



Вступ

Деякі фахівці назвуть книжку, що описує техніки консультування, ерессю, котра підлягає анафемі. На їхню думку, консультування — це процес і мистецтво. Відповідно до вчення Карла Роджерса, між клієнтом і професійним консультантом необхідно встановити особливі стосунки, що спираються на щирість, співпереживання і повагу. Консультування найкраще проводити з використанням ефективних комунікативних навичок за Алленом Айві та на основі його системи мікронавичок. Під час консультування необхідно використовувати теоретичні засади, які відстоювали Вільям Глассер, Альберт Елліс, Альфред Адлер або Фредерик Перлз. Я згоден! Освітні програми для консультантів у всьому світі чудово справляються з підготовкою до виконання всього вище названого з високим ступенем майстерності.

Водночас ця книжка є результатом прагматичного усвідомлення того факту, що навіть професійні консультанти, висококваліфіковані комунікатори, які мають широкі теоретичні знання та підтримують сприятливе середовище, інколи зазнають труднощів у допомозі клієнтам рухатися до цілей, узгоджених під час консультації. Консультанти, які проходять навчання, дуже часто стикаються з такими самими складнощами і потребують конкретних, прямих вказівок щодо того, що робити в таких ситуаціях, аби стимулювати рух. Із розумним застосуванням спеціалізованих технік, заснованих на продуманих теоріях консультування, можна забезпечити таке просування.

Головною причиною, що спонукала мене написати цю книжку, є саме конкретна потреба в навчанні. Техніки у книжці детально розібрані. Кожна має теоретичне підґрунтя і широку бібліографію, яка інформує професійних консультантів про її правильне та ефективне застосування. Представлені техніки згруповано відповідно до теоретичних принципів, що лежать в їхній основі (табл. 1).

Таблиця 1. Техніки, описані в книжці та класифіковані за теоретичними принципами

Теоретичний підхід	Техніки
Розділ 1. Короткотермінове консультування, орієнтоване на вирішення проблеми	Масштабування, винятки, вільна бесіда, питання про диво, "розмітка мінного поля"
Розділ 2. Адлеріанська, або психодинамічна, психотерапія	"Я"-повідомлення, дія "наче", "плювок у суп клієнту", взаємне розповідання історій, парадоксальна інтенція
Розділ 3. Гештальт і психодрама	Техніка порожнього стільця, рухи тіла і перебільшення, зміна ролей
Розділ 4. Усвідомленість	Візуальні/керовані образи, глибоке дихання, прогресивна м'язова релаксація, медитація
Розділ 5. Гуманістично-феноменологічна психотерапія	Саморозкриття, конфронтація, мотиваційне інтерв'ю, силове бомбардування
Розділ 6. Когнітивно-поведінкова терапія	Внутрішній діалог, рефреймінг, зупинка думок, когнітивна реструктуризація, раціонально-емоційна поведінкова терапія, систематична десенсибілізація; тренування щеплення від стресу
Розділ 7. Когнітивно-поведінкова терапія для використання на сесіях і між ними	Призначення домашнього завдання, бібліотерапія, ведення щоденника
Розділ 8. Соціальне навчання	Моделювання, поведінкова репетиція, рольова гра
Розділ 9. Поведінкові підходи з позитивним підкріпленням	Принцип Премака, картки, жетонна економіка, поведінковий договір
Розділ 10. Поведінкові підходи з використанням покарання	Згасання реакції, тайм-аут, вартість реакції, гіперкорекція
Розділ 11. Нові підходи	Наративна терапія, консультування з опорою на сильні сторони, захист інтересів клієнта

Я вважаю, що всі техніки за своєю природою мають інтегративний характер, бо консультування з часом стає дедалі більш цілісним і системним. Наразі різні наукові школи акцентують на певних процедурах і техніках у межах свого профілю, і в табл. 1 подано цей штучний поділ.

Кожна техніка в книжці представлена стандартизованим чином. По-перше, надано її теоретичні витоки. Деякі з технік мають багату історію, орієнтовану на єдину теорію. Інші є більш інтегрованими або засновані на кількох теоретичних підходах. Далі в кожній главі розглянуто основні етапи або процедури реалізації кожної техніки, за якими йдуть поширені варіанти цих процедур, описані в літературі. Аби продемонструвати практичне застосування кожної техніки в консультуванні, подано приклади з практики. Більшість прикладів містять фактичні стенограми реальних сесій. Зрозуміло, вони були відредаговані заради стислості та ясності, а також з метою видалення відволікань і відступів, яких клієнти та професійні консультанти припускаються в реальному житті.

