



Введение

Некотрые специалисты назовут книгу, описывающую техники консультирования, ересью, подлежащей анафеме. По их мнению, консультирование – это процесс и искусство. В соответствии с учением Карла Роджерса между клиентом и профессиональным консультантом необходимо установить особые отношения, опирающиеся на искренность, сопереживание и уважение. Консультирование лучше всего проводить с использованием эффективных коммуникативных навыков по заветам Айви и на основе его системы микронавыков. В ходе консультирования необходимо использовать теоретические принципы, которые отстаивали Глассер, Эллис, Адлер или Перлз. Я согласен! Образовательные программы для консультантов во всем мире отлично справляются с подготовкой к выполнению всего вышеперечисленного с высокой степенью мастерства.

В то же время эта книга стала результатом прагматического осознания того факта, что даже профессиональные консультанты, которые являются высококвалифицированными коммуникаторами, обладающими широкими теоретическими знаниями и поддерживающими благоприятную среду, иногда испытывают трудности, помогая клиентам продвигаться к целям, согласованным в ходе консультирования. Консультанты, проходящие обучение, очень часто сталкиваются с такими же трудностями и часто нуждаются в конкретных, прямых указаниях о том, что делать в таких ситуациях, чтобы стимулировать продвижение. При разумном применении специализированные техники, основанные на продуманных теориях консультирования, могут обеспечить это продвижение.

Основной побудительной причиной написать эту книгу является именно конкретная потребность в обучении. Техники подробно разобраны по отдельности. Каждая техника имеет теоретическую основу и широкую библиографию, информирующую профессиональных консультантов о ее правильном и эффективном использовании.

Представленные техники сгруппированы в соответствии с теоретическими принципами, лежащими в их основе (табл. 1). Я считаю, что все техники по своей природе имеют интегративный характер, потому что консультирование со временем становится все более целостным и системным. В настоящее время различные научные школы делают акцент на определенных процедурах и техниках в пределах своих областей, и табл. 1 иллюстрирует это искусственное разделение.

Каждая техника в книге представлена стандартизированным образом. Во-первых, представлены теоретические истоки каждой техники. Некоторые из них имеют богатую историю, ориентированную на единственную теорию. Другие являются более интегрированными или основаны на нескольких теоретических подходах. Далее в каждой главе рассматриваются основные этапы или процедуры реализации каждой техники, за которыми следуют распространенные варианты этих процедур, описанные в литературе. Чтобы продемонстрировать практическое применение каждой техники в консультировании, представлены примеры из практики. Большинство примеров включают в себя фактические стенограммы реальных сессий. Разумеется, стенограммы были отредактированы для краткости и ясности, а также для удаления отвлечений и отступлений, которые клиенты и профессиональные консультанты допускают в реальной жизни. Кроме того, каждая техника оценивается на предмет полезности и эффективности с использованием литературных источников. В публикациях представлено множество идей относительно того, для чего должна (или может) использоваться та или иная техника, а также насколько она эффективна в решении тех или иных проблем. Эта информация позволяет читателю принимать эмпирически обоснованные решения в интересах клиентов и максимизировать результаты. Наконец, читателям будет предложено подумать, как эту технику можно применить в реальной жизни. В конце этого введения представлено несколько клинических случаев, и читателям предлагается придумать пару дополнительных случаев для текущих, предыдущих или даже ожидаемых клиентов и студентов. Размышления о том, как применять каждую технику, помогут вам подготовиться к предстоящим вызовам и напомнит вам, что эти 45 техник можно и нужно использовать в реальной жизни, чтобы помочь клиентам и студентам достичь целей!

Таблица 1. Техники, описанные в книге и классифицированные по теоретическим принципам

| Техника | Теория |
|---|--|
| Глава 1: краткое консультирование по решению проблемы | Масштабирование, исключения, свободная беседа, вопрос о чуде, “разметка минного поля” |
| Глава 2: адлеррианская или психодинамическая | Я-сообщения, действие “как будто”, “плевок в суп клиенту”, взаимное рассказывание историй, парадоксальная интенция |
| Глава 3: гештальт и психодрама | Техника пустого стула, телодвижения и преувеличение, обмен ролями |
| Глава 4: осознанность | Визуальные/управляемые образы, глубокое дыхание, прогрессивная мышечная релаксация (progressive muscle relaxation technique — PMRT), медитация |
| Глава 5: гуманистически-феноменологическая | Самораскрытие, конфронтация, мотивационное интервьюирование, силовая бомбардировка |
| Глава 6: когнитивно-поведенческая | Внутренний диалог, рефрейминг, остановка мыслей, познавательная реструктуризация, рационально-эмоциональная поведенческая терапия (rational-emotive behavior therapy — REBR), систематическая десенсибилизация; тренировка прививки от стресса |
| Глава 7: когнитивно-поведенческая для использования в и между сессиями | Назначение домашнего задания, библиотерапия, ведение дневника |
| Глава 8: социальное научение | Моделирование, поведенческая репетиция, ролевая игра |
| Глава 9: поведенческие подходы с использованием положительного подкрепления | Принцип Премака, схема поведения, жетонная экономика, поведенческий договор |
| Глава 10: поведенческие подходы с использованием наказания | Угасание реакции, тайм-аут, стоимость реакции, гиперкоррекция |
| Глава 11: новые подходы | Нарративная терапия, консультирование с опорой на сильные стороны, защита интересов клиента |

