159.9 (075.8)
Ц609

ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

О. М. ЦІЛЬМАК

ТЕХНОЛОГІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

159.9(075.8)
Ц609

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет «Одеська юридична академія»

Серія «Психотехнології»

О. М. Цільмак

ТЕХНОЛОГІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Підручник

Одеса
«Астропринт»
2023

187619

УДК 159.9
Ц609

Серія заснована у 2023 році

Підрозділ 2.4.2 написано у співавторстві з ***А. Д. Онішкевич***

Рецензенти:

З. Я. Ковальчук — доктор психологічних наук, професор (Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів);
О. І. Кудерміна — доктор психологічних наук, професор (Національна академія внутрішніх справ, м. Київ)

Схвалено та рекомендовано до друку методичною радою Національного університету «Одеська юридична академія» *(протокол № 5 від 14 лютого 2023 р.)*

Цільмак О. М.

Ц609 Технології психологічного консультування : підручник / О. М. Цільмак ; підрозд. 2.4.2 у співавт. з А. Д. Онішкевич. — Одеса : Астропринт, 2023. — 212 с. з іл. — (Серія «Психотехнології»)

ISBN 978–966–927–907–1

У підручнику представлені різноманітні психотехнології, які можна використовувати у процесі психологічного консультування. У ньому послідовно розкрито суть застосування того чи іншого методу, його головну мету, правила та умови застосування, необхідні матеріали, методику його застосування та ін. У підручник увійшли авторські методи, методи різних психологічних шкіл, а також методи з різних галузей науки, які були модифіковані та адаптовані до умов психологічного консультування.

Підручник адресований здобувачам вищої психологічної освіти, науково-педагогічним працівникам ЗВО, психологам, психотерапевтам та ін.

УДК 159.9

ISBN 978–966–927–907–1
ISBN 978–966–927–909–5 (серія)

© Цільмак О. М., 2023
© Цільмак О. М., Онішкевич А. Д., підрозділ 2.4.2, 2023

ЗМІСТ

Передмова 9

Розділ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Вступ до розділу 12

Глава 1.1
Концептуальні положення реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування

1. Категоріально-понятійний апарат дефініцій «психотехнологія» та «психотехніка» 13
2. Класифікація психотехнологій 16
3. Вимоги до психотехнологій та етапи їх реалізації 20
4. Принципи, умови та правила реалізації психотехнологій 23

Питання для самоконтролю 25
Список використаної та рекомендованої літератури 26

Глава 1.2
Основні комунікативні психотехніки в консультативному процесі

1. Різновиди запитань та особливості їх формулювання ... 27
2. Психотехніки активного слухання 33
3. Основні правила комунікативної взаємодії та активного слухання 39
4. Психотехніки впливу на клієнта 43

Питання для самоконтролю 47
Список використаної та рекомендованої літератури 47

Розділ 2
МЕТОДИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПСИХОТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Вступ до розділу 49

Глава 2.1
Психотехнології аналізу актуальної життєвої ситуації клієнта

Вступ до глави 50
Список використаної та рекомендованої літератури 52

2.1.1. Технологія застосування методу Едварда Де Боно «Шість капелюхів мислення»
1. Загальні положення методу «Шість капелюхів мислення» 53
2. Методика застосування методу «Шість капелюхів мислення» 58
Питання для самоконтролю 60
Список використаної та рекомендованої літератури ... 61

2.1.2. Технологія застосування методу М. Ф. Квінтіліана «Евристичні запитання»
1. Загальні положення методу «Евристичні запитання» 62
2. Методика застосування методу «Евристичні запитання» 63
Питання для самоконтролю 65
Список використаної та рекомендованої літератури ... 65

2.1.3. Технологія застосування методу Т. Бьюздена «Карта роздумів»
1. Загальні положення методу «Карта роздумів» 66
2. Методика застосування методу «Карта роздумів» 68
Питання для самоконтролю 71
Список використаної та рекомендованої літератури ... 71

2.1.4. Технологія застосування методу Сакіші Тойода «П'ять Чому?»
1. Загальні положення методу «П'ять Чому?» 72
2. Методика застосування методу «П'ять Чому?» 74
Питання для самоконтролю 77
Список використаної та рекомендованої літератури ... 77

2.1.5. Завдання для самостійної роботи клієнтів 78
Список використаної та рекомендованої літератури ... 80

Глава 2.2
Психотехнології виявлення та корегування ірраціональних особистісних установок

Вступ до глави 81
2.2.1. Технологія навчання клієнтів використовувати формулу раціонально-емоційної поведінкової терапії «А-В-С-Д-Е»
1. Загальнотеоретичні положення раціонально-емоційної поведінкової терапії (РЕПТ) 82
2. Технологія навчання клієнтів основам РЕПТ 87
3. Технологія навчання клієнтів працювати за схемою «А-В-С-Д-Е» 89
4. Технологія реалізації вправи РЕПТ «Розклади проблему по поличках!» 91
5. Технологія реалізації вправи РЕПТ «Фіксація проміжних думок/когніцій» 93
Питання для самоконтролю 94
Список використаної та рекомендованої літератури ... 94
2.2.2. Завдання для самостійної роботи клієнтів 95
2.2.3. Технологія застосування методу Бек Джудит «Падаюча стріла»
1. Загальні положення методу «Падаюча стріла» 98
2. Методика застосування методу «Падаюча стріла» 101
Питання для самоконтролю 105
Список використаної та рекомендованої літератури 105
2.2.4. Завдання для самостійної роботи клієнтів 106
Список використаної та рекомендованої літератури 110