Крім того, кожна техніка оцінюється на предмет корисності та ефективності з використанням літературних джерел. У публікаціях представлено безліч ідей щодо того, як і для чого має (або може) бути застосована та чи інша техніка, а також наскільки вона ефективна у вирішенні тих чи інших проблем. Ця інформація дає змогу читачеві приймати емпірично обґрунтовані рішення в інтересах клієнтів і максимізувати результати. Нарешті, читачам буде запропоновано подумати, як цю техніку можна застосувати в реальному житті. Наприкінці цього вступу представлено кілька клінічних випадків, і читачам пропонується придумати кілька додаткових прикладів для поточних, попередніх або навіть очікуваних клієнтів і студентів. Роздуми про те, як застосовувати кожну техніку, допоможуть вам підготуватися до майбутніх викликів і нагадають, що ці 45 технік можна і потрібно застосовувати в реальному житті для допомогти клієнтам і студентам у досягненні їхніх цілей.

Кожну з технік, описаних у книжці, було обрано через її користь та ефективність у стимулюванні руху клієнта до узгоджених цілей. Звісно, вибір вимірюваної поведінкової мети сам по собі є важливим питанням, і ми одразу розглянемо його.

ЦІЛІ КОНСУЛЬТУВАННЯ

Я запропонував просту в реалізації та зрозумілу процедуру запису вимірюваних цілей із використанням моделі ABCD, де А — аудиторія (audience), В — поведінка (behavior), С — умови (conditions) і D — опис очікуваного критерію ефективності (description) [Erford, 2016, 2019a]. В індивідуальному консультуванні аудиторія (А) складається з окремого клієнта. В інших типах консультацій аудиторією може бути пара, сім'я, група або будь-яка інша система чи конфігурація, наприклад, клас учнів. Поведінка (В) зазвичай стосується змін, які клієнт і консультант помічають унаслідок втручання, тобто реальні дії, думки або почуття, які будуть змінені. Умови (С) стосуються конкретних обставин або дій, що відбуватимуться. На сесіях зазвичай йдеться про втручання, яке буде реалізовано, а також про контекст або обставини, пов'язані з його, втручання, здійсненням. Опис критерію очікуваної ефективності (D) зазвичай є кількісною частиною мети: наскільки поведінка покращиться або зменшиться.

Цілі консультування відрізняються від його завдань ступенем специфічності та вимірності. Мета консультування має загальний характер і не піддається безпосередньому вимірюванню. З іншого боку, завдання одночасно є конкретними і вимірюваними. Розумною метою консультування може бути “підвищення здатності клієнта давати собі раду зі стресом і занепокоєнням”. Зверніть увагу, що формулювання цієї мети неокреслене і не піддається вимірюванню, як було сказано вище. Під час розроблення завдання, пов'язаного з цією метою, особлива увага приділяється конкретним діям, що піддаються вимірюванню. Наприклад, можливе завдання, що впливає з цієї довгострокової мети, може бути сформульоване так: “Після навчання процедурам зупинки думок протягом тижня кількість епізодів нав'язливих думок у клієнта має зменшитися на 50%”. Інше завдання може бути таким: “Після вивчення процедур глибокого дихання клієнт має

практикувати його щонайменше п'ять хвилин тричі на день". Третім прикладом може бути: "Після реалізації тайм-ауту з процедурами відтермінування на випадок непередбачуваних обставин кількість неприйнятних дій клієнта має зменшитися з поточних у середньому 25 епізодів на тиждень до не більш ніж п'яти епізодів на тиждень". Зверніть увагу на те, як завдання визначають аудиторію, заявлену поведінку, спосіб досягнення бажаної поведінки та рівень очікуваної ефективності [Erford, 2016, 2019a].

Визначення завдань на ранній стадії консультативних відносин є важливим щонайменше з п'яти причин. По-перше, як показали класичні дослідження, що стали загальноновизнаними в науковій літературі [Erford, 2019b], близько половини успіху в консультуванні зазвичай досягається протягом перших восьми сесій. При цьому одним із найкращих показників успіху є швидкість, з якою клієнт і консультант доходять згоди щодо цілей консультування, як правило, протягом перших двох сесій.

Нескладно помітити, що постановка завдань консультування на ранньому етапі консультативних стосунків життєво важлива для успішного вирішення проблем клієнта. Це не означає, що клієнти завжди одразу усвідомлюють або розуміють справжню природу проблем, які привели їх до консультанта. Це означає лише те, що клієнти, котрі можуть одразу сформулювати завдання консультування, з більшою вірогідністю матимуть успішні результати. У ширшому сенсі це також означає, що професійні консультанти, які вміють стимулювати клієнтів швидко формулювати завдання консультування, будуть успішнішими в наданні допомоги досягати бажаних результатів. Цей факт також не передбачає, що справжню проблему буде виявлено вже на ранньому етапі. У багатьох випадках прогрес у розв'язанні очевидних проблем, що лежать на поверхні, сприятиме встановленню довіри між клієнтом і консультантом, необхідної для розв'язання глибших психологічних проблем, які клієнт з меншою вірогідністю здатний виявити на ранньому етапі консультативних стосунків.

По-друге, завдання забезпечують конкретну, практичну мету, на яку спрямований процес консультування, а також засіб для вимірювання досягнутого прогресу як клієнта, так і професійного

консультанта. Таким чином, завдання консультування дають змогу періодично оновлювати інформацію про прогрес і конкретно демонструвати, чи дають консультаційні втручання бажані наслідки. Під час оцінювання програм ми називаємо це поточним (формативним) оцінюванням, оскільки періодичні перевірки показують, чи повинен професійний консультант дотримуватися обраного курсу і продовжувати дійсний підхід до консультування або змінити його задля поліпшення результатів клієнта.

По-третє, завдання дають змогу визначити орієнтири (targets), які ініціюють рух. Орієнтири важливі в консультуванні, тому що мотивують клієнтів і, таким чином, створюють динаміку. Дійсно, за своєю суттю, консультування полягає в тому, щоби мотивувати людей рухатися в напрямі обраних цілей і розв'язувати завдання таким чином, аби дати людям можливість продовжувати незалежний рух до їхніх життєвих цілей після закінчення консультування.

По-четверте, добре сформульоване завдання дає змогу професійному консультанту обирати ефективні підходи, втручання і техніки з наявної літератури з доведеною ефективністю допомоги клієнтам з аналогічними проблемами. Консультуванню присвячено багато літератури за результатами досліджень, що інформує професійних консультантів про найкращі методи розв'язання проблем клієнтів. Кожна глава цієї книжки містить частину під назвою "Користь та оцінка [техніки]", що в ній процитовано дослідження, описані в роботах з консультування, наведено опис проблем і демонстрацію ефективності техніки. Така інформація дає професійним консультантам уявлення про правильне застосування кожної техніки.

Нарешті, вимірювані завдання дають змогу клієнту і професійному консультанту дізнатися, чи було консультування успішним, коли можна ставити і вирішувати нові завдання або коли можна припинити консультування. Ці завдання слугують орієнтирами для оцінювання успіху терапії. Важливо зазначити, що кожен із цих п'яти чинників мотивує як клієнта, так і консультанта, а також активізує процес консультування. Після обговорення мети цієї книжки та сутності завдань консультування перейдемо до обговорення мультикультурного характеру технік.

МУЛЬТИКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ ТЕХНІК КОНСУЛЬТУВАННЯ

Як відомо, будь-яке консультування має мультикультурний характер. Кожен клієнт приходить на сесію з унікальним світоглядом, сформованим під впливом культурних чинників, наприклад раси, етнічної приналежності, гендеру, сексуальної орієнтації, соціально-економічного статусу, віку, духовних цінностей тощо. Світогляд впливає на сприйнятливості клієнта до певних теоретичних підходів, технік і втручань, що з них походять. Консультанти, компетентні в різних культурах, визнають, що теорії консультування допомагають відповісти на питання “чому”: “Чому клієнт звернувся по консультацію? Чому виникла проблема? Чому саме зараз?”. У зв’язку з цим розумінням компетентні консультанти усвідомлюють, що переживання людини можуть мати певні обмеження, але сприйняття та інтерпретація цих переживань безмежні. Іншими словами: “Існує певний діапазон емоцій, які люди здатні виражати, однак значення, що приписується цим емоціям, є динамічним і ґрунтується на постійно мінливих змінних культури та контексту” [Orr, 2018, p. 487].

Джонатан Орр стверджує, що консультанти мають постійно прагнути адаптувати теорію консультування до розмаїтих потреб клієнта, що виникають унаслідок цієї динамічної взаємодії, і розуміти при цьому, що там, де задіяна культура, внутрішньогрупові відмінності майже завжди більші за міжгрупові. Адаптація теорій до індивідуального контексту клієнта дає змогу консультантам описувати проблеми останнього в унікальний спосіб, формулювати нові проблеми і відкривати нові можливості для застосування методів розв’язання цих проблем. Таким чином, консультанти можуть віддати перевагу дотриманню основного теоретичного напрямку і водночас інтегрувати техніки в підхід, який допомагає створити динаміку у клієнтів із різним досвідом.