Каждая их техник, описанных в книге, была выбрана из-за ее полезности и эффективности в стимулировании движения клиента к согласованным целям. Конечно, выбор измеримой поведенческой цели сам по себе является важным вопросом, и мы сразу рассмотрим его во введении.

ЦЕЛИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Автор [Erford, 2016, 2019a] предложил простую в реализации и понятную процедуру записи измеримых целей с использованием модели ABCD, где А — аудитория (audience), В — поведение (behavior), С — условия (conditions) и D — описание ожидаемого критерия эффективности. В индивидуальном консультировании аудитория (А) состоит из отдельного клиента. В других типах консультирования аудиторией может быть пара, семья, группа или какая-либо другая система или конфигурация, например, класс учеников. Поведение (В) обычно относится к изменениям, которые клиент и консультант замечают в результате вмешательства, то есть реальное поведение, мысли или чувства, которые будут изменены. Условия (С) относятся к конкретным обстоятельствам или действиям, которые будут происходить. На сессиях консультирования это обычно относится к вмешательству, которое будет реализовано, а также к контексту или обстоятельствам, связанным с его осуществлением. Описание критерия ожидаемой эффективности (D) обычно является количественной частью цели: насколько поведение улучшится или уменьшится.

Цели консультирования (goals) отличаются от задач консультирования (objectives) степенью специфичности и измеримости. Цель консультирования носит общий характер и не поддается непосредственному измерению. С другой стороны, задача консультирования является одновременно конкретной и измеримой. Разумной целью консультирования может быть “повышение способности клиента справиться со стрессом и беспокойством”. Обратите внимание, что формулировка этой цели туманна и не поддается измерению, как было сказано выше. При разработке задачи консультирования, связанной с этой целью, особое внимание уделяется конкретным действиям, которые поддаются измерению. Например, возможная задача, вытекающая из этой долгосрочной цели, может быть сформулирована так: “После обучения

процедурам остановки мыслей в течение недели количество эпизодов навязчивых мыслей у клиента должно уменьшиться на 50%”. Другая возможная задача может быть такой: “После изучения процедур глубокого дыхания клиент должен практиковать глубокое дыхание не менее пяти минут три раза каждый день”. Третьим примером может быть: “После реализации тайм-аута с процедурами отсрочки на случай непредвиденных обстоятельств количество неприемлемых действий клиента должно уменьшиться с текущих в среднем 25 эпизодов в неделю до не более пяти эпизодов в неделю”. Обратите внимание на то, как задачи определяют аудиторию, заявленное поведение, способ достижения желательного поведения и уровень ожидаемой эффективности [Erford, 2016, 2019a].

Постановка задач на ранней стадии консультативных отношений важна как минимум по пяти причинам. Во-первых, как показали классические исследования, ставшие общепризнанными в научной литературе [Erford, 2019b], около половины успеха в консультировании обычно достигается в течение первых восьми сессий. При этом одним из лучших показателей успеха консультирования является скорость, с которой клиент и консультант смогли прийти к соглашению о целях консультирования, как правило, в течение первых двух сессий.

Несложно заметить, что постановка задач консультирования на раннем этапе консультативных отношений жизненно важна для успешного решения проблем клиента. Это не означает, что клиенты всегда сразу же осознают или понимают истинную природу проблем, которые приводят их к консультанту. Это означает лишь то, что клиенты, которые могут сразу сформулировать задачи консультирования, с большей вероятностью добьются успешных результатов. В более широком смысле это также означает, что профессиональные консультанты, умеющие стимулировать клиентов быстро формулировать задачи консультирования, будут более успешными в оказании помощи клиентам достичь желаемых результатов. Этот факт также не предполагает, что настоящая проблема будет выявлена уже на раннем этапе консультирования. Во многих случаях прогресс в решении очевидных проблем, лежащих на поверхности, будет способствовать установлению доверия между клиентом и консультантом, необходимого для решения более глубоких психологических проблем, которые клиент с меньшей вероятностью способен выявить на раннем этапе консультативных отношений.