Глава 2.3
Психотехнології виявлення та корегування низької самооцінки

Вступ до глави 111
Список використаної та рекомендованої літератури 113

2.3.1. Технологія застосування методу О. М. Цільмак «Корегування низької самооцінки»
1. Загальні положення методу «Корегування низької самооцінки» ... 114
2. Методика застосування методу «Корегування низької самооцінки» ... 116
Питання для самоконтролю ... 122
Список використаної та рекомендованої літератури ... 122

2.3.2. Технологія застосування методу О. М. Цільмак «Трансформація ідеального «Я» в реальне»
1. Загальні положення методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне» ... 123
2. Методика застосування методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне» ... 124
Питання для самоконтролю ... 126
Список використаної та рекомендованої літератури ... 126

2.3.3. Завдання для самостійної роботи клієнтів ... 127
Список використаної та рекомендованої літератури ... 131

Глава 2.4
Психотехнології цілепокладання

Вступ до глави ... 132
Список використаної та рекомендованої літератури ... 134

2.4.1. Технологія застосування методу Ч. Черчмена та Р. Акоффа «Дерево цілей»
1. Загальні положення методу «Дерево цілей» ... 135
2. Методика застосування методу «Дерево цілей» ... 137
Питання для самоконтролю ... 139
Список використаної та рекомендованої літератури ... 140

2.4.2. Технологія застосування АРТ-методу «Еверест»
1. Загальні положення АРТ-методу «Еверест» ... 141
2. Методика застосування методу «Еверест» ... 142
Питання для самоконтролю ... 144

2.4.3. Завдання для самостійної роботи клієнтів ... 145
Список використаної та рекомендованої літератури ... 153

Глава 2.5
Психотехнології прийняття рішень

Вступ до глави 154
Список використаної та рекомендованої літератури 156
2.5.1. Технологія застосування методу Габріель Еттіген «WOOP»
1. Загальні положення методу «WOOP» 157
2. Методика застосування методу «WOOP» 158
Питання для самоконтролю 161
Список використаної та рекомендованої літератури 161
2.5.2. Технологія застосування методу Рене Декарта «Квадрат»
1. Загальні положення щодо застосування методу «Квадрат» 162
2. Методика застосування методу «Квадрат» 163
Питання для самоконтролю 164
Список використаної та рекомендованої літератури 164
2.5.3. Технологія застосування методу «SWOT-аналіз»
1. Загальні положення методу «SWOT-аналіз» 165
2. Методика застосування методу «SWOT-аналіз» ... 166
Питання для самоконтролю 172
Список використаної та рекомендованої літератури 172
2.5.4. Технологія застосування методу Р. Ділтса «Уолт Дісней»
1. Загальні положення методу «Уолт Дісней» 173
2. Методика застосування методу «Уолт Дісней» 175
Питання для самоконтролю 177
Список використаної та рекомендованої літератури 178
2.5.5. Завдання для самостійної роботи клієнтів 179

Глава 2.6
Психотехнології подолання психологічного самосаботажу

Вступ до глави 180
Список використаної та рекомендованої літератури 186

2.6.1. Технологія застосування техніки С. В. Ковальова «З мене достатньо»
1. Загальні положення щодо застосування техніки «З мене достатньо» 187
2. Методика застосування техніки «З мене достатньо» 188
Питання для самоконтролю 190
Список використаної та рекомендованої літератури ... 190

2.6.2. Технологія застосування техніки С. В. Ковальова «Злиття гальмівної та спонукальної частини»
1. Загальні положення щодо застосування техніки «Злиття гальмівної та спонукальної частини» 191
2. Методика застосування техніки «Злиття гальмівної та спонукальної частини» 194
Питання для самоконтролю 195
Список використаної та рекомендованої літератури ... 196

2.6.3. Технологія застосування «Техніки модифікації досвіду» Stuart A. Lichtman
1. Загальні положення застосування «Техніки модифікації досвіду» 197
2. Методика застосування «Техніки модифікації досвіду» 199
Питання для самоконтролю 200
Список використаної та рекомендованої літератури ... 200

2.6.4. Психологічні рекомендації «Як впоратися з психологічним самосаботажем» 201
Список використаної та рекомендованої літератури ... 204

Список використаної та рекомендованої літератури 205

Післямова 210

ПЕРЕДМОВА

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» заклади вищої освіти (надалі — ЗВО) повинні здійснювати підготовку компетентних фахівців, які, після закінчення ЗВО, змогли би безболісно приступити до виконання професійних функцій. Тому, освітній процес у ЗВО в основному спрямований на теоретико-практичну підготовку, яка є підґрунтям для компетентності.

Підготовка психологів є досить складним та відповідальним процесом, так як від її якості залежить ефективність та результативність надання психологічних послуг шляхом застосування різноманітних психотехнологій (методів, прийомів, вправ, технік та тощо).

Так, зокрема, у процесі психологічного консультування використовуються:

1) спеціальні методи, що розроблені в рамках окремих психологічних шкіл та спираються на конкретну методологію й окремі теорії особистості;

2) базові — такі як: інтерв'ю, бесіда, динамічне спостереження, активне та емпатійне слухання, психодіагностичне тестування, навіювання, емоційне зараження, переконання, психологічне інформування, художні аналогії, міні-тренінг, психотерапевтичний вплив та ін.; та

3) методи різних галузей науки, які були модифіковані та адаптовані психологами, наприклад, такі як: «SWOT-аналіз» Леранеда, Кристенсена, Ендрюса, Гута; «WOOP» Габріель Еттігена; «Квадрат» Рене Декарта та ін.