То як же компетентний консультант адаптує теорію до унікального світогляду клієнта? Докладна відповідь на це питання ґрунтується на контексті динамічної ситуації кожного клієнта, і Джонатан Орр запропонував чотири загальні рекомендації [Orr, 2018].

- 1. *Прояснення припущень.*** Усі теорії ґрунтуються на певних припущеннях про психічне здоров'я та світогляд людини. Перш ніж задіяти обрану вами теорію з будь-яким клієнтом, необхідно ознайомитися з відповідними припущеннями, що лежать в її основі.
- 2. *Визначення обмежень.*** Не всі теорії підходять усім людям, тому вивчіть обмеження обраної вами теорії ще до того, як почнете працювати з клієнтами. Визначте прогалини або сірі плями у своєму теоретичному напрямку та виробіть стратегію їхньої компенсації.
- 3. *Спрощення понять.*** Теорії є сумнозвісним джерелом професійного жаргону. Доволі часто різні теорії вживають кілька термінів для позначення подібних явищ. Розглянемо концепцію терапевтичного альянсу, вперше описану Зигмундом Фрейдом. Для опису одного й того самого процесу наступні теоретики застосували безліч термінів, таких як партнерство, встановлення взаєморозуміння тощо. Розробіть непрофесійне пояснення обраної вами теорії, яке містить легко впізнавані концепції замість професійного жаргону.
- 4. *Розмаїття психологічних втручань.*** Багато теорій супроводжуються певним набором психологічних втручань, які можуть бути первинними щодо теорії, але в жодному разі не є однею способом її застосування. Розглянемо загальновідому техніку порожнього стільця, за якої клієнти розігрують бесіду з людиною, з якою в них є конфлікт, так, наче ця людина справді присутня. Цю техніку зазвичай відносять до психодрами та гештальт-терапії, але її можна адаптувати для використання в широкому діапазоні теоретичних напрямків. Ця техніка може бути особливо корисною для клієнтів із колективістським світоглядом, незалежно від основного теоретичного напрямку консультантів. У таких ситуаціях порожній стілець може бути зайнятий уявними членами родини або спільноти, старійшинами або іншими прихильниками, які можуть знадобитися для підтримки конкретного лікування.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІК У КОНКРЕТНИХ ВИПАДКАХ І ДЛЯ КОНКРЕТНИХ КЛІЄНТІВ

Наприкінці кожної глави читачам буде запропоновано застосувати описану техніку до кількох конкретних випадків, описаних нижче, але водночас настійно рекомендується описати клінічні випадки клієнтів або студентів, з якими ви вже зустрічалися, працюєте нині або, можливо, зіткнетеся в майбутньому. Глибоко і творчо подумайте про те, як кожную техніку або її варіант можна застосувати до одного або кількох із цих випадків. Пам'ятайте, що мета техніки — здобути прогрес під час сесії та допомогти клієнту досягти терапевтичної мети.

Просто зараз згадайте три-п'ять складних випадків із вашого минулого або сьогодення. Поміркуйте над цими випадками, коли читатимете про 45 технік, з якими ви зіткнетеся в частині книжки, що залишилася, і спробуйте застосовувати їх у міру необхідності. Крім того, розгляньте п'ять випадків, наведених нижче, і застосуйте до них відповідні техніки. Щоб урахувати фактор мультикультурності, уявіть, як техніки можуть бути по-різному застосовані до кожного випадку, якщо клієнти належать до різних рас чи етнічних груп, є чоловіками або жінками чи мають різні афективні орієнтації.

Випадок А. Алі — підліток із проблемами поведінки. У школі він не підкоряється вказівкам учителів, самовільно встає зі стільця, кричить і не піднімає руки, вторгається в особистий простір інших учнів. Вдома Алі не підкоряється вказівкам батьків, поводить опозиційно, у його спальні повний безлад, також він свариться зі старшими братами і сестрами. Останнім часом Алі виглядає пригніченим, похмурих і скаржиться: “На мене постійно всі кричать”.

Випадок Б. Бейлі — стривожена і пригнічена дівчинка-підліток, дуже примхлива і задумлива. У неї також є кілька специфічних фобій: острах іспитів і висоти. Останнім часом Бейлі день і ніч свариться з батьками, після чого зазвичай у сльозах тікає в спальню і грюкає дверима. Раніше Бейлі була відмінницею, але її оцінки погіршилися. Її романтичне захоплення друзі Бейлі описують словами “погане діло”. “Навіть моїм друзям не подобається мій хлопець”.

Випадок В. Корі — студентка коледжу, яка перебуває у стресі і скористалася набутою свободою, щоби відвідувати вечірки, а також удалася до алкоголю та наркотиків. Кілька разів Корі втрачала свідомість. Це було тривожним дзвіночком, особливо через те, що вона не пам'ятала, був у неї секс чи ні. Її оцінки знижуються, а вага зростає. Відповідний опис поточного настрою — депресивний: “Якщо я не закінчу коледж, це солодке життя закінчиться! Я повинна змінити ситуацію”.

Випадок Г. Дакота — молода жінка, яка не розуміє, у якому напрямку їй слід рухатися. Звісно, в неї є кар'єра, багато хорошого дає науковий ступінь, здобутий в університеті. “Я переходила з однієї безперспективної роботи на іншу. Мені потрібно з'ясувати, чому”. Існують проблеми з “партнером на все життя”, ускладнені потягом жінки до своєї статі, очевидним із підліткового віку, але ніколи не втілюваним у життя, а також ускладненим релігією та консервативними батьками, які мріють стати бабусею і дідусем. “Пфе! Батьки вбили би мене, якби дізналися”. Уся ця плутанина призводить до сильної депресії, тривоги і вживання психоактивних речовин, щоби зняти біль.

Випадок Д. Еллері — доросла жінка, яка наближається до пенсійного віку і оплакує втрату свого партнера, з яким прожила 25 років. Не маючи дітей, Еллері сумнівається не тільки в сенсі життя, а й у тому, чи варто його продовжувати і навіть чи не слід його припинити. У Еллері та її партнера були турботливі родичі та соціальні зв'язки, але Еллері припинила стосунки з усіма та ігнорує близьких під час переживання свого горя.

ДЕЯКІ ПОПЕРЕДНІ ЗАУВАЖЕННЯ

Успішне консультування передбачає рух клієнтів від визначення ситуації або проблеми до успішного досягнення їхніх цілей і вирішення завдань. Ключове слово в попередньому реченні — рух. Усі професійні консультанти знають, як ставити завдання консультування і як зрозуміти, що цілі досягнуто. Усі професійні консультанти вміють здійснювати процес консультування, незалежно від того, чи виходить він з одного теоретичного напрямку або з інтегративного

підходу. Але що відбувається, коли процес консультування загальмовується, клієнт засмучується через незначний прогрес або його відсутність, а консультативні стосунки перебувають під загрозою передчасного припинення?

У цій книжці я обстоюю гнучкий підхід до консультування, що дає змогу професійним консультантам обирати техніки, показані в літературі за результатами досліджень, для ефективного розв'язання конкретних завдань консультування та стимулювання руху в ньому, що є життєво важливим для успіху. Я не обстоюю нерозумне або безсистемне застосування описаних тут технік. Такий підхід є непрофесійним і неетичним. Але коли ви будете проводити сесію з клієнтом, чий прогрес зупинився, я сподіваюся, що ви згадаєте достатньо відомостей і процедур, наведених у цій книжці, щоби допомогти цьому клієнту просунутися вперед у процесі консультування та ще більше наблизитися до розв'язання завдань, які і ви, і клієнт хочете вирішити. Консультування — це справді мистецтво, але технічні навички дають митцям змогу створювати видатні роботи.

Настав час розпочати подорож 45 техніками, які має знати кожен консультант. Насолоджуйтеся!

НОВЕ В ЦЬОМУ ВИДАННІ

У нове видання додано низку елементів.

1. У вступі подано стислі описи п'яти клінічних випадків. Наприкінці кожної глави вам буде запропоновано запитання про застосування описаних у главах технік до цих випадків або до одного з ваших клієнтів.
2. Додано нову главу про усвідомлену медитацію (глава 17). Усвідомленість — важливий новий підхід до консультування, який останнім часом набуває дедалі більшого значення.
3. Додано глави про нові багатообіцяльні підходи до консультування, включно з нарративною терапією і консультуванням з опорою на сильні сторони (глава 43), захистом інтересів клієнтів (глава 45).

4. Нова глава про призначення домашніх завдань (глава 29) об'єднує частини про ведення щоденника та бібліотерапію як техніку, що закріплює результати між сесіями консультування та фокусується на його цілях.
5. Додано, відредаговано або розширено низку стенограм, аби чіткіше ілюструвати техніку, описану в кожній главі.
6. Оновлено та додано літературні джерела, тож це видання містить понад 50% нових посилань, але при цьому зберігає класичні джерела.