Во-вторых, задачи консультирования обеспечивают конкретную, практическую цель, на которую направлен процесс консультирования, а также средство для измерения достигнутого прогресса как для клиента, так и для профессионального консультанта. Таким образом, задачи консультирования позволяют периодически обновлять информацию о прогрессе и конкретно демонстрировать, дают ли консультационные вмешательства желаемые результаты. При оценке программ мы называем это формативным оцениванием, поскольку периодические проверки показывают, должен ли профессиональный консультант придерживаться выбранного курса и продолжать текущий подход к консультированию или изменить подход для улучшения результатов клиента.

В-третьих, задачи позволяют определить ориентиры (targets), которые инициируют движение. Ориентиры важны в консультировании, потому что они мотивируют клиентов и, таким образом, создают движение. Действительно, по своей сути, консультирование заключается в том, чтобы мотивировать клиентов двигаться в направлении выбранных целей и решать задачи консультирования таким образом, чтобы дать им возможность продолжать независимое движение к своим жизненным целям после окончания консультирования.

В-четвертых, хорошо сформулированная задача позволяет профессиональному консультанту выбирать эффективные подходы, вмешательства и техники из существующей литературы по консультированию, которая доказала свою полезность при оказании помощи клиентам с аналогичными проблемами. Консультированию посвящена обширная литература по результатам исследований, информирующая профессиональных консультантов о лучших методах решения проблем клиентов. Каждая глава содержит раздел, озаглавленный “Полезность и оценка [техники]”. В этом разделе цитируются исследования, описанные в работах по консультированию, приводится описание проблем и демонстрация эффективности техники. Такая информация дает профессиональным консультантам представление о правильном применении каждой техники консультирования.

Наконец, задача, допускающая измерение результата, позволяет клиенту и профессиональному консультанту узнать, было ли консультирование успешным, когда можно ставить и решать новые задачи или когда консультирование можно прекратить. Эти задачи служат ориентирами для оценивания успеха консультирования. Важно отметить,

что каждый из этих пяти факторов мотивирует как клиента, так и консультанта, а также активизирует процесс консультирования. Обсудив цели этой книги и суть задач консультирования, перейдем к обсуждению мультикультурного характера техник.

МУЛЬТИКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕХНИК КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Как известно, любое консультирование носит мультикультурный характер. Каждый клиент приходит на сессию с уникальным мировоззрением, сформированным под влиянием культурных факторов, например расы, этнической принадлежности, гендера, сексуальной ориентации, социально-экономического статуса, возраста и духовных ценностей. Такое мировоззрение клиента влияет на его восприимчивость к определенным теоретическим подходам и вытекающим из них техникам и вмешательствам. Консультанты, компетентные в различных культурах, признают, что теории консультирования помогают ответить на вопросы *почему*. “Почему клиент обратился за консультацией? Почему возникла проблема? Почему именно сейчас?” В связи с этим пониманием компетентные консультанты осознают, что переживания человека могут иметь некоторые ограничения, но восприятие и интерпретация этих переживаний безграничны. Иначе говоря [Orr, 2018]: “Существует определенный диапазон эмоций, которые люди способны выражать; однако значение, которое приписывается этим эмоциям, является динамичным и основано на постоянно меняющихся переменных культуры и контекста” (р. 487). Orr утверждает, что консультанты должны постоянно стремиться адаптировать теорию консультирования к разнообразным потребностям клиентов, возникающим в результате этого динамического взаимодействия, понимая при этом, что там, где задействована культура, внутригрупповые различия почти всегда больше, чем межгрупповые. Адаптация теорий к индивидуальному контексту клиента позволяет консультантам формулировать проблемы клиента уникальным образом, формулируя новые проблемы и открывая новые возможности для применения методов решения этих проблем. Таким образом, консультанты могут предпочесть придерживаться основной теоретической ориентации, одновременно интегрируя техники в подход, который помогает создать движение для клиентов с различным опытом.

Так как же компетентный консультант адаптирует теорию к уникальному мировоззрению клиента? Подробный ответ на этот вопрос основан на контексте динамической ситуации каждого клиента, и Ортт [Orr, 2018] предложил четыре общих рекомендации.

1. **Прояснение предположений.** Все теории основаны на определенных предположениях о психическом здоровье и мировоззрении. Прежде чем использовать выбранную вами теорию с любым клиентом, необходимо ознакомиться с соответствующими предположениями, лежащими в ее основе.
2. **Определение ограничений.** Не все теории подходят всем людям, поэтому изучите ограничения выбранной вами теории еще до того, как начнете работать с клиентами. Определите пробелы или серые области в своей теоретической ориентации и выработайте стратегию их компенсации.
3. **Упрощение понятий.** Теории являются печально известными источниками жаргона. Довольно часто различные теории используют несколько терминов для обозначения сходных явлений. Рассмотрим концепцию терапевтического альянса, впервые описанную Фрейдом. Для описания одного и того же процесса последние теоретики использовали множество терминов, таких как партнерство, установление взаимопонимания и так далее. Разработайте непрофессиональное объяснение выбранной вами теории, содержащее легко узнаваемые концепции вместо жаргона.
4. **Разнообразие психологических вмешательств.** Многие теории сопровождаются определенным набором психологических вмешательств. Эти вмешательства могут быть первичными по отношению к теории, но они ни в коем случае не являются единственным способом применения этой теории. Рассмотрим общеизвестную технику пустого стула, при которой клиенты разыгрывают беседу с человеком, с которым у них существует конфликт, как если бы этот человек действительно присутствовал. Эту технику обычно относят к психодраме и гештальт-теории, но ее можно адаптировать для использования в широком диапазоне теоретических направлений. Эта техника может быть особенно полезной для клиентов с коллективистским мировоззрением, независимо от основной теоретической ориентации консультантов. В таких

ситуациях пустой стул может быть занят воображаемыми членами семьи или сообщества, старейшинами или другими сторонниками, которые могут понадобиться для поддержки конкретного лечения.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИК В КОНКРЕТНЫХ СЛУЧАЯХ И ДЛЯ КОНКРЕТНЫХ КЛИЕНТОВ

В конце каждой главы читателям будет предложено применить описанную технику к нескольким конкретным случаям, описанным ниже, но при этом настоятельно рекомендуется описать клинические случаи клиентов или студентов, с которыми вы уже встречались, работаете в настоящее время или, возможно, столкнетесь в будущем. Глубоко и творчески подумайте о том, как каждую технику или вариант техники можно применить к одному или нескольким из этих случаев. Помните, что цель техники — вызвать прогресс во время сессии и помочь клиенту достичь терапевтической цели.

Прямо сейчас подумайте о трех-пяти сложных случаях из вашего прошлого или настоящего. Поразмышляйте над этими сложными случаями, когда будете читать о 45 техниках, с которыми вы столкнетесь в оставшейся части книги, и постарайтесь применять их по мере необходимости. Кроме того, рассмотрите пять случаев, приведенных ниже, и примените к ним соответствующие техники. Для того чтобы учесть фактор мультикультурности, представьте, как техники могут по-разному применяться к каждому случаю, если клиенты принадлежат к разным расам или этническим группам, являются мужчинами или женщинами или имеют разные аффективные ориентации.

Случай А. Али — подросток с проблемами поведения. В школе Али не подчиняется указаниям учителей, самовольно встает со стула, кричит, не подняв руки, вторгается в личное пространство других учеников. Дома Али не подчиняется указаниям родителей, ведет себя оппозиционно, привел спальню в полный беспорядок, а также ссорится со старшими братьями и сестрами. В последнее время Али выглядит удрученным, угрюмым и жалуется: “На меня постоянно все кричат!”

Случай Б. Бэйли — встревоженная и подавленная девочка-подросток, очень капризная и задумчивая! У Бэйли также есть пара специфических фобий: боязнь экзаменов и высоты. В последнее время

Бэйли день и ночь ссорится с родителями, после чего обычно в слезах убегает в спальню и хлопает дверью. Раньше Бэйли была отличницей, но оценки стали ухудшаться. Любовный интерес ее друзья описывают словами “плохо дело”. “Даже моим друзьям не нравится мой бойфренд!”

Случай К. Кори — находящаяся в стрессе студентка колледжа, которая воспользовалась обретенной свободой, чтобы посещать вечеринки, а также пристрастилась к алкоголю и другим наркотикам. Кори несколько раз теряла сознание. Это было тревожным звонком, особенно из-за того, что она не помнила, был ли у нее секс или нет. Оценки падают, а вес растет. Подходящее описание текущего настроения — депрессивное. “Если я не закончу колледж, эта сладкая жизнь закончится! Я должна изменить ситуацию”.

Случай Д. Дакота — молодой человек, не понимающий, в каком направлении следует двигаться. Конечно, есть карьера; много хорошего дает научная степень, полученная в университете ХХХХ! “Я переходил с одной бесперспективной работы на другую. Мне нужно выяснить, почему”. Существуют проблемы с партнером партнера на всю оставшуюся жизнь, осложненная влечением к своему полу, очевидным с подросткового возраста, но никогда не претворяемым в жизнь, а также осложненным религией и консервативными родителями, мечтающими стать бабушкой и дедушкой. “Фу. Мои родители убили бы меня, если бы узнали...” Вся эта путаница приводит к сильной депрессии, тревоге и употреблению психоактивных веществ, чтобы снять боль.

Случай Э. Элери — зрелая взрослая женщина, приближающаяся к пенсионному возрасту и оплакивающая потерю своего партнера, с которым прожила 25 лет. Не имея детей, Элери сомневается не только в смысле жизни, но и в том, стоит ли ее продолжать и даже не следует ли ее прекратить. У Элери и ее партнера были заботливые родственники и социальные связи, но Элери прекратила отношения с ними, игнорируя их в ходе переживания своего горя.

НЕКОТОРЫЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Успешное консультирование предполагает движение клиентов от определения ситуации или проблемы к успешному достижению их целей и решению задач. Ключевое слово в предыдущем

предложении — *движение*. Все профессиональные консультанты знают, как ставить задачи консультирования и как определить, что эти цели достигнуты. Все профессиональные консультанты умеют осуществлять процесс консультирования, независимо от того, исходит ли он из одной теоретической ориентации или интегративного подхода. Но что происходит, когда процесс консультирования затормаживается, клиент расстраивается из-за незначительного прогресса или его отсутствия, а консультативные отношения находятся под угрозой преждевременного прекращения?

В этой книге я отстаиваю гибкий подход к консультированию, который позволяет профессиональным консультантам выбирать техники, показанные в литературе по результатам для эффективного решения конкретных задач консультирования и стимулирования движения в консультировании, которое жизненно важно для успеха. *Я не ратую* за неразумное или бессистемное применение описанных здесь техник. Такой подход является непрофессиональным и неэтичным. Но когда вы будете проводить сессию с клиентом, чей прогресс остановился, я надеюсь, что вы вспомните достаточно сведений и процедур, приведенных в этой книге, чтобы помочь этому клиенту продвинуться вперед в процессе консультирования и еще больше приблизиться к решению задач консультирования, которые и вы, и клиент хотите решить. Консультирование — это действительно искусство, но технические навыки позволяют художникам создавать выдающиеся работы.

Теперь пришло время начать беглый тур по 45 техникам, которые должен знать каждый консультант. Наслаждайтесь!

НОВОЕ В ЭТОМ ИЗДАНИИ

В новое издание добавлен ряд функций, перечисленных ниже.

1. Во введении представлены краткие описания пяти клинических случаев. В конце каждой главы вам будет предложен вопрос о применении техник, описанных в главе, к этим случаям или к одному из ваших клиентов.
2. Добавлена новая глава об осознанной медитации (глава 17). Осознанность — важный новый подход к консультированию, который в последнее время приобретает все большее значение.

3. Добавлены новые главы о новых многообещающих подходах к консультированию, включая нарративную терапию (глава 43), консультирование с опорой на сильные стороны (глава 43) и защиту интересов клиентов (глава 45).
4. Новая глава о назначении домашних заданий (глава 29) объединяет главы о ведении дневника и библиотерапии как техник, которые закрепляют результаты между сессиями консультирования и фокусируются на целях консультирования.
5. Добавлен, отредактирован или расширен ряд стенограмм, чтобы более четко проиллюстрировать технику, описанную в каждой главе.
6. Обновлено и добавлены литературные источники, так что это издание содержит более 50% новых ссылок, но при этом сохраняет классические источники.

ЖДЕМ ВАШИХ ОТЗЫВОВ

Вы, читатель этой книги, — ее главный критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что мы сделали правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно узнать и любые другие ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам электронное письмо или зайти на наш веб-сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или оставляя сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш электронный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию следующих книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: info.dialektika@gmail.com

WWW: <http://www.dialektika.com>



Благодарности

Я хочу выразить благодарность Сьюзен Кармайл, Эмили Брайант и Кэти Янг за их вклад в первое издание. Как всегда, Ребекка Фокс-Гиг и Кевин Дэвис из издательства Pearson оказали мне огромную помощь и поддержку. Особую благодарность заслуживают рецензенты, чьи комментарии помогли внести существенные улучшения в рукопись предыдущего издания: Кили Хоуп, университет Восточного Вашингтона; Кимберли Лангрер, университет Миссури-Канзас-Сити; Ян Лертора, Техасский технический университет; Мэри Майорга, Техасский университет A&M, Сан-Антонио и Тиффани Стоунер-Харрис, университет Западного Иллинойса.