Однак, насьогодні нажаль, ми можемо констатувати, що більшість випускників-психологів, для забезпечення якості проведення психологічного консультування, вимушені проходити ще й додаткове навчання по засвоєнню методики застосування того чи іншого методу. Зрозуміло, що даний факт має досить багато суттєвих причин, основними з яких є:

По-перше, в освітніх програмах галуззі знань 053 «Психологія», не передбачені окремі повноцінні курси з «Гельштальт-психотерапії»,

«Когнітивно-поведінкової психотерапії», «Екзистенціальної психотерапії» та ін.

По-друге, у закладах вищої освіти, нажаль, досить часто практико-орієнтовані навчальні дисципліни викладають фахівці без практичного стажу роботи.

Третє, психологи-практики або психотерапевти є досить компетентними фахівцями, однак, у них іноді немає ні хисту, ні здібностей, ні мотивів щоби описати власний досвід застосування тих чи інших методів (технік, вправ) або методику застосування своїх авторських методів (технік, вправ).

Четверте, у більшості надрукованих авторських методах (техніках, вправах) вказана тільки їхня сутність, дуже рідко — алгоритм проведення, тоді як детальна методика застосування того чи іншого методу або зовсім не розкрита, або представлена доволі сухо.

П'яте, авторам більш вигідніше розкривати методику застосування тих чи інших технологій на спеціально організованих семінарах-тренінгах, аніж робити їх доступними для всієї цільової аудиторії (тобто суто комерційна причина).

Таким чином, це все сприяє тому, що сучасний фахівець-психолог, закінчивши заклад вищої освіти, іноді зовсім не озброєний практичним інструментарієм, не вміє використовувати різноманітні методи, прийоми, техніки, вправи у процесі надання психологічної допомоги.

Й саме з цих причин виникла ідея інтегрувати та модифікувати методи різних галузей науки, описати їх методику застосування у процесі психологічного консультування; а також представити методику різноманітних авторських методів (технік, вправ).

Отже, *метою підручника* є — розкриття сутності методики застосування у процесі психологічного консультування різноманітних психотехнологій (методів, прийомів, вправ, технік та ін.).

Підручник складається з 2 розділів. Перший розділ «Загальні положення реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування» розкривається через параграфи та висвітлює зміст дефініцій «психотехнологія» та «психотехніка», розкриває класифікацію психотехнологій, основні вимоги до психотехнологій, основні принципи, умови та правила реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування; основні комунікативні психотехніки в консультативному процесі — різновиди запитань та особливості їх формулювання, техніки впливу на клієнта, психотехніки активного слухання консультантом та тощо.

Другий розділ «Методика реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування» — розкриває методику реалізації психотехнологій щодо: аналізу актуальної життєвої ситуації; виявлення та корегування особистісних ірраціональних установок і самооцінки; прийняття потрібних обґрунтованих рішень; цілепокладання клієнта, подолання самосаботажу та ін. Другий розділ складається з глав, наприкінці яких представлені деякі практичні рекомендації для самостійного використання клієнтами певних методів, технік, вправ.

Зрозуміло, що підручник не охоплює усе різноманіття психологічних технологій в психологічному консультуванні різних психологічних шкіл та не є «готовим рецептом» для роботи консультанта з клієнтами. Однак, він:

- по-перше, допоможе розширити арсенал практичного інструментарію консультантів, особливо початківців;
- по-друге, посприяє розвитку та формуванню у здобувачів вищої психологічної освіти методичної та психотехнологічної психологічної компетентності;
- третє, слугуватиме певним підґрунтям для розробки нових методів та вдосконалення існуючих;
- четверте, забезпечить якість практичного навчання;
- п'яте, сприятиме більш впевненому та безболісному входженню психологів-початківців у психологічну діяльність та ін.

Підручник буде корисним здобувачам вищої психологічної освіти, науково-педагогічним працівникам закладів вищої освіти, практикуючим психологам та психотерапевтам та ін.

Розділ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Вступ до розділу

Теоретико-методичні та практичні положення реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування ґрунтуються на основних принципах, правилах та умовах їх застосування.

Якість, надійність та результативність застосування під час психологічного консультування тих чи інших психологічних технологій ґрунтується на:

1) якісному та надійному психологічному інструментарії,

2) основних принципах, правилах та умовах їх застосування;

3) професійно-важливих здібностях, уміннях та характеристиках (якостях, рисах, ознаках, властивостях, особливостях) консультанта;

4) компетентності консультанта;

5) мотивації клієнта до особистісних трансформацій, готовності до особистісних змін та тощо.

У цьому розділі розкриті концептуальні положення психологічних технологій у психологічному консультуванні.

Метою цього розділу є розкриття категоріально-понятійного апарату змісту дефініцій «психотехнологія» та «психотехніка», систематизація психотехнологій шляхом їх класифікації, визначення основних вимог до психотехнологій, етапів їх реалізації, принципів, умов та правил їх реалізації; а також види запитань та особливостей їх формулювання та ін.

Глава 1.1
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПСИХОТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

1. Категоріально-понятійний апарат дефініцій «психотехнологія» та «психотехніка»

Практична діяльність психолога та психотерапевта (надалі — консультанта) є доволі складною та когнітивно-емоційно насиченою. Як відомо, в арсеналі консультантів повинно бути якомога більше різноманітних валідних, достовірних та надійних психологічних технологій («психологічна» — з древньої грецької: «Ψυχή» — душа; характер; «λόγος» — вчення; «технологія» — з древньої грецької: «τέχνη» — мистецтво, майстерність, вміння та «λόγος» — слово; думка, сенс, поняття).

Вчені різних галузей психологічної науки по різному надають визначення терміна «психотехнологія».

Так, наприклад, М. Ю. Ліхобабін (2004), описував психотехнологію як:

✓ сукупність та послідовність психічних процесів та дій у діяльності людини;

✓ науку про закономірності, виявлення та використання у діяльності найбільш ефективних психічних процесів, дій та їх послідовностей.

Ситніков О. П. (1996) описував чотири можливі варіанти змісту поняття «психотехнологія», у яких вихідним словосполученням виступає — «...сукупність дій та операцій...».

Значення I — психотехнологія як реально впорядкована сукупність дій та операцій, або «здійснення психотехнології».

Значення II — психотехнологія як спосіб організації впорядкованої сукупності дій та операцій у певну цілеспрямовану послідовність або орієнтовну основу дій (ООД) — «первинна форма існування психотехнології».

Значення III — психотехнологія як опис науковими засобами цілеспрямованої послідовності дій, виявлення їхньої впорядковуючої основи, вивчення закономірностей у способах організації дій з метою використання найефективніших із них.

На думку Ситнікова О. П., цьому значенню може відповідати «психотехнологічне дослідження».

Значення IV — психотехнологія як результат опису здійснюваних способів організації дій та операцій, націленого на його практичне застосування, схема орієнтовної основи дій (схема ООД) — сукупність різної предметної інформації, орієнтирів та вказівок щодо здійснення дій. Цьому рівню відповідає «реалізація психотехнології».

ООД розглядається О. П. Сітниковим як первинна форма існування технології, що відноситься до плану реально здійснюваних дій, тоді як схема ООД фіксує уявлення про те, як мають здійснюватися зазначені дії (ідеальний план), і має відношення до спроможності професіонала здійснювати реальні дії за умов реально існуючої конкретної ситуації.

Схема ООД, на його думку, є результатом виявлення ООД — об'єктивної логіки сукупності дій та операцій, спрямованих на досягнення певної мети, що реально здійснюються професіоналом. По суті, вона є комплексом предметної інформації, в тому числі вказівок та орієнтирів для здійснення дій та операцій. Володіння схемою ООД є володіння відповідної інформацією, тобто. знання того, як слід організовувати свої дії, щоб досягти поставленої мети в наявних умовах виконати професійне завдання.

М. Д. Узлов під змістом поняття «психотехнологія» розуміє — «... сукупність засобів, методів, прийомів досягнення конкретних цілей...».

Слід вказати, що поняття «психотехнологія» та «психотехніка» необхідно змістовно розмежовувати між собою.

Отже, під **«психотехнологією»** слід розуміти — сукупність методів, прийомів, вправ та технік, які спрямовані допомогти клієнтові розв'язати його актуальні життєвоскладні завдання.

Під **«психотехнікою»** (від грец. «ψυχή» — душа, та древньо-грец. «τεχνικός» від «τέχνη» — мистецтво, майстерність, вміння) вчені розуміють:

– «...конкретний комплекс психологічних прийомів впливу...»;

– «прийоми (або систему прийомів), що використовуються для проведення тестування, бесіди, спостереження тощо...».

Таким чином, аналізуючи поняття «психотехнологія» та «психотехніка» ми можемо встановити їх певні відмінності — див. таблицю 1.

Таблиця 1

Змістовні відмінності між дефініціями «психотехнологія» та «психотехніка»

Критерій	Психотехнологія	психотехніка
за змістом поняття	більш широке	вужче
має на меті	розв'язати конкретну актуальну життєву проблему клієнта	вплинути на клієнта
у своєму арсеналі має	сукупність методів, прийомів, вправ, технік	конкретні комплекси психологічних прийомів впливу
забезпечується	сукупністю засобів та інструментів	сукупністю принципів та правил

Всі психотехнології мають певне значення для психологічної діяльності, тобто вони характеризуються певними функціями (від лат. «functio» — виконання, здійснення). **До основних функцій психологічних технологій** слід віднести такі:

– ***гносеологічна*** (від грец. «gnosis» — знання, «logos» — навчання) — забезпечує процес пізнання сутності психологічних характеристик клієнта, його особливостей взаємодії, життєвих обставин тощо;

– ***інтерпретаційна*** (від лат. «interpretatio» — посередництво, тлумачення, пояснення) — забезпечує роз'яснення: а) внутрішньої сутності особистісних характеристик, процесів, явищ; б) закономірностей внутрішніх зв'язків явищ та процесів; в) суб'єктивних та об'єктивних причин тощо;

– ***пояснювальна*** — забезпечує розкриття сутності значимих явищ, подій, ситуацій, поведінки клієнта, тобто їх форм, сторін, елементів, характеристик тощо;

– ***критична*** (від фр. «critique», з грец. «κριτική τέχνη» — мистецтво розбирати, судження) — забезпечує процес виявлення: а) суперечностей; б) помилок та їх розбір; в) похибок у певних прогнозних моделях та планах особистісних трансформацій клієнта тощо;

– ***практично-прикладна*** — забезпечує практичну площину застосування психотехнології;

– ***комунікативна*** (від лат. «communicatio» — єдність, передача, з'єднання, повідомлення) — забезпечує процес збору інформації та її перевірки;

– ***організаційна*** — забезпечує організацію напрямів діяльності консультанта;

– ***креативна*** (від англ. «create» — створювати, «creative» — творчий) — забезпечує творчий, нестандартний підхід під час генерування ідей та припущень під час психологічного консультування;

– ***перцептивна*** (від лат. «percеptio» — сприйняття і «socialis» — громадський) — забезпечує процес сприйняття, оцінку і розуміння певних ознак, властивостей, характеристик, стратегій поведінки клієнта;

– ***прогностична*** (від грец. «πρόγνωσισ» — знання наперед) — забезпечує процес передбачення імовірного стану суб'єкта, явища, процесу на певний момент або проміжок часу (у минулому або майбутньому) тощо.

Отже, вищевказані функції вказують саме на те значення, яке мають психотехнології як для процесу психологічного консультування так й безпосередньо для консультанта та клієнта.

2. Класифікація психотехнологій

Психотехнології дозволяють ефективно вирішувати складні актуальні життєві обставини клієнта; профілактувати стреси, знімати втому; знімати ймовірність небезпечних помилок у відповідальній роботі; попереджувати та усувати конфлікти; відстежувати функціональний стан особистості; проводити психогігієнічні та профілактичні заходи та оцінювати їх ефективність. Їх значення вагоме для практики надання психологічних послуг. Тому, психотехнології мають бути різноманітними за своєю різнорівневою структурою.

Аналізуючи практику психологічної діяльності на наукові джерела, можна констатувати той факт, що **психотехнології можна класифікувати за такими критеріями:**

1) За психологічним напрямом наукової школи:

а) психоаналітичні;

б) гельштальт психотехнології;

в) тілесноорієнтовані психотехнології;

г) гуманістичні психотехнології;

д) консонантні психотехнології;

е) когнітивно-поведінкові;

є) раціонально-емоційно-поведінкові;

ж) арт-психотерапевтичні та ін.

2) За функціональним призначенням:

а) превентивні — спрямовані на ужиття профілактичних мір щодо унеможливлення настання негативних наслідків;

б) оперативні — спрямовані на допомогу клієнтові «тут та зараз»;

в) реабілітаційні — спрямовані на відновлення та реабілітацію клієнта;

г) психотерапевтичні — спрямовані на лікування психічної сфери клієнта.

3) За кількістю суб'єктів:

а) індивідуальні;

б) групові.

4) За ступенем впливу на психіку людини:

а) глибинні (травмо-обумовлені) — для вирішення глибинних проблем особистості (зазначені психотехнології можуть використовувати у своєї професійній діяльності лише психотерапевти);

б) поверхові (ситуаційно-обумовлені) — не чіпають глибинних проблем особистості клієнта, вони сприяють вирішенню його ситуативних проблем, без глибокого впливу на його психіку (ці психотехнології можуть використовувати як психологи так й психотерапевти).

5) За частотою використання:

а) *психотехнології що використовуються лише один раз* — це такі, що спрямовані для вирішення актуальної життєвої ситуації клієнта;

б) *психотехнології, що використовуються іноді* — це такі, що застосовуються у разі необхідності;

в) *психотехнології, що використовуються протягом усього життя* — це такі, що застосовуються постійно, наприклад, для реалізації стратегічних та генеральних цілей особистості.

6) За метою та завданнями впливу на людину, соціальну групу чи суспільство загалом, психотехнології класифікують:

а) *інтегративні* — це такі, що комплексно, інтегрально впливають;

б) *цільові* — це такі, що вирішують певні вузькі завдання або формують конкретні якості;

в) *метапсихотехнології* — це такі, що навчають методиці самостійного застосування або реалізації психотехнологій.

7) За видом діяльності у процесі якої вони реалізуються:

а) тренінгові;

б) психологічного консультування;

в) психокорекційні;

г) реабілітаційні;

187619

д) розвивальні;
е) профілактичні та ін.
9) ***За сферою впливу***, тобто:
а) тілесно-орієнтовані (фізична та психосоматична сфери);
б) біоенергетичні;
в) емоційної-чуттєві;
г) когнітивні;
д) духовні;
е) творчі та ін.

У свою чергу психотехнології за сферою впливу мають свої різновиди. Розглянемо їх відповідно до сфер впливу. Отже, є такі ***різновиди психотехнологій тілесної сфери впливу***:

ІІ. До психотехнологій тілесної сфери впливу належать:

а) Танцювально-рухові:

➢ **техніка автентичного руху** — суть цієї практики полягає в тому, щоб зняти з людини обмеження та бар'єри, які сковують її. Критерієм автентичності є здатність людини дати волю своїм інтуїтивним імпульсам та можливість вільно висловлювати себе без інтелектуальної директиви, на відміну від руху, ініційованого свідомим прийняттям рішень;

➢ **холістичний палсінг** — заснований на коливаннях, що проходять по всьому тілу людини, частота яких під час сеансу приблизно дорівнює частоті серцевих скорочень. Клієнт відчуває м'яке похитування та вібрації, що хвилями проходять через весь його організм. Ці хвилі активізують діяльність різних систем: кровообігу, лімфатичної та гормональної, а також знімають енергетичні блоки з різних ділянок тіла, подібно до того, як потік води забирає всі перешкоди, що зустрічаються на його шляху та ін.

б) Дихальні техніки:

➢ **холотропне дихання** (англ. holotropic breathing, від др.-греч. ὅλος «цілий» і τρόπος «напрямок, спосіб») — метод трансперсональної психотерапії, що полягає в гіпервентиляції легень за рахунок прискореного дихання;

➢ **ребефінг** (rebirthing, в перекладі з англ. — друге народження) — дихальна методика психологічної корекції, самодослідження і духовної трансформації (Л. Орром і С. Рей (L. Orr, S. Ray, 1977).Основний елемент ребефінга — глибоке, часте дихання без пауз між вдихом і видихом (зв'язне дихання);

вайвейш — циркулярне дихання, яке викликає релаксацію, оновлює сприйняття та перефокусує мислення, приносячи відчуття задоволення і допомагаючи подивитися на життя новими очима;

вільне дихання та ін.

в) Різного роду йога-практики.

г) Практики тенсегріті — система тілесних рухів, дихань та позицій тіла, — так званні магічні паси. Згідно з твердженнями Карлоса Кастанеди магічні паси відкривали шамани стародавньої Мексики, перебуваючи у стані «підвищеного усвідомлення» або «сновидіння-наяву».

д) Техніки мантр — «Ман» означає «розум», а «тра» — «звільнити». Мантра — це те, що звільняє розум. Як правило, мантра є складом, словом або реченням, що використовуються в медитації для фокусування розуму та досягнення певного емоційного стану.

е) Звукотерапія.

э) Музикотерапія.

ж) Самомасаж.

з) Біосинтез (з тілесно-орієнтованої психотерапії).

і) Бондинг (з англійської «bonding» — «возз'єднання») — йдеться про возз'єднання матері з її дитиною на тонкому інтуїтивному рівні. Бондінг — це вміння відчути, зрозуміти свою дитину навіть на відстані, може навіть десь передбачити її бажання, попередити провину. Феномен бондингу не піддається логіці, але доводиться визнати його існування та ін.

II. До біоенергетичних психотехнологій належать:

✓ деякі техніки цігун;

✓ деякі техніки раджа-йоги;

✓ деякі техніки йога кундаліні;

✓ деякі техніки біоенерготерапії;

✓ аутотренінг;

✓ біоенергетичні методи, вправи та техніки та інше.

III. До технологій, що беруть за базову основу впливу психоемоційні процеси, можна віднести:

✓ методи, техніки та вправи регуляції та саморегуляції емоційних станів та процесів;

✓ деякі техніки візуалізації;

✓ деякі техніки раджа-йоги;

✓ деякі елементи аутотренінгу та інші.

IV. До когнітивних психотехнологій відносяться:

➢ методи, техніки та вправи самоаналізу;

➢ деякі методи, техніки та вправи: прийняття управлінських рішень, аналізу актуальної життєвої ситуації клієнта; корегування ір-

раціональних установок; цілепокладання, подолання самосаботажу та тощо;

➢ деякі методи, техніки та вправи НЛП, позитивної психотерапії, гельштальт-психотерапії, когнітивно-поведінкової психотерапії та тощо;

➢ деякі техніки раціоналізації та ін.

V. До духовних психотехнологій належать:

➢ ментальна візуалізація;

➢ медитація;

➢ молитва;

➢ тантра та ін.

VI. До психотехнологій, що спрямовані на творчу сферу особистості відносяться:

➢ техніки творчої візуалізації;

➢ техніки та вправи арт-психотерапії (казко-терапії, пісочної психотерапії, ізотерапії, фототерапії, ліплення тощо);

➢ техніки та вправи, що використовуються під час застосування метафоричних асоціативних карт;

➢ техніки та вправи, що використовуються під час психологічних ігор (трансформаційних, сюжетно-рольових, ігри-проживання, ігри-драми, проектні ігри тощо) та ін.

Слід підкреслити, що усі вище виділені особистісні сфери психологічного впливу тісно взаємопов'язаними та взаємообумовленими між собою. Й тому, на сучасному етапі консультант, намагаючись вплинути на декілька різних сфер особистості, використовує інтегративних підхід для підбору та використання тієї чи іншої психотехнології. Так як, саме інтегративний підхід надання психологічних послуг є найбільш ефективним, дієвим, вдалим та результативним.

3. Вимоги до психотехнологій та етапи їх реалізації

Існує низка вимог до психотехнологій, за якими їх слід відібрати, реалізувати та оцінювати. Отже, консультант у процесі відбору та реалізації психотехнологій, повинен ураховувати:

1. ***Наукову обґрунтованість психотехнології*** — тобто процедура реалізації певної психотехнології повинна ґрунтуватися на узгодженості змісту способів і прийомів з рівнем розвитку сучасної науки і техніки.

2. ***Ефективність*** (від лат. «efficientia») — реалізація певної психотехнології повинна забезпечувати «співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами».

3. ***Безпечність (екологічність)*** — психотехнологія не повинна бути шкідливою для клієнта, не повинна негативно впливати на стан його фізичного та психічного здоров'я.

4. ***Надійність*** — психотехнології повинні забезпечувати якість результатів надання психологічних послуг.

5. ***Доступність*** — зміст та процедура проведення психотехнології повинні бути зрозумілими для клієнта, та простими, для того щоб клієнт, у разі потреби, мав би можливість для її самостійного використання.

6. ***Універсальність*** –щоби психотехнологію можна було використовувати не тільки під час особистої зустрічі, а й підчас он-лайн психологічного консультування.

Таким чином, пошук психотехнологій, які би відповідали зазначеним вище вимогам, є досить складною практичною проблемою консультанта, а також науково-прикладною проблемою науки психології та її методології.

Всі психотехнології реалізуються у три етапи: *підготовчий, основний та заключний*.

Підготовчий етап є певним підґрунтям для подальшого ефективного процесу застосування того чи іншого методу. Під час психологічного консультування консультант визначається з методом (вправою, технікою) та пропонує клієнту певний метод (вправу, техніку), повідомляючи про його сутність, принципи, умови та правила застосування. У разі необхідності — підготовлює необхідні матеріали для застосування методу (вправи, техніки). Слід зазначити, що у психолога у його «методичній скарбничці» необхідні матеріали повинні бути завчасно підготовлені до кожного методу (вправи, техніки).

Основний етап реалізації психотехнології. Процес реалізації певної психотехнології має свій конкретний алгоритм, якого рекомендовано дотримуватися для досягнення її мети.

Однак, так як історія клієнта та й сам клієнт є своєрідно індивідуально неповторним. Тому, у процесі реалізації психотехнологій, консультанти, супроводжуючи клієнтів, відстежуючи їх реакції на завдання та орієнтуючись на їхні відповіді, або креативно:

а) модернізують психотехнологію, змінюючи елементи алгоритму його застосування;

б) змінюють чи замінюють увесь алгоритм проведення;

в) запроваджують в алгоритм реалізації психотехнології — елементи алгоритму реалізації іншого методу (вправи, техніки);

г) запроваджують в алгоритм реалізації певної психотехнології — увесь цілком алгоритм реалізації іншого методу (вправи, техніки);

д) комбінують різноманітні елементи алгоритмів реалізації декількох методів (вправ, технік).

! *Отже, під час психологічного консультування, такий інтегративний та креативний підхід консультанта є допустимим, а іноді й досить необхідним, так як саме завдяки цьому можна найбільш екологічно, якісно та результативно допомогти клієнтові.*

На заключному етапі реалізації тієї чи іншої психотехнології консультант повинен разом з клієнтом підвести підсумки роботи застосування певної психотехнології на консультативній сесії.

Слід підкреслити, що консультант не повинен закінчувати сеанс психологічного консультування якщо клієнт відчуває розбалансованість та розбитість. Краще пролонгувати його для того щоби клієнт винайшов для себе ресурс, який допоможе йому у вирішенні тих чи інших питань. При цьому клієнт повинен відрізняти «...ресурсні образи від фантазій та розуміти, що саме треба брати за основу в русі по життю...».

! *Отже, закінчувати реалізацію тієї чи іншої психотехнології треба тільки тоді коли: а) обговорено з клієнтом його подальші дії та їх імовірні наслідки; б) винайдено клієнтом ресурс для вирішення тих чи інших питань.*

Отже, *головною метою заключного етапу* є те, щоб консультант не лише допоміг клієнтові винайти шляхи вирішення його складної життєвої ситуації, але й ще у тому, щоб він навчив клієнта універсальному алгоритмові вирішення подібних життєвих ситуацій.

Таким чином, у процесі психологічного консультування консультант повинен чітко дотримуватися етапів реалізації психотехнологій, так як саме це сприятиме якості та результативності надання психологічних послуг.

4. Принципи, умови та правила реалізації психотехнологій

Ефективність процесу реалізації психотехнологій під час психологічного консультування базується на дотриманні консультантом певних **принципів**, а саме:

1) ***законності*** — тобто під час реалізації психотехнології не повинні порушуватися права і свободи людини;

2) ***конфіденційності*** — тобто консультант не повинен розголошувати відомості та інформацію, які йому стали відомі під час застосування того чи іншого методу;

3) ***екологічності*** (***«не нашкодь»***) — процес реалізації певної психотехнології не повинен нашкодити фізичному та психічному здоров'ю клієнта та власне й консультанта;

4) ***об'єктивності*** — під час реалізації психотехнології необхідно спиратися на об'єктивну реальність життєвих обставин клієнта;

5) ***цілісності*** — під час реалізації психотехнології слід дотримуватися етапів реалізації того чи іншого методу (вправи, техніки) та цілісно торкатися різних сфер впливу клієнта (тілесної, когнітивної, емоційної, духовної, творчої, біоенергетичної та ін.);

6) ***гнучкості*** — слід підлаштовувати алгоритм застосування того чи іншого методу (вправи, техніки) під провідні індивідуально-психологічні сфери клієнта;

7) ***системності*** — слід системно реалізовувати алгоритм застосування того чи іншого методу (вправи, техніки);

8) ***комплексності*** — необхідно охопити більшість з сфер впливу (тілесну, когнітивну, емоційну, духовну, творчу, біоенергетичну та ін.);

9) ***несуперечності*** — слід ґрунтуватися на узгодженості форми та змісту складових алгоритму застосування того чи іншого методу (вправи, техніки);

10) ***конкретності*** — слід ґрунтуватися на встановленні максимально чітких меж головних параметрів того чи іншого методу (вправи, техніки);

11) ***детермінізму*** (причинної обумовленості) — слід ґрунтуватися на об'єктивних та суб'єктивних причинах того чи іншого явища під час реалізації певної психотехнології;

12) ***етичності*** — процедура реалізації певної психотехнології повинна відповідати етичним нормам психологічної діяльності.

Таким чином, зазначені принципи є необхідною умовою, дотримання якої забезпечить ефективність та результативність надання психологічних послуг.

Необхідно зазначити, що є загальні для всіх методів (вправ, технік) основні умови та правила їх застосування, а є суто приватні, які безпосередньо стосуються конкретного методу (вправи, техніки). Тому, надалі будуть описані саме загальні основні умови та правила застосування психотехнологій, а приватні умови та правила — будуть представлені у перших підрозділах «Загальні положення щодо застосування методу...»

Отже, **основними умовами реалізації психотехнологій (методів, прийомів, вправ, технік) у процесі психологічного консультування є те, що:**

1. ***клієнт повинен:***

– бути мотивованим;

– прагнути до саморозкриття та самопізнання;

– прагнути до особистісних трансформацій;

– дотримуватися інструкцій, які лунають від консультанта;

– бути щирим та відвертим;

– дотримуватися рекомендації, що були вироблені у процесі психологічного консультування.

2. ***Консультант*** повинен:

✓ бути компетентним сертифікованим фахівцем, що володіє необхідними знаннями та уміннями у певних галузях (психоаналізу, біхевіоризму, гуманістичної та гештальтпсихології та ін.); проективними методами діагностики, різними психотехніками, психологічними інструментами, методами, прийомами та методиками їх використання тощо. При цьому, розуміючи межі та наслідки застосування тих чи інших психотехнологій слід бути й в міру гнучким та креативним. Повинен бути озброєний різноманітним інструментарієм та володіти різними методиками його застосування;

✓ обов'язково пройти власну психотерапію перед початком практичної психологічної діяльності, для того щоби не здійснювати перенос (наприклад, не перекладати власні проблеми на клієнта, не приписувати йому власні установки, інтереси, погляди, ставлення, мотиви тощо);

✓ говорити спокійно, мелодійно, повільно, заспокоюючe, невимушено та не сковано;

✓ демонструвати рівний настрій (так як, наприклад, його радісний настрій може дратувати клієнта; похмурий — може ще більше його засмутити та стати бар'єром для встановлення довіри);

✓ одягатися скромно, тобто не яскраво та демонстративно, оскільки саме зовнішній вигляд іноді стає перешкодою на шляху встановлення з клієнтом контакту та довірливих стосунків.

Таким чином, дотримання цих та інших умов консультантом буде сприятиме ефективності застосування ними психотехнологій

До основних правил реалізації консультантом психологічних технологій слід віднести такі, а саме консультант повинен:

1) уважно спостерігати за роботою клієнта та здійснювати психодіагностику;

2) досить обережно спрямовувати клієнта на шлях його особистісних трансформацій;

3) супроводжувати клієнта, задаючи йому додаткові уточнюючі питання та зосереджуючи його увагу на деталях та дрібницях;

4) не займати провідну, домінуючу, демонстративну позицію;

5) не квапити клієнта;

6) не шукати за клієнта відповіді на запитання, які виникають в ході роботи,– він повинен сам їх винаходити;

7) не коментувати дії клієнта (він повинен сам зробити ті чи інші висновки);

8) не порушувати правило «Стоп» — клієнт може в будь який час зупинити процедуру застосування тієї чи іншої психотехнології, не пояснюючи причин.

Отже, всі ці та інші провідні умови та правила застосування психотехнологій є запорукою ефективності психологічної діяльності консультанта.

Таким чином, важливе значення для збереження психічного здоров'я клієнта має урахування усіх вищевказаних умов та правил застосування у процесі психологічного консультування різноманітних психотехнологій, психологічних інструментів методів, прийомів та методик їх використання тощо. Теоретико-методичні та практичні положення реалізації психотехнологій у процесі психологічного консультування є передумовою методичної компетентності психолога та психотерапевта.

Питання для самоконтролю

1. За якими критеріями слід класифікувати психотехнології?
2. Назвіть основні вимоги до психотехнологій.
3. Назвіть основні етапи реалізації психотехнологій.
4. Розкрийте сутність основних принципів психотехнологій.
5. Які основні умови реалізації психотехнологій?
6. Які основні правила реалізації психотехнологій?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Автентичний рух. Мері Старкс Вайтхаус. Преса. URL: https://presa.com.ua/psykholohiia/avtentichnij-rukh-meri-starks-vajtkhaus.html#vynyknennia
2. Сучасні методи досудового розслідування кримінальних правопорушень: підручник / Цільмак О. М., Користін О. Є., Заєць О. М. та ін. ; [за заг. ред. О. М. Цільмак]. Одеса : ОДУВС, 2017. 352 с. з іл.
3. Цільмак О. М. Алгоритм застосування психодіагностичної методики «Зернятко». *Наука і освіта*. 2012. № 1 (Педагогіка). С. 75–79.
4. Цільмак О. М. Класифікація психотехнологій. *Analysis of modern ways of development of science and scientific discussions* : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (29 листопада — 2 грудня 2022 р.). Більбао, Іспанія, 2022. С. 493–498. URL: https://www.researchgate.net/profile/Nataliia-Khatniuk/publication/365806668_Hatnuk_NS_Marcenko_KD_Zarubiznij_dosvid_zastosuvanna_podatku_na_neruhome_majno_zaprovadzenna_pozitivnih_polozen_u_vitciznane_zakonodavstvo_X_Miznarodna_naukovo-prakticna_konferencia_Analysis_of_modern/links/6385311e7b0e356feb9306df/Hatnuk-NS-Marcenko-KD-Zarubiznij-dosvid-zastosuvanna-podatku-na-neruhome-majno-zaprovadzenna-pozitivnih-polozen-u-vitciznane-zakonodavstvo-X-Miznarodna-naukovo-prakticna-konferencia-Analysis-of-mo.pdf#page=496
5. Magical Passes: The Practical Wisdom of the Shamans of Ancient Mexico, 1998. ISBN 0–06–017584–2; 1999. ISBN 0–06–092882–4.
6. Lahad S. Tracing Coping Resources Through a Story in Six Parts — The «BASIC PH«model. *Psychology at School and the Community During Peaceful and Emergency Times.* Tel-Aviv : Levinson-Hadar, 1993. P. 55–70.

Глава 1.2
ОСНОВНІ КОМУНІКАТИВНІ ПСИХОТЕХНІКИ В КОНСУЛЬТАТИВНОМУ ПРОЦЕСІ

1. Різновиди запитань та особливості їх формулювання

Досить актуальною проблемою для молодих фахівців-психологів є компетентне формулювання запитань в консультативному процесі. Хоча, зазначеній темі приділяється увага під час навчального процесу, однак, саме уміння правильно та своєчасно задавати клієнтові запитання у початківців психологів-консультантів не досить розвинуте. Тому, у цій главі, представлені узагальнені наукові та практичні напрацювання з питань різновидів запитань та особливостей їх формулювання, а також наведені приклади різних видів запитань.

Як відомо, консультант задає клієнтові різні види запитань, кожне з яких націлене на досягнення певної мети. Наприклад, запитання для: підтримки контакту з клієнтом; отримання необхідної інформації; виявлення почