рассуждать, что психотерапия появляется в тот момент, когда общество переживает кризис, связанный, прежде всего с деятельностью своих основных институтов, а сам психотерапевт оказывается неким «посредником» между естественнонаучной медициной, с одной стороны, и более тонким миром, порой предстающим через оккультные знания и религиозные воззрения – с другой. «Необходимо было появление некоего нового посредника между мирами: не столь формализованного и ставшего элементом повседневности как священник католической церкви, обладающий научными знаниями и во многом опирающийся на них, но при этом не редуцирующего жизненную реальность к научному дискурсу (что делает врач)» (Маслова, 2013).

Как в ходе индивидуального развития личности, так и в процессе развития общества в целом происходят качественные изменения психического, в том числе и в потребностной сфере, что обусловлено усложнением взаимодействия человека со внешней средой. В рамках понимания психотерапии, по моему мнению, ключевое значение имеют изменения, связанные с потребностью человека в общении, предположительно и обуславливающей, запрос на психотерапию как особую форму межличностного общения. Очевидные и контрастные изменения в жизни человека, которые принес XX, а после XXI век, касаются и того, как люди общаются друг с другом, чего они ждут от взаимодействия, в чем нуждаются.

Именно общение, его особая форма, в моем понимании, является тем «продуктом», который предлагает психолог-консультант или психотерапевт клиенту. Соответственно, качество работы психолога/психотерапевта определяется качеством общения, которое он предлагает/реализует с клиентом. Особенности общения человека напрямую связаны с особенностями его личности, которая в свою очередь выступает инструментом работы психолога-консультанта и психотерапевта. Таким образом ответом на часто волнующий вопрос за что платит клиент? может являться «за особую форму общения».

Идея автономности и самоценности общения обосновывается теоретической концепцией о структуре фундаментальных потребностей человека (А. Маслоу) и позиций субъект-субъектного подхода к общению, согласно которым, общение является одной из основных потребностей, потребности события, возможности разделения своих чувств с другим человеком, возможности «отражения» себя в нем и как результат – самопознание.

Потребность в общении является сугубо человеческой потребностью, которая строится на фундаментальных основаниях стремления людей к сообществу и сотрудничеству. Мотивы, обслуживающие ее, могут быть взаимоисключающими и взаимодо­полняющими – от эгоистически-манипулятивных до альтруистически-бескорыст­ных. Завязывая отношения с другими, человек может стремиться к тому, чтобы властвовать, доминировать, производить впечатление, поддерживать имидж друже­любного и доброжелательного человека и т. д. (Лисина, 1986; Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Однако общение, лежащее в основе психотерапии – это отношения равенства, принятия и любви.

В сущности можно говорить о том, общение и потребность в нем являются интегральными категориями, и как затрагивающие все сферы жизнедеятельности человека в самом общем виде предстает на двух уровнях (или в двух плоскостях):

а) как цель, в таком понимании общение имеет ценность само по себе, как некий акт, как возможность единения с другим человеком;

б) как средство, позволяющее удовлетворить другие потребности личности, которые описываются через многообразие мотивов общения.

В контексте психотерапии общение также может выступать двояко: а) как цель и в этом случае можно говорить, что клиент обращается за определенной формой общения и отношения к себе; б) как средство достижения через психотерапию как особую форму общения своего запроса (решение жизненных трудностей, развития определенных личностных качеств и пр.).

Очевидно, что далеко не всякое общение целительно. И несмотря на то, что мы так часто говорим о важности качества общения в повседневной жизни, в научной литературе едва ли можно найти точное определение данному феномену, ровно как и его критерии. «Глубокое общение», «душевное общение», «искреннее общение» – эти описания из жизни не достаточно точны и конкретны. Не в полной мере раскрывают данный феномен и введенные психологические категории, скажем наиболее разработанное понятие «эмпатическое общение» (Головина, 2004; Draguns, 2007 и др.) или «контакт» (George, Cristiani, 1990; Качюнас, 1999) относятся преимущественно к процессу психотерапии, однако, и за пределами психологического кабинета, существуют настоящее, глубокое, исцеляющее, способствующее развитию общение, которое, отчасти, конечно, может быть описано через эмоциональный контакт партнеров или эмпатию, но далеко не только через него, да и не всегда.

В психологической литературе мы находим указание на то, что именно качество общения значимо не только для повседневной жизни, но играет исключительную роль в психотерапевтическом процессе. В современных научных исследованиях, затрагивающих отдельные аспекты профессиональной деятельности психолога и психотерапевта (Г.С.Абрамова, М.Р.Битянова, И.В.Дубровина, Е.И.Рогов, И.А.Савинкова, А.К.Маркова, Е.А.Климов, И.Н.Семенов, А.А. Головина и другие), способность к эффективному взаимодействию, эмоциональному сопереживанию рассматривается как необходимое условие продуктивной профессионализации личности психолога. Результатами эмпирических исследований показано значение особенностей общения и психотерапевтического альянса при лечении многих расстройств: депрессии (Klein, Schwartz, Santiago, Vivian, Vocisano, Castonguay, et al., 2003), булимии (Constantino, Arnow, Blasey, Agras, 2005), наркотической зависимости (Barber, Luborsky, Crits-Christoph, Thase, Weiss, Frank, et al., 1999) и др.

Отдельные исследователи особо подчеркивают роль психологических условий в оптимизации эмпатического общения психотерапевта и психолога-консультанта с клиентом (И.М.Юсупов, В.В.Бойко, О.И.Цветкова и др.), более того: «…психотерапевт излечивается благодаря своему пациенту – при условии, что они не рассматривают друг друга как объекты, а общаются искренне и плодотворно» (Фромм, 2011: с. 45). Эта же идея прекрасно отражена в одной из любимых историй исцеления И. Ялома, рассказанная в «Игре в бисер» Германа Гессе, повествующая об Иосифе и Дионе, двух известных знахарях, живших в библейские времена (приводится по Ялом, 2006: с. 30).

Термин «самоактуализация» широко известен в психологии и психотерапии. Чаще всего под самоактуализацией (от лат. actualis – действительный, настоящий) подразумевается стремление человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личностных возможностей, внутренняя активность личности, актуализация внутреннего позитивного и творческого стремления к росту, психологической зрелости и компетентности (Rogers, 1961; Маслоу, 2002). Но при этом наблюдается неоднозначность использования трактовки понятия «самоактуализация», на что в частности обращается внимание Л.М. Даукша (2010), соотнося рассматриваемое понятие с другими терминами, в частности – «самоосуществление самости» (А. Адлер, Г. Салливен, К. Юнг), «самореализация» (Л. Бинсвангер), «свободное самотворение» (Ж.-П. Сартр), «плодотворная ориентация» (Э. Фромм), «постижение смысла» и «самотрансцендентность» (В. Франкл, Э. Гуссерль). Однако каждое из этих понятий отражает процесс постижения собственных потенциальных возможностей и смыслов, перевод их из состояния потенциального в актуальное и воплощение в реальных условиях окружающей действительности. Самоактуализация – определенная степень личностной зрелости, которая проявляется во всех сферах жизнедеятельности человека, включая и сферу общения. В частности, описывая самоактуализирующуюся личность, А.Маслоу отмечал: «Если в самых общих чертах обрисовать отношения самоактуализированного человека с близкими ему людьми, то можно сказать, что они гораздо глубже, чем отношения обычного взрослого человека. Самоактуализированный человек склонен полностью забыть о себе, о своих нуждах, он сливается с близким ему человеком, растворяется в нем, становится его частью. Его интимные отношения являют собой пример абсолютного, предельного отождествления» (Маслоу, 2002: с. 132).

Таким образом, самоактуализирующее общение – это личностное открытое доверительное общение, основанное на адекватном выражении собственных чувств, принятии и безоценочном уважении партнера по общению, искренней заинтересованности в нем, способствующее самоактуализации обоих партнеров по общению. Фактически самоактуализирующее общение – общение, способствующее самоактуализации личности, являясь фактором полноценного развития и жизни человека.

Как и потребность в общении как таковом, самоактуализирующее общение может быть рассмотрено в двух контекстах:

а) как средство – в данном случае как способ достижения человека как субъекта общения личностной самоактуализации;

б) как цель – в данном случае как особое переживание единения с другим человеком (партнером по общению) и самим собой. В таком понимании понятие «самоактуализирующее общение» очень близко понятию «контакт» (George, Cristiani, 1990; Качюнас, 1999).

Консультативный контакт – «это уникальные динамический процесс, во время которого один человек помогает другому использовать свои внутренние ресурсы для развития в позитивном направлении и актуализировать потенциал осмысленной жизни» (George, Cristiani, 1990, цитируется по Качюнас, 1999: с. 47).

В свою очередь в качестве психологических признаков самоактуализирующего общения можно выделить следующие: чувство безопасности (и как его результат доверие), переживание эмпатии, стремление к пониманию, чувство единства.

Названные признаки самоактуализирующего общения являются характерными для психологического консультирования и психотерапии (Мэй, 1994; Качюнас, 1999), а в повседневной жизни их можно наблюдать в общении любящих людей (здесь вслед за Вслед за Эрихом Фроммом здесь под любовью понимается плодотворная форма отношения к другим и к самому себе, «…деятельность, активность, а не пассивный эффект; это «пребывание» в некотором состоянии, а не «впадение» в него… любить – значит прежде всего давать, а не получать <…> это всегда значит также заботиться, нести отвественность, уважать и знать» (Фромм, 2011, с. 39-46).

Каждый человек стремится быть понятым, принятым, любимым, однако в нашей жизни часто отношения оказываются дисгармоничными, не приносящими удовлетворения, и в этом случае человек может искать самоактуализирующего общения вне своей семьи и круга друзей, обращаясь к малознакомым людям, но по его мнению (иногда интуитивному чувствованию), способных на глубокое общение, понимание и сопереживание. Такими людьми могут выступать «носители духовной мудрости», гуру, психологи и психотерапевты. Как писал К. Рождерс, «любовь к пациенту – центральный момент психотерапевтического процесса. Именно за любовью клиент приходит к психотерапевту».

Как и способность любить отдавая (Фромм, 2011: с. 45), способность к самоактуализирующему общению зависит от особенностей развития личности. Не уровня развития (как характеристика «вертикальной» дифференциации), но его особенностей, как совокупности качеств и характеристик динамичной, постоянно меняющейся личности, а также той особой ситуации, в которой человек пребывает в конкретный период (срез) жизни. Качества личности, стремящейся и способной к самоактуализировающему общению, можно соотнести с большинством тех качеств, которые, по мнению авторов-психологов, необходимы психологу-консультанту или психотерапевту. По Р. Жорж и Т. Кристиани (George, Cristiani, 1990) это: доверие к людям, уважение ценностей других людей, проницательность, отсутствие предубеждений, самопознание. Согласно Р. Качюнасу (1999), это: аутнтичность, открытость собственному опыту, развитие самопознания, сила личности и идентичность, толерантность к неопределенности, принятие личной ответственности.

Авторы-гуманисты полагают, что каждый человек стремится к самоактуализации, и соответственно, можно предположить, что и к самоактуализирующему общению стремятся все. Однако так ли это в действительности? Утверждать это на практике невозможно, как ввиду отсутствия эмпирических данных, так и по наблюдению за людьми и миром в целом. Опираясь на свой личный и профессиональный опыт, я считаю, что не всякий человек стремится к самоактуализации, ровно как и самоактуализирующему общению. Так же не всякий человек, нуждающийся в самоактуализирующем общении, обращается за ним к психотерапевту или психологу. Тот, кто окружен любовью пониманием, эмпатийным, доверительным общением в обычной жизни с близкими себе людьми, чаще всего не нуждается в услугах психотерапевта. И еще, не каждый называющий себя психологом или психотерапевтом может такое общение дать.

1. **Определение консультативного контакта**

В 1975 г. С. Rogers (цит. по: Gelso, Fretz, 1992) задал вопрос: "Можно ли утверждать, что существуют необходимые и достаточные условия, способствующие позитивным изменениям личности, которые можно было бы четко определить и измерить?" На этот вопрос он сам дал ответ, назвав шестьусловий:

1 Два лица находятся в психологическом контакте.

2 Первый персонаж, назовем его "клиентом", пребывает в состояниипсихического расстройства, раним и встревожен.

3 Второй персонаж, назовем его "консультантом", активно участвует в

общении.

4 Консультант испытывает безусловное уважение к клиенту.

5 Консультант переживает эмпатию, приняв точку зрения клиента, и дает этоему понять.

6 Эмпатическоепониманиеибезусловноеуважениеконсультантапередаются клиенту даже при минимальной выраженности.

Никакие другие условия не обязательны. Если в определенный промежутоквремени обеспечены данные шесть условий, этого достаточно. Позитивныеизменения личности произойдут.

Итак, клиент должен быть в контакте с консультантом и прийти в состояние,делающее его чувствительным к помощи со стороны. Особенно важны 3-е, 4-е и5-е условия, обеспечивающие достаточный для помощи консультативный контакт.

Доверительный контакт консультанта и клиента, основанный на безусловномуважении, эмпатии, теплоте и искренности консультанта по отношению к клиенту,является неотъемлемой, а по мнению многих профессионалов — существеннойсоставляющей психологического консультирования и психотерапии.

Консультативныйконтакт,хотявнешнекажетсяформальнымивесьманепродолжительным по сравнению со всей жизнью клиента, все же являетсяболее тесным, интенсивным и глубоким, нежели любая другая межличностнаясвязь. В консультировании клиент обращается к незнакомому человеку ираскрывает ему мельчайшие подробности своей личной жизни, о которых, можетбыть, никто больше не знает. Рассказанное клиентом часто представляет его не влучшем свете. Иногда в процессе консультирования "всплывают" новые стороныличности, удивляющие, огорчающие и даже шокирующие самого клиента. Все этоделает консультативный контакт интимным отношением двоих людей, причемспецифически интимным, непохожим на привычные дружеские или любовныеотношения. Эта специфичность неплохо раскрыта Henry с соавт. (1973 г.; цит. по:Kennedy, 1977):

"Уникальность природы терапевтического контакта зависит от способноститерапевта различать интимно-личностные и интимно-терапевтические отношения.В противоположность близким личным связям терапевтический контакт, хотя инаполнен чувствами, является асимметричным, т.е. только пациент раскрываетинтимные подробности своей жизни. Психотерапевт же волен решать, насколькораскрываться, и выбирать способ реагирования на события, излагаемые клиентом, а может не реагировать вообще. Контакт асимметричен еще и потому,что только терапевт истолковывает смысл рассказанного и способен оценить достижение терапевтических целей. В итоге терапевтический контакт устанавливается по правилам, указанным терапевтом. Эти правила предусматривают отношения, в которых терапевт имеет возможность узнать оклиенте почти все, а клиент получает сведения о терапевте всего лишь как оспециалисте". Соображения об особенностях интимности в отношениях клиента ипсихотерапевта, несмотря на психоаналитическую категоричность, можно, понашему мнению, отнести и к консультативному контакту.

Теперь перейдем к определениям консультативного контакта. Они разнообразны,но мы рассмотрим только два наиболее обобщенных определения, отвечающиенашей точке зрения на психологическое консультирование.

Консультативный контакт — это уникальный динамичный процесс, во времякоторого один человек помогает другому использовать свои внутренние ресурсыдляразвитиявпозитивномнаправлениииактуализироватьпотенциалосмысленной жизни (George, Cristiani, 1990).

Консультативный контакт — это чувства и установки, которые участникиконсультирования (консультант и клиент — Прим. авт.) испытывают один поотношению к другому, и способ их выражения (Gelso, Carter, 1985).

Практическивсеопределенияуказываютнанесколькоуникальныхчертконсультативного контакта. George и Cristiani (1990) выделили шесть основныхпараметров:

- эмоциональность (консультативный контакт скорее эмоционален, чемкогнитивен, он подразумевает исследование переживаний клиентов);

- интенсивность (поскольку контакт представляет искреннее отношение ивзаимный обмен переживаниями, он не может не быть интенсивным);

- динамичность (при смене клиента меняется и специфика контакта);

- конфиденциальность (обязательство консультанта не распространять сведения о клиенте способствует доверительности);

- оказание поддержки (постоянная поддержка консультанта обеспечиваетстабильность контакта, позволяющую клиенту рисковать и пытаться вестисебя по-новому);

- добросовестность.

Что делает консультативный контакт терапевтичным, эффективным для решения психологических проблем клиентов? Прежде всего то, что сам характер контактамежду консультантом и клиентом отражает особенности отношений клиента сдругими людьми, стиль и стереотипы его общения — проблемы клиентов можноувидеть словно в зеркале.

Характер консультативного контакта в самом процессе консультирования зависитот теоретической ориентации консультанта (George, Cristiani, 1990).

Таблица 3 Современные представления о консультативном контакте

|  |  |
| --- | --- |
| Направление | Консультативный контакт |
| Психоаналитическое направление | Консультант сохраняет личную анонимность, чтобы клиент мог свободно проецировать на него своичувства. Основное внимание уделяется уменьшениюсопротивления, возникающего при анализе реакцийпереноса клиента, и установлению более рационального контроля. Консультант интерпретируетпоставляемый клиентом материал и стремитсянаучить клиента увязывать свое настоящее поведениес событиями прошлого |
| Адлерианскоенаправление | Акцентируется разделение ответственности междуконсультантом и клиентом, обоюдное доверие иуважение, равноценность позиций, установлениеобщих целей консультирования |
| Терапия поведения | Консультант является активной и директивной стороной; он исполняет роль учителя, тренера, стремясь научить клиента более эффективномуповедению. Клиент должен активно апробироватьновые способы поведения. Вместо личных отношениймежду консультантом и клиентом устанавливаютсярабочие отношения для выполнения процедур обучения |
| Рационально-эмоциональнаяэмоциональная(A. Ellis) | Консультант выполняет роль учителя, а клиент - ученика. Личным отношениям консультантаклиентом не придается значения. Клиент побуждаетсяк пониманию своих проблем и на основе этогопонимания — к изменению своего поведения,основываясь на рациональных предпосылках |
| Ориентированная наклиентатерапия (С.Rogers) | Консультативный контакт составляет сущность процесса консультирования. Особенно подчеркиваются искренность, теплота, эмпатия,уважение, поддержка со стороны консультанта и"передача" этих установок клиентам. Усвоенные воВремя консультативного контакта навыки клиентпереносит на другие отношения |
| Экзистенциальнаятерапия | Основная задача консультанта — вжиться вэкзистенцию клиента и завязать с ним аутентичнуюсвязь. Контактируя с консультантом, клиентраскрывает свою уникальность. Отношение междуконсультантом и клиентом понимается как контакт"человек — человек", идентичный встрече двухравноценных людей "здесь и теперь". Во времяконсультативного контакта меняется как консультант,так и клиент |

Как видно из табл. 3, с позиций различных теоретических ориентаций контакт" консультант — клиент":

- или создает предпосылки для начала изменения (терапия поведения ирационально-эмоциональная терапия);

- или самопроизвольно изменяет клиента (ориентированная на клиентатерапия или экзистенциальная терапия);

- или составляет содержание обсуждения и работы вообще (психодинамическое направление).

Таким образом, хотя представители, например, экзистенциально-гуманистического и психодинамического направлений консультативный контакт вконкретной работе используют по-разному, они едины во мнении о его важности впроцессе консультирования (Prochaska, 1979).

* 1. **Терапевтический климат. Физические компоненты терапевтического климата**

Качествоконсультативногоконтактазависитотдвухважныхфакторов:терапевтического климата, навыков консультанта (вербальных и невербальных) вподдержании общения.

Терапевтический климат в свою очередь включает несколько эмоциональнозначимых компонентов. Из физических составляющих упомянем оборудованиеместа консультирования, расположение консультанта и клиента в пространстве(дистанция,манерасидетьит.п.),структурированиевыделенногодляконсультированиявремени.Ксобственноэмоциональнымкомпонентамтерапевтического климата относят создание атмосферы обоюдного доверия,искренность консультанта, его способность к эмпатии и безусловному уважениюклиента.

*Обстановка консультирования.* Во время психологического консультирования клиент с меньшей настороженностью раскрывает и исследует свои проблемы, если консультирование происходит в хорошо оборудованном кабинете. Понятно, что не всегда возможно обеспечить идеальные условия, однако к местуконсультирования предъявляются определенные требования. Прежде всего консультирование должно происходить в спокойной обстановке, взвуконепроницаемом кабинете. Мы знаем, что сам процесс консультирования напервых порах повышает тревожность, поэтому клиент должен быть уверен, чтоего не услышат посторонние. Если клиент слышит происходящее в соседнейкомнате или коридоре, он усомнится в конфиденциальности общения сконсультантом.Этоможетпомешатьвозникновениютерапевтическиэффективного контакта.

Кабинет должен быть не очень большим, окрашенным в спокойные тона, уютнообставленным и не слишком вычурным. Свет не должен падать на клиента. Вкабинете необходим стол, удобные стулья (три-четыре стула на случай приеманескольких человек, например: родители клиента, супружеская пара и т.п.). Дляпроведения занятий по релаксации желательно иметь кушетку. На стенах можноповесить несколько картин, на полках расположить книги, но интерьер не долженбыть перегружен, чтобы не отвлекать внимание клиента. На рабочем месте нестоит держать слишком личные вещи (например, семейные фотографии) илипредметы, отражающие убеждения консультанта (например, крест на стене).

Каждый раз клиента следует принимать в одном и том же кабинете. Это егоменьше отвлекает, не занимает время на освоение новой обстановки, кроме того, позволяет чувствовать себя безопаснее.

Иногдамежду консультантом и клиентом имеется посредник (например,регистратор), выполняющий вспомогательные функции. Однако роль такогочеловека отнюдь не второстепенна, он настраивает клиента на встречу сконсультантом. Поэтому ассистент должен уметь тепло и дружески общаться, быть гостеприимным, но ни в коем случае не подменять консультанта и невмешиваться в жизнь клиента. Он, как и консультант, обязан строго соблюдатьтребования конфиденциальности.

*Структурирование консультативного пространства.* Клиент входит в комнату и попадает на "территорию консультанта". Одним изглавных аспектов взаимодействия консультанта и клиента является то, чтообозначают как "структурирование пространства". Уже происходящее при первойвстрече оказывает влияние на психологическое самочувствие клиента. Встречаначинается со знакомства. При этом следует придерживаться определенногоэтикета: встать и встретить клиента на полпути, представиться, попросить клиентаназвать имя и фамилию, предложить ему выбрать место и сесть, прежде чемрасположитьсясамому.

Чтобы клиент почувствовал непринужденность, консультант с первых минут знакомства должен предстать вежливым, гостеприимным хозяином и вести себя естественно без излишнего напряжения.

Еще один вопрос, связанный с коструктурированием консультативного пространства, — это расположение консультанта и клиента. R. May (1968) употребляет понятие "геометрия любви". Если консультант и клиент сидят на противоположных сторонах стола, то между ними сохраняется социальная дистанция, и атмосфера консультирования будет скорее всего официальной.

Беспокойным клиентам подходит именно такая позиция — стол служит барьеромобщению. Для консультирования, наоборот, благоприятна позиция расположенияконсультанта и клиента за столом на одной стороне. В этих условиях консультантудоступна вся невербальная информация, исходящая от клиента, кроме того, онможет менять (и позволяет менять клиенту) расстояние между ними взависимости от ситуации консультирования или при изменении консультативногоконтакта. Расположение друг против друга позволяет в большей мере создаватьотношения сотрудничества. Дистанция между консультантом и клиентом отражаетизвестный в социальной психологии феномен "личного пространства". Личноепространство изменяется в зависимости от отношений участников беседы, обсуждаемой темы, культурных различий. Из-за неправильно выбранной дистанции в консультировании (например, несоразмерность социального иливозрастного аспекта личного пространства) некоторые темы вообще не могутбыть затронуты. С проблемой дистанции тесно связан вопрос о терапевтическом смысле и возможности физического прикосновения к клиенту. Прикосновениеозначает очень близкий, интимный контакт. Исследования Holroyd и Brodsky(1977, цит. по: Corey, 1986) показали, что около половины опрошенных психотерапевтов полагают,что физический не эротический контакт представляется ценным в процессе консультирования. Он более всего уместенпри:

- консультировании социально и эмоционально незрелых клиентов;

- консультировании людей, находящихся в кризисе после психической

травмы, особенно связанной с утратой близких;

- стремлении продемонстрировать эмоциональную поддержку.

Однако очень трудно установить границу, где физический неэротический контактприобретает характер эротического. В любом случае прикосновение не должнобыть использовано как специфическая техника консультирования при отсутствииискренних, истинных чувств по отношению к клиенту. Чтобы прикосновениепомогло создать безопасный для клиента терапевтический климат, оно должно быть спонтанным и искренним.

*Структурирование времени консультирования.* Терапевтический климат предполагает и надлежащее структурирование времени. Уже первая встреча с клиентом должна продолжаться столько времени, сколько и все последующие встречи. Иногда первая встреча *з*атягивается из-за необходимости ближе познакомиться с клиентом и вселяет в него надежду нанереальную продолжительность консультирования. Поэтому лучше не вызыватьложных ожиданий.

Обычно консультативная беседа со взрослым человеком длится от 50 минут доодного часа. Такая продолжительность не случайна. Менее продолжительнаябеседа заставляет нервничать и консультанта, и клиента, создавая впечатление,что они не успеют достаточно глубоко обсудить вопросы, возникшие во времявстречи. Более продолжительная беседа, хотя этого иногда желает как клиент, так и консультант, слишком утомит обоих участников консультирования. Психотерапия и консультирование требуют концентрации внимания и бдительности, а, как известно, концентрацию внимания трудно сохранять более45 — 50 минут. Традиционные 50 минут, регламентирующие консультативнуювстречу, позволяют продуктивно обсудить несколько вопросов, а затем 10 минутуделить записи основных аспектов прошедшей беседы или просто отдыху зачашечкой кофе. Это также важно при приеме нескольких клиентов подряд.Продолжительность беседы может изменяться в зависимости от возрастаклиента. George и Cristiani (1990) указывают, что беседа с 5-7-летним ребенком недолжна длиться более 20 минут, с 8-12-летним — около 30 минут, а с детьмистарше 12 лет консультативная беседа может продолжаться до 1 часа.

Продолжительность беседы консультант определяет в начале встречи. Клиентдолжен знать, каким временем он располагает для обсуждения наболевшихпроблем. Когда консультант не устанавливает продолжительности беседы, онзаставляет клиента постоянно нервничать, что прием может прекратиться влюбой момент. Такое манипулятивное поведение нежелательно. Пределывремени можно устанавливать самыми разнообразными способами.

Консультативная встреча подходит к концу спустя почти 40 минут. Чтобы помочьклиенту лучше сориентироваться во времени, мы должны ему напомнить, чтовремя заканчивается: "Сегодня у нас остается около 10 минут, что бы Вы ещехотели обсудить за это время?" Озабоченный клиент часто плохо ориентируетсяво времени, поэтому такое напоминание может оказаться важным.

Вначалеконсультированиянеобходимотакжеопределитьобщуюпродолжительностьконсультирования.Конечно,всамомначалетрудно установить, сколько времени займет решение тех или иных проблем. Поэтомуможно заключить с клиентом определенный контракт на 3-4 встречи, а затемокончательно решить, является ли консультативный контакт продуктивным исколько времени может продолжаться консультирование.

В начале консультирования следует определить и частоту встреч. Обычнополагают, что для установления продуктивного контакта достаточно одной — двухвстреч в неделю. Если встречаться реже, становится значительно труднее ближеузнать клиента, вспомнить, что происходило на прошлой встрече, а такжесохранить непрерывность процесса консультирования.

* 1. **Эмоциональные компоненты терапевтического климата. Создание обоюдного доверия.**

Люди, ищущие помощи у консультанта или психотерапевта, находятся в состоянии тревоги и страха. Вначале они не знают, что ждать от консультирования и консультанта, тем не менее приходят на консультацию сосвоими проблемами и надеждой на понимание. Если с самого начала клиентотнесется к консультанту с доверием, то в процессе консультирования он станетсмелее делиться своими чувствами, мыслями, страхами, которые не так легкообсуждать с чужим человеком. Если клиент не проникнется доверием, работаконсультанта будет неэффективна и бессмысленна.

Создавать обоюдное доверие — значит создавать терапевтический климат,способствующийобсуждениюзначимыхпроблем.

Это—обязанностьконсультанта. Успешность создания терапевтического климата обусловленаличностными качествами консультанта и его отношением к консультированию:

- необходим искренний интерес к людям и подлинное желание помогать им.Важно любить не только человечество, но и отдельного человека. Нельзязабывать, что клиенты тонко чувствуют, интересуется ли консультант имипо существу или только как объектами исследования. Тревогу клиентовотражают цитаты из их признаний: "Он смотрел на меня, словно хотелрешить, в тот ли ящичек вложил мою карточку, а не как на другоечеловеческое существо"; "Я внезапно услышал, как он говорил о случае, и сужасом понял, что речь шла обо мне". Никто из нас не желает бытьтрактуемым как "случай", "участник поединка" или "исследуемый";

- во время консультирования все внимание следует уделять клиенту, нельзязаниматься посторонними делами (например: разговаривать по телефону,разрешать входить в кабинет коллегам и обсуждать с ними какие-то, пускайдаже важные вопросы, витать в мыслях за стенами кабинета и т.п.);

- надо предоставить клиенту максимальную возможность высказаться. Онприходит к консультанту не выслушивать поучения и мудрые советы, арассказать о гнетущих и затруднительных аспектах своей жизни;

- не следует проявлять излишнее любопытство. Консультант не долженпоходить на детектива. Важна лишь та информация о клиенте, котораянеобходима для понимания его проблем. Если консультант вынуждаетклиентачрезмернораскрываться,клиентпосле визитаиспытываетнеудобство,переживаетчувствовиныинередкопрекращаетконсультирование;

- необходимо соблюдать профессиональную тайну. Если консультант покаким-то причинам обязан делиться с другими сведениями о клиенте(например, при надзоре за консультированием), надо поставить его визвестность;

- следует помочь клиенту почувствовать себя непринужденно во времяконсультативныхвстреч.Дляэтогоконсультантдолженпроявлятьдружелюбие, искренность, естественность, суметь войти в положениеклиента;

- к проблемам клиента необходимо относиться без осуждения. Консультантдолжен не оценивать, а слушать, слышать и понимать. Когда консультантискренне и естественно демонстрирует установку "принятия", клиентчувствует себя понятым и заслуживающим уважения.

Важность "принятия" для роста и изменения личности клиента С. Rogers (1961)определил известной гипотезой "если — то":

"Если я искренне и тепло отношусь к человеку, стараюсь найти к нему

индивидуальный подход и оценить его усилия, то он:

- реализует те аспекты самобытности, которые прежде подавлял;

- станет более интегрированным и способным жить полноценнее;

- станет более похож на того, кем ему хочется быть;

- станет более уверенным в себе и склонным к самоопределению;

- станет более уникальной и самоактуализирующейся личностью;

- лучше поймет других и станет терпимее, эффективнее будет сопротивляться жизненным невзгодам".

С. Rogers (1961) сформулировал также вопросы, которые консультант обязанзадать себе. Эти вопросы объясняют условия возникновения взаимного доверия и одновременно представляют критерий необходимой самоуверенности консультанта:

- Могу ли я быть таким, чтобы другие люди воспринимали меня какнадежного человека?

- Могу ли я отчетливо выражать свои мысли, чтобы в общении меняпонимали недвусмысленно?

- Могу ли я иметь в отношении другого человека установки, базирующиеся натеплоте, заботе, уважении, заинтересованности?

- Могу ли я быть достаточно сильной личностью, чтобы отличаться отдругих?

- Могу ли я чувствовать себя достаточно самоуверенным, чтобы позволитьдругому человеку быть иным, отличным от меня?

- Могу ли я позволить себе полностью погрузиться в мир чувств и личностныхсмыслов другого человека и испытать сходные переживания?

- Могу ли я принять другого человека таким, каков он есть? Удастся ли мнепередать ему это?

- Могу ли я быть достаточно чутким в отношениях с другими, чтобы моеповедение не было воспринято как угроза?

- Могу ли я освободить другого человека от опасности внешних оценок?

- Могу ли я принять другого человека как находящегося в процессестановления или буду стеснен его и своим опытом?

Для установления обоюдного доверия, как теперь общепризнано, консультантуособеннонеобходимыкачества,впервыевыделенныеС.Rogers

(1951):искренность, способность к эмпатии и безусловное уважение к людям.

*Искренность консультативного контакта (конгруэнтность).* Искренность — один из важнейших элементов создания терапевтического климата. Искренности нельзя научиться, однако консультант должен уметь вестисебя с клиентами так, чтобы они восприняли вхождение в свой внутренний миркак поддержку, а не как угрозу. По мнению С. Rogers (1957), конгруэнтностьозначает, что "в межличностных отношениях консультант непринужденно исамобытно выражает свои переживания... Конгруэнтность представляет собойосознанную или неосознаваемую противоположность демонстрации фасада...Известно, что проявление самости не считается в психотерапии идеальнымстилем. Терапевту вовсе и не следует демонстрировать интегрированностьвысшей степени на каждом шагу. Достаточно оставаться самим собой во время психотерапевтического контакта".

Итак, искренность консультанта — это его способность оставаться самим собой иотсутствие потребности демонстрировать профессиональный фасад. Искреннийконсультант не прячется за маской и не старается исполнить роль. Онестественен в контакте, потому что чуток к своим реакциям и чувствам,добросовестен и правдив в передаче их клиентам. Искренность предполагаетсоответствие высказываний чувствам и невербальному поведению, спонтанность.Конгруэнтное взаимодействие позволяет клиенту тоже не скрываться за фасадомв общении с консультантом. Открытый своим чувствам, мыслям, установкам иодновременно не испытывающий тревоги консультант способствует комфортномусостоянию клиента.

Следует отметить, что изложенная точка зрения на проявление искренностиконсультантом в ситуации консультирования не единственная. Хотя никто неутверждает, что консультант должен быть неискренен или может обманыватьклиента, однако насколько ему следует делиться с клиентом собственнымичувствами, соображениями о консультировании — мнения не совпадают. В общем, консультанты аналитической ориентации значительно меньше делятся с клиентами своими чувствами, нежели это делают консультанты экзистенциально-гуманистической ориентации. Тем не менее все согласны, что откровенностьконсультанта в отношениях с клиентом имеет предел — консультант необсуждает и не решает собственных проблем с клиентом.

*Эмпатия в консультировании.* Позитивное значение эмпатического понимания для результатов консультирования лучше всего подтверждено эмпирически. Этого значения неоспаривают представители всех ориентаций.

Эмпатия является sinequanon (непременным условием) консультирования ипсихотерапии. Она включает идентификацию с другим лицом, при которойстановитсявозможнымвзаимопониманиеразныхлюдей.

Это довольно таинственный процесс. A. Adler (цит. по: May, 1967) пишет:

"Эмпатия появляется, когда один человек разговаривает с другим. Невозможнопонять другого индивида, если не идентифицировать себя с ним... Если мыпытаемся обнаружить, откуда возникает способность действовать и чувствоватьнаподобиедругогочеловека,тооткрываемсуществованиеврожденногосоциального чувства. Оно носит космический характер и представляет собойнепременную характеристику бытия человека".

По мнению С. Jung (цит. по: May, 1967), здесь происходит процесс слияния, вкотором изменяются как консультант, так и клиент:

"Встреча двух личностей подобна соединению химических субстанций; есливозникает реакция, они обе изменяются. Считается, что доктор оказываетвлияние на пациента в каждом случае эффективного лечения психики, но этовлияние возможно, если и на него влияет пациент".

Таким образом, проявление эмпатии в общении означает, что консультант чутко и точно реагирует на переживания клиента, словно это его собственные переживания. Подразумевается способность "вжиться" в субъективный мирклиента и понять смысл разных событий в этом мире. Такое "вхождение" должнобыть безоценочным, не разделяющим содержание иного мира на правильную инеправильную, хорошую и плохую части. Безоценочная установка консультантапозволяет клиентам в большей мере принимать себя. Когда консультант точно истарательноидентифицируетразнообразныечувства—злобу,страх,враждебность, тревогу, радость, — клиент имеет возможность лучше услышать ипонять себя.

Эмпатия также помогает консультанту разобраться в причинах недостаточнойоткровенности клиента: о чем-то клиент не говорит, поскольку этому препятствуетбессознательноесопротивление,что-то простоскрываетиочем-тонерассказывает из-за опасений не быть услышанным (Сох, 1988).

Войдя в мир другого человека, консультанту важно оставаться автономным отклиента, т.е. сохранить самость. Здесь существует некоторая опасность, которуювыразил С. Rogers (1961):

"Если я действительно открыт тому, как понимает жизнь другой человек, ипринимаю его мир в свой, то рискую начать смотреть на жизнь его глазами ивследствие утраты самости сопротивляться изменению вместе с ним. Другаякрайностьсостоитвполномсохранениисобственноговзгляданамир,скрупулезном анализе и излишней оценке, и тогда понимание другого человекастановится недоступно".

Поэтому сопереживание консультанта клиенту никогда не должно быть тотальным, а только частичным и временным.

Эмпатия означает способность консультанта не только сопереживать, но ипонимать клиента. В этом смысле она представляет собой аффективный и когнитивный навык — аффективный, поскольку позволяет консультанту идентифицировать чувства клиента, а когнитивный — поскольку обязывает консультанта устанавливать события, вызывающие соответствующие чувства (George,Cristiani,1990).Таковвзглядбольшинствапредставителейпсихологическогоконсультирования на эмпатию как на многоступенчатый процесс. По мнению Gladstein (1983), во-первых, эмпатическое познание осуществляется прежде всего эмоционально, через сопереживание клиенту.

Сопереживание не бывает полным. Скорее это процесс, в котором консультантчастично испытывает чувства клиента, одновременно сохраняя необходимуюотстраненность. Во-вторых, эмпатия является когнитивным процессом, в которомконсультант внимательно анализирует то, с чем столкнулся в субъективном миреклиента, и передает смысл содержания клиенту. В- третьих, как отмечает С.Rogers (1975), важна передача эмпатии клиенту.

Эмпатическое понимание можно показать клиенту самыми разными способами —молчанием, отражением чувств, удачной и своевременной интерпретацией,рассказывая какую-нибудь историю, точной метафорой и т.п.

В последние годы (обзор Hackley (1978); цит. по: Gelso, Fretz, 1992) наблюдаетсятенденция сводить субъективный опыт эмпатии, который консультант можетвыражать различными способами, к умелому общению. Делается попытка сузитьто, что Rogers понимал как "способ существования", до навыка, поддающегосятренировке. Эта тенденция проявляется также в приравнивании эмпатии к однойиз техник психологического консультирования — отражению чувств (консультант перефразирует и отражает чувства клиента, чтобы помочь ему в их выражении).Хотя отражение облегчает передачу эмпатического понимания, но сложный и многоступенчатый процесс эмпатии отнюдь не исчерпывается частной техникой.

Поскольку эмпатия не является простым навыком, неясным остается вопрособучения. Уникальная способность консультанта к эмпатии состоит в своеобразном видении клиента — умении вникнуть в его невербальное поведениеи чувства, сказанное об этих чувствах и на основании интуиции понять, что клиентговорит откровенно и о чем умалчивает и т.д.

*Безусловное уважение клиента.* Подпонятием "безусловное уважение" имеется в виду безусловное и безоценочное принятие клиента как целостной личности. Последователи С. Rogers используют еще термин "безусловное позитивное отношение", котороеотождествляется с эмоциональной теплотой и заботой — сложнейшими ипротиворечивыми составляющими терапевтического климата.

С. Rogers (1957) предлагает следующее определение: "Безусловное позитивноеотношение" — это терпимость ко всем аспектам субъективного мира клиента,словно ты сам являешься его частью. Позитивное отношение не выдвигаетникаких условий типа: "ты мне понравишься, если будешь таким-то", исключаетсятакже установка на хорошие и плохие качества. Необходимо вобрать всесоциальные чувства клиента: не только положительные — зрелые, но инегативные — отталкивающие и пугающие, защитные и ненормальные. Следуетсмириться с противоречивостью клиента. В подобном отношении и проявляетсязабота о клиенте, отказ от собственнических установок и попыток удовлетворениязапросов самого терапевта. О клиенте нужно заботиться как о самостоятельнойличности, позволяя ему жить своей жизнью".

Позитивное отношение к клиентам связано с искренностью консультанта вконсультативном контакте. Только уважая клиентов, можно быть с ними честным ивступать в конфронтацию.

Carkhuff и Berenson (1977) отмечают, что позитивное отношение к клиентамформируется на основании самоуважения консультанта. Если психотерапевт недорожит своими чувствами и мыслями, пренебрегает своим прошлым, ему трудноуважать мысли и чувства другого человека.

Позитивное отношение очень важная составляющая процесса консультирования.George,Cristiani(1990)подметили,чтокурсантывовремяобученияконсультированию часто удивляются, как может нравиться каждый человек, обращающийся за помощью. Большинство специалистов способны поддерживатьпозитивные отношения с самыми разными людьми —консультативный контакт позволяет "переступить" через преграды, которые обычно считаются непреодолимыми. Если в каком-либо случае консультант не в состоянииперебороть себя, он обязан направить клиента к коллеге

Исследования показывают, что безусловное позитивное отношение — это сложное явление; в нем можно выделить несколько независимых факторов(Lietaer, 1984; Barret- Lennard, 1986). Barret-Lennard (1986) указываетнадвасущественных фактора: уровень отношения и безусловность отношения. Уровеньотношения определяется как общая выраженность эмоционального реагированияодного человека на другого. Позитивное отношение включает теплоту, симпатию,заботу, оценку клиента без стремления контролировать и управлять. Еслиуровень отношения связан с проявлением позитивных или негативных чувств кклиенту, то безусловность отношения подразумевает постоянство принятияклиента, т.е. отношение без всяких "если". Безусловность означает, что базоваяустановка консультанта не колеблется в зависимости от эмоционального состояния и поведения клиента.

Безусловное позитивное отношение представляется не только сложным, но идовольно противоречивым феноменом. С. Rogers считает позитивное отношение к клиенту одним из трех условий успешной терапии, но он недостаточнопроанализировал само понятие и сопутствующие проблемы. Критики утверждают,что в психотерапии и консультировании нереально надеяться на безоговорочноеуважение к клиентам. Требование безусловности уважения противоречит, по ихмнению, другим требованиям к консультанту (например, искренности).

Ответ на такого рода критику может быть двояким. Во- первых, еще Berenson и Carkhuff в 1967 г. подчеркивали, что позитивное отношение — теоретическоепонятие, и с точки зрения повседневной практики правильнее говорить обезусловном позитивном отношении во множестве ситуаций консультирования.Иногдаотношениебываетобусловленным.Во-вторых,

Основываясь на утверждении Lietaer (1984), следует различать субъективный мир клиента и еговнешнее поведение. Безусловность направлена на принятие чувств, фантазий, мыслей, желаний клиента. Lietaer (1984) пишет:

"Клиент в общении со мной может быть свободен и предаваться любымпереживаниям; он должен чувствовать, что я открыт его опыту и не склонен косуждению". Однако это не означает, согласно Lietaer, приемлемости любогоповедения. Как в терапевтических отношениях, так и за их пределами возможнаситуация, когда консультант не одобряет и отвергает поведение клиента. Приэтом важно понять, что скрыто за поведением, которое не одобряется.

* 1. **Навыки и поддержания консультативного контакта**

*Невербальное общение.* В общении люди непрерывно передают информацию друг другу не только посредством речи, но и выражением лица, движениями тела, установлениемдистанции и т.п. Таким образом, при совместном пребывании мы никак не можемизбежать общения. Мы высказываем, как чувствуем себя, что думаем, как хотелибы поступить, не произнося ни слова. Невербальное поведение человека оченьсущественно в процессе общения. В консультировании мы также посылаемклиентам невербальные сообщения и "считываем" их невербальные реакции.Крайне важно, чтобы консультант отмечал невербальные послания клиентов,реагировал на них и одновременно осознавал влияние своего невербальногоповедения на клиентов.

Gazda с соавт. (1984) распределил невербальные реакции на четыре основныемодальности.Такоеструктурированиепомогаетлучшемуосознаниюневербального поведения и наблюдению за ним.

1 Невербальное поведение и структурирование времени.

a. опознание — замедленное реагирование на сообщения партнера;

b. приоритеты — относительное время обсуждения отдельных тем.

2 Невербальное общение с использованием тела.

a. контакт глаз — существенно, сколько времени и каким образом

партнеры смотрят друг на друга в период беседы; контакт глаз в

большой мере зависит от культурных факторов, например, в

некоторых культурах контакта глаз избегают из уважения; особенно

важенконтактглаздлярегулированияконсультативного

взаимодействия; приоценке контактаглаз следует обращатьвнимание на:

-рассматривание специфических объектов,

-смотрение вниз,

-рассматриваниеконсультантавызывающимпристальнымвзглядом,

-"бегающий" с объекта на объект взгляд,

-отвод глаз от консультанта, когда он посматривает на клиента,

-закрытие глаз руками,

 -частоту задержки взгляда вблизи консультанта;

b. глаза — "сверкание" и блеск глаз, слезы в глазах, "расширение глаз",

позиция бровей указывают на взволнованность клиента;

c. кожа — имеет значение состояние кожных покровов: бледность,

покраснение, "гусиная кожа";

d. поза—можетслужитьпоказателемнастороженностиилифизической усталости, свидетельствовать о самозащите (например,скрещенные руки или ноги);

e. выражение лица — это, пожалуй, самый главный невербальный"ключ" консультирования; Knapp (1973) пишет: "У лица большойпотенциал общения.Онопередаетэмоциональноесостояние;отражает межличностные установки; служит средством обратнойсвязи для партнеров по общению и наряду с речью являетсяглавнейшим источником передачи информации". В интерпретациивыражения лица играют роль: застывшее выражение, наморщенныйлоб, насупленные брови, улыбка и смех (Ф. Достоевский говорил:"Характер человека значительно лучше можно узнать по его смеху,чем из скучного психологического исследования"); невротичномуиндивиду очень трудно смеяться — он может глумиться, быть ироничным или саркастичным, однако неспособен искренне смеяться, у него грустное лицо; консультант должен уметь прочестьна лице клиента радость, боль и страх, а также как одни чувствамаскируются другими;

f. руки и жесты — движения рук и других частей тела часто носят

символический характер, могут указывать на что-то неладное;

g. манипулирование своим телом — проявляется в кусании ногтей,хрустении суставами, выдергивании волос;

h. монотонноеповедениенередкопредставляетсобойпризнакнервозности — это притопывание ногами, постукивание пальцами,кручение предметов и игры с пуговицами;

i. командные сигналы — держание пальца у губ (приглашениемолчать),указываниепальцем,пожиманиеплечами,киваниеголовой, подмигивание;

j.прикосновение — может представлять проявление дружеских чувствили сексуальности.

Говоря о невербальном общении с использованием тела, следует упомянуть овыделенных Elman и Friesen (1969; цит. по Gelso, Fretz, 1992) четырех типахдвижений тела:

- символы, заменяющие слова, например, помахивание рукой, означающеепрощание;

- сопровождающиеречьдемонстрации,которымиделаетсяпопытка

объяснить то, что говорится;

- регуляторы, дополняющие поток вербального взаимодействия, например:изменение позы, кивание головой и т.п.;

- адаптеры,т.е.движениятела, которыенеимеютосознанной

целесообразности, однако часто отражают мысли и чувства, например,покусывание губ и др.

3 Невербальное общение посредством голоса:

a. тон голоса — монотонный, бесчувственный, с измененной модуляцией, строгий, нежный, ласковый, уверенный, слабый, нерешительный, дрожащий, напряженный;

b. темп речи — быстрый, умеренный, медленный;

c. громкость голоса — сильная, умеренная, тихая;

d. произношение—отчетливое,невнятное.Модальностьголосанередко выдает внутреннее отношение к высказыванию. Искренностьпроявляется в отчетливости голоса, смелость — в твердости голоса;неясная, слишком тихая речь часто означает нежелание общаться. По тону голоса можно определить и о чем идет речь, даже непонимая ее. Нервозность и эмоциональное замешательство лучшевсего отражаются в голосе.

4 Невербальное общение и структурирование окружения:

a. дистанция — не всегда осознаваемое приближение к партнеру или

стремление отдалиться от него — свидетельствует о выраженностижелания углублять отношения;

b. предметы обстановки и оборудование комнаты;

c. одежда — едва ли "одежда делает человека", однако детали одеждыправдиво расскажут многое об установках носящего ее человека,например, особенно большое внимание уделяют одежде, собираясьна консультативную встречу, беспокойные клиенты;

d. позиция в пространстве — эта модальность рассмотрена при обсуждении терапевтического климата.

Факторы невербального общения в значительной степени ответственны заэмоциональный настрой беседы. Когда невербальные символы сопровождаютнаши вербальные утверждения, они нередко модифицируют их смысл. Например,предложение: "Прошу, заходите", — может иметь разный смысл в зависимости отневербального поведения. Если мы встречаем клиента, глядя на него, пожимаемруку и произносим эти слова тепло и дружественно — смысл приглашения один,но он совсем иной, когда мы смотрим куда-то в сторону, не удостаивая клиента взглядом, и произносим приглашение равнодушно или, еще хуже, с ноткойраздражения или недовольства.

Разный смысл словам консультанта придают пара-речевые элементы (тон голоса,интервалы между словами, акценты, дикция, паузы, повторы, покашливание,различные "хм-м", "ага", "м-м-м", "ого-го" и т.п.)

Очень важно невербальное поведение клиента в ситуации консультирования.

Прежде всего оно дает консультанту дополнительную информацию о мыслях ичувствах клиента. Нередко словами говорится одно, а тон голоса, выражениелица, поза тела раскрывают совсем другое содержание или другой смыслсказанного.Консультантдолженобращатьвниманиенанесоответствиевербального и невербального поведения клиентов и тем самым помогать имвыразитьреальные,подлинныечувства.Ориентация

Консультантавневербальных реакциях увеличивает доверие клиентов. Клиенты приписываютконсультанту глубокую наблюдательность или "шестое чувство" чаще всего в силуего умения "читать" невербальное поведение.

На невербальное поведение следует смотреть как на особый "ключ" к пониманиючувств и мотивов клиента. Однако неприемлемы слишком прямолинейныеинтерпретации, так как невербальные действия являются частью более широкогоконтекста поведения, и этот контекст придает им схожий или иной смысл. Дажеодинаковыеневербальные

Проявлениямогутозначатьразныевещивзависимости от контекста. Например, контакт глаз предполагает дружественность,интимность, когда люди близки друг к другу; однако долгий взгляд на собеседникасвидетельствует об агрессии, если отношения формальные. Сходным образомприкосновение может означать как заботу, так и стремление к интимности илидоминированию. Кроме того, в представлениях о невербальном поведениисуществуютотчетливыемежкультурныеразличия,которыенеобходимоучитывать, работая в мультикультурной среде.

Очень важно невербальное поведение самого консультанта, так как он тожевыражает невысказанные чувства и мысли, а это нередко понимает и клиент.

Некоторые невербальные реакции мы все воспринимаем одинаково, потому чтоони приобрели характер социальной конвенции. Поэтому консультант должен контролировать свое невербальное поведение, чтобы превратить его в инструмент консультирования. Своим невербальным поведением консультанттакже развивает консультативный контакт, стремясь не якобы находиться склиентом, но быть с ним в действительности, быть физически. В повседневнойжизни можно найти множество примеров мнимого пребывания с другимчеловеком, что отражает распространенная реплика: "Ты не слушаешь, что я говорю!" Egan (1986) обозначил акронимом SOLER пять подлинных условийфизического пребывания вместе:

1 Быть с клиентом с глазу на глаз (squarely). Физическая обстановка должнапозволять консультанту и клиенту полностью видеть друг друга; она должна"говорить" клиенту: "Я доступен Вам; я сделал выбор быть с Вами".

2 Быть в открытой позе (openposture). Скрещенные руки и ноги обычноинтерпретируются как оборонительная, безучастная и отступательная поза.

И наоборот, открытая поза означает, что консультант готов принять все, чтораскроет клиент. Конечно, скрещенные руки консультанта не обязательноозначают то, что он "вышел" из контакта. Здесь главное, чтобы консультантпостоянно спрашивал себя: "Насколько моя поза отражает открытость идоступность клиенту?"

3 Время от времени наклоняться (tolean) к клиенту. Когда консультантнаклоняется в сторону клиента, он словно говорит: "Я с Вами, и мнеинтересно все, что Вы сейчас расскажете". Такой позой консультантвыражает свою вовлеченность и участие в контакте. С другой стороны, не перестарайтесь, т.е. не приближайтесь к клиенту чрезмерно и слишком быстро, потому что это может возбудить тревогу, показаться требованием скорого и тесного контакта.

4 Поддерживать контакт глаз (eyecontact) с клиентом, чтобы подчеркнутьвнимание и заинтересованность, но контакт не должен быть непрерывным.

В таком случае он становится похожим на надоедливое "вытаращивание"глаз на клиента. С другой стороны, если взгляд консультанта слишкомчасто "блуждает" в пространстве, не останавливаясь на клиенте, тосоздается впечатление уклонения от контакта.

5 Быть расслабленным (relaxed). Так как большинство клиентов волнуется вситуации консультирования, важно, чтобы консультант не был напряжен ине увеличивал беспокойство клиента. Консультант должен естественнопользоваться своим телом (невербальное поведение), стараясь показатьклиенту свою эмпатическую вовлеченность в консультативный контакт.

**Вербальное общение.** Несмотря на значение невербального общения в консультировании, важнейшиесобытия происходят на вербальном уровне. Суть вербального поведенияконсультанта составляют способы его реагирования в период консультирования,которые могут быть определены как основные техники. О них подробнеепоговорим в четвертом разделе.

**Слушание клиента.** Обычно беседа двух людей бывает похожа на вербальный пинг-понг — собеседники говорят по очереди. Однако в консультировании и психотерапии всепроисходит иначе, особенно в начале беседы. Здесь вербальная активностьконсультанта должна быть минимальной, чтобы клиент смог сосредоточитьвнимание на раскрытии своих проблем и трудностей. Консультант должен нестолько говорить, сколько выслушивать. Умение выслушать означает выражениеискренней заинтересованности другим человеком.

Существуют два важных аспекта, связанных с этим умением. Во-первых, каждыйчеловек испытывает потребность общаться с другим человеком по важным длянего делам. Во-вторых, наша склонность поддерживать других или соглашаться сними зависит от того, насколько они выслушивают нас. Можно смело утверждать,что качество отношений между людьми в немалой степени зависит от умениявыслушать и услышать.

Однако существуют некоторые обстоятельства, мешающие внимательно выслушивать. Часто то, что говорит клиент, не соответствует установкеконсультанта, и он слушает невнимательно. Широко распространена манера,нередко и в консультировании, когда мы не столько слушаем собеседника,сколько реагируем на его сообщения, в мыслях заранее сформулировав реплики,ответы, вопросы и т.п. Это только видимость слушания. Одним из последствийсоциального обучения является избегание излишней информации о другомчеловеке, что иногда побуждает консультанта сопротивляться рассказу клиента о глубоко личных делах, а результат такого сопротивления — опять же невнимательное слушание. Порой рассказываемые клиентом события или затронутые темы вызывают неприятные чувства: тревогу, напряжение. Консультант, стремясь избежать неприятного состояния, может не услышать вповествовании некоторые важные подробности. Трудности выслушивания вызывают и клиенты, которые непрестанно жалуются на свои проблемы, особеннона соматические симптомы (например, психосоматические пациенты).

Выслушивание прежде всего представляет собой обратную связь с мыслями ичувствами клиента, побуждает клиента далее говорить о своей жизни, о еезатруднениях и проблемах. Если консультант внимателен, клиент, по словам Сох(1988), "заменяет точку в конце предложения запятой, и то, что казалось концомраскрытия, становится прелюдией к более глубокому откровению".

В любом случае правильное выслушивание — это активный процесс. Он, как говорит Bugental (1987), охватывает "все виды ощущений плюс интуиция, отражение и эмпатия". Имеется в виду огромное внимание к деталям, какими бы незначительными они ни были. Слушателю необходимо проявлять заинтересованность и понимание, однако не мешать рассказчику оставаться в потоке переживаний; консультант, слушающий клиента, должен быть раскрепощен и наблюдателен, чтобы услышанные признания порождали обильный ассоциативный поток. Возникающие ассоциации служат определенными "ключами" к пониманию проблем клиента. Но не следуетцепляться за них, поскольку часть возникших ассоциаций и идей позднее неподтверждается и отбрасывается. Не нужно делиться с клиентом своимиассоциациями, потому что они могут быть абсолютно ошибочными. Ассоциациискорее — это руководство к дальнейшему выслушиванию, задаванию вопросов,поощрению клиента к "исследованию" новых областей субъективного мира.Активное слушание такого рода помогает увязывать отдельные фрагментыповествованияклиента,вследствиечегоиреализуетсяглавнаязадачаконсультирования — понимание клиента.

WilliamOsier (цит. по: Сох, 1988) любил говорить студентам: "Выслушивайтепациента, он говорит вам диагноз". Лучшего совета консультанту быть не может.О главном терапевтическом смысле правильного выслушивания и значениивыслушивания для клиента красиво пишет С. Rogers (1969):

"В жизни я много раз неожиданно сталкивался с неразрешимыми проблемами,чувствовал себя идущим по кругу, наконец, проникнутый неполноценностью ибезнадежностью, полагал, что нахожусь в психозе. В такие моменты я думал, чтобыл бы счастлив, если бы удалось найти людей, которые выслушали бы меня ипроявили глубину понимания. Чтобы они выслушивали без оценок и осуждения,не ставя диагноз. Я смог убедиться, что, если при психологическом дискомфортекто-то выслушивает подобным образом, не принимая на себя ответственности ине стремясь сформировать отношение, чувствуешь себя безумно хорошо.

Напряжениесразуспадает.Ранеепугавшиевиновность,безнадежность,сумятицастановятся приемлемой частьювнутреннегомира.Когда менявыслушивали и слышали, я по-новому воспринимал свои переживания и могпродвигаться дальше. Вызывает удивление, что чувства, которые казалисьужасными,становятсявполнетерпимыми,когдакто-нибудьвыслушает,неразрешимые проблемы представляются посильными. Я глубоко ценю чуткое,эмпатическое, внимательное выслушивание".

* 1. **Перенос и контраперенос в консультировании и психотерапии**

В ситуации консультирования не может происходить адекватное эмоциональное взаимодействие без принятия во внимание переноса и контрпереноса. Как правило, они сосуществуют, иногда их сравнивают с двумя сторонами магнитофонной ленты. Имеется в виду перенос чувств, влечений, установок из"там и тогда" в "здесь и теперь" и наоборот. Такую транспозицию осуществляетклиент в отношении консультанта (перенос) и консультант в отношении клиента (контрперенос).

Открытие S. Freud "переноса" — одно из фундаментальных достижений психоанализа. Это учение нередко определяют как систематический анализ переноса. Вначале Freud считал перенос препятствием на пути развитияпсихотерапии, однако в 1907 г., после первой встречи с С. Jung в Вене, позиция основателя психоанализа изменилась. На мнение Freud повлияла категоричность утверждения Jung, что "перенос — это альфа и омега терапии".

Возможность переноса в консультировании и психотерапии в настоящее время вбольшей или меньшей мере признают представители почти всех теоретических ориентаций. Перенос является составной частью консультативного (терапевтического) контакта. Данный психологический феномен присутствует влюбых межличностных отношениях, однако в консультативном контакте оннамного интенсивнее вследствие природы самого контакта. Консультант заведомообладает авторитетом, мало говорит о себе и остается анонимным, поскольку кнему обращаются за помощью. Этим облегчается возникновение переноса.

Возможны два основных определения переноса. Согласно классическому психоаналитическому определению, перенос - это оживление комплекса Эдипа втерапевтической ситуации. Реакция на терапевта такова, словно он — участникранних эдиповых отношений клиента, т.е. представляет собой отца или мать. Вэдиповом контексте определение слишком ограничено; его трудно принять, непридерживаясь психоаналитической ориентации. Считая перенос универсальнымфеноменом консультативного контакта, его можно определить как повторение вотношениях с консультантом чувств и установок, привычных в прошлом созначимыми людьми (прежде всего — родителями). Creenson (1965; цит. по: Сох,1988) предлагает более обобщенное определение:

"Перенос — это неадекватное и персеверативное переживание чувств, влечений,фантазий, установок и задействование защитных механизмов, возникших впрошлом в отношениях со значимыми людьми, при актуальном межличностномвзаимодействии. Подчеркнем, реакция переноса представляет собой повторениепрошлого и неприемлема в настоящем".

В консультировании и психотерапии переносу свойственны такие черты (Gelso,Fretz, 1992):

1 Перенос всегда ошибочен в том смысле, что клиент представляет

консультанта в ложном свете, т.е. приписывает ему черты, свойственные

другим людям в других обстоятельствах и времени. Конечно, ошибочны не

все представления клиента; консультанту важно отличать реалистичные

реакции от реакций переноса.

2 Переносбываетположительнымиотрицательным.Положительныйперенос основывается на зависимости клиента от идеализированного образаотца,любящегоиопекающего,вызывающегочувствозащищенности ипотребностьвтворческомсамовыражении.Положительная установка клиента в отношении консультанта, возникшая в силу переноса, выражает отношения прошлого. Например, клиент, которому в детстве недоставало любви, склонен видеть в консультантечеловека более сильного и любящего, чем тот есть на самом деле.Отрицательный перенос основывается на испытанных в детстве чувствахотвержения и враждебности. Если в консультировании эти установки не изменяются, терапия становится невозможной.

3 Возникновению переноса содействуют нейтральность и неопределенностьконсультанта.Понятие"нейтральность"впсихотерапиинеимеетопределения.Нейтральность не идентична равнодушию или дефициту заботливости.Имеется в виду, что консультант беспристрастен и не навязывает клиентусвоих ценностей. Неопределенность означает сокрытие от клиента своихчувств, установок, событий жизни. Нейтральность и неопределенностьконсультанта создают специфическую атмосферу отношений, котораяпозволяет возникнуть и полностью проявиться переносу. Он проявляется ипри отсутствии этих условий, однако они облегчают возникновениепереноса и усиливают его.

4 Перенос — бессознательный процесс.Хотя чувства клиента по отношению к консультанту могут быть и вполнесознательными, но сам факт, что они привнесены из других, более ранних отношений, неосознается. В консультировании психодинамической ориентации консультант побуждает клиента к осознанию такого переноса.

5 Перенос чаще возникает в сферах, где имеются неразрешенные детскиеконфликты со значимыми личностями.

Люди склонны превратно воспринимать настоящее, когда они увязли в эпизодахпрошлого.

В психотерапии и консультировании ценность переноса весьма велика. Онпозволяет проникнуть в прошлое клиента и увидеть, каким образом ранний опыт,связанный со значимыми личностями (родители, близкие), модифицирует реакциинастоящего. Это очень важно в случаях, когда расстройства поведения, личныепроблемыпостоянно"подпитываются"коварнымиреакциямипереноса.Консультант,будучиобъектомпереноса,интерпретируетпроекцииипредоставляет клиенту возможность взглянуть на свое поведение в ракурсепричинности, чтобы избавиться от травм и фантазий прошлого. Такая работапридает консультированию характер"коррекции эмоционального опыта".

Решение, стоит ли делать перенос объектом обсуждения, равносильно выборумежду операцией и консервативным лечением. Первый вариант приводит кзначимым внутренним изменениям, а второй чаще сохраняет statusquo. Конечно, выбор всегда определяется конкретной ситуацией. В некоторых случаях не рекомендуется слишком углубляться в реакции переноса клиента и их интерпретацию:

- при искаженном восприятии реальности;

- при нехватке времени для работы спереносом (кратковременное консультирование или психотерапия);

- при отсутствии нормального рабочего альянса с клиентом;

- когда клиент из-за ослабления механизмов психологической защиты не

может быть толерантен к тревоге и фрустрации;

- когда целью консультирования является не разрешение глубинных конфликтов, а, например, приспособление к текущим жизненным ситуациям.

Однако не следует забывать о проблемах, которые возникают из-за непреодоленного переноса в случае прекращения консультативного контакта, когда осталась без обсуждения интенсивная любовь клиента к идеализированному консультанту (положительный перенос) или ненависть к нему(отрицательный перенос). Поэтому консультанту не подобает игнорироватьчувства клиента. Они должны быть обсуждены, конечно, с выбором надлежащейглубины обсуждения.

Трансформация перенос а в процессе консультирования похожа на эмоциональное развитие ребенка. Ребенок постепенно переходит от мнения о родителях как всемогущих и всезнающих к более реалистичному подходу, оценивая их как относительно простых людей, но тем не менее занимающих особое, важное положение в его эмоциональном мире. Подобным образом и клиент в ходе консультирования начинает реалистичнее оценивать консультанта;опыт контакта становится составной частью психики самого клиента. Перенос всущности создает условия для интериоризацииконсультанта и способствует формированию специфической, но надежной инстанции, в которую можнообратиться при затруднениях в жизни.

Положительному переносу всегда присуща определенная, чаще всего временнаяидеализация консультанта с эротическим оттенком при условиях разнополости и гетеросексуальности клиента. Эротическая установка в отношении консультантанередко выражается косвенно — паузами молчания, жалобами, что нечегосказать и голова совсем пустая;манипулятивными движениями, если консультантне пришел или опаздывает, забыванием уплатить за консультацию, интересом к

Личной жизни консультанта; конкуренцией с другими клиентами из-за консультанта; постоянным цитированием его высказываний и т.п.

Подарки тоже служат формой выражения чувств к консультанту. Дарение можетозначать многое и усложняет консультирование: иногда это просто взятка, поройдемонстрацияжеланияиметьсконсультантомособые,доверительныеотношения, и благодаря выбору подарка клиент хочет доказать знание вкуса ипотребностей консультанта. При таких мотивах клиента консультант долженотказаться от подарка, если не желает быть втянутым в игры манипулятивного характера.Однаковнекоторых

Когда клиенты тем или иным способом выражают чувства, консультант долженотноситься к этому с пониманием. Они проявляют подлинные чувства, хотя частои нереалистичные. Если консультант принимает чувства клиента, даже не отвечаяна них, и не позволяет клиенту испытывать отверженность, консультированиестановится глубже и интенсивнее. С другой стороны, клиенты должны понимать,что консультант не может быть их сексуальным партнером. Такое табу помогаетосознать жизненные ограничения на удовлетворение желаний.

*Контрперенос.* Поскольку консультативный контакт подобен улице с двусторонним движением,очевидно, что и консультант привносит в отношения с клиентом свои жизненныезатруднения. Контрперенос столь же универсальное явление в психологическомконсультировании и психотерапии, как и перенос. Независимо от зрелостиличности консультанта он — человек и непременно имеет неразрешенныевнутренние конфликты. Болезненные темы и порождают контрперенос, есликлиент невольно их затрагивает.

Gelso и Fretz (1992) различают тотальное (слишком широкое) и классическоеОпределениеконтрпереноса.Тотальноеопределениеохватываетвсеэмоциональные реакции консультанта на клиента. К контрпереносу тогдаотносятся и совершенно естественные реакции консультанта, не связанные с еговнутреннимиконфликтами.Классическоеопределениехарактеризуетконтрперенос как ответную реакцию на перенос клиента. Промежуточноеопределение обрисовывает контрперенос как проецирование консультантомсвоих проблем на предоставленный клиентом материал, как связанный спереносом, так и не связанный с ним.

Наиболее часто встречаются следующие причины контрпереноса:

1 Стремление консультанта понравиться клиентам, быть принятым ими ихорошо оцененным.

2 Боязнь консультанта, что клиенты могут о нем плохо подумать, не прийтина встречу и т.п.

3 Эротические и сексуальные чувства консультанта по отношению к

клиентам, сексуальные фантазии, связанные с клиентами.

4 Чрезмерная реакция на клиентов, провоцирующих у консультанта чувства,обусловленные его внутренними конфликтами.

5 Стремление занимать пророческую позицию и давать клиентам навязчивыесоветы, как им следует жить.

Терапевтичен или антитерапевтиченконтрперенос? Помогает или мешает он консультированию? Хорош он или плох сам по себе? Ответы на эти вопросызависят от того, проявляется ли контрперенос в форме внешнего поведения илипредставляет собой только переживания консультанта. В первом случае имеются в виду действия на основе внутренних конфликтов, и, конечно, такой контрперенос необходимо обсудить с коллегой или в специальных группах профессионалов, потому что неконтролируемый и плохоосознаваемый контрперенос препятствует объективности консультанта. В качестве внутренних переживаний контрперенос может оказаться весьма ценным (Gelso, Fretz, 1992),поскольку помогает консультанту лучше понять, какое влияние поведение клиентаоказывает на него и на других людей. В любом случае влияние контрпереноса наход консультирования зависит от желания и готовности консультанта взглянуть наистоки своих истинных чувств к клиентам.

**Заключение**

Таким образом, я полагаю, что обращение к психотерапевту обусловлено не столько объективными и субъективными трудностями в жизни клиента, сколько его потребностью в самоактуализирующем общении и невозможностью (или недостаточной степенью) ее удовлетворения в обычной жизни.

Установление психотерапевтического  контакта в построении терапевтических  отношений между терапевтом и  его пациентом – самое важное условие психотерапевтической сессии. Без такого контакта психотерапия будет  просто напросто бессмысленной и  непродуктивной. Между психотерапевтом и пациентом обязательно должно быть взаимопонимание, необходимое для оптимального психотерапевтического контакта.  Достигается он как вербальными средствами общения, так и невербальными. Все психотерапевтические направления подчеркивают значение психотерапевтического контакта между терапевтом и пациентом не только для создания оптимальных условий лечения, но и как инструмента психологического влияния, способного приводить к позитивным переменам в чувствах, отношениях и поведении пациента.

Хороший контакт – не только условие психотерапии, но и в ряде случаев ее суть. В психотерапии контакт понимается и описывается по–разному, но главное – то, что он играет ведущую роль в организации и стабилизации терапевтических отношений, являясь базовым лечебным фактором и обеспечивая успех всего лечения.

**Список использованной литературы**

Кочюнас Р. «Основы психологического консультирования» 1999год

[https://www.myunivercity.ru/Психология/Психотерапевтический](https://www.myunivercity.ru/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BF%D0%B5%D0%B2%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9) контакт

Психотерапия: Учебник. 4-е изд. - Карвасарский Б.Д. - 2012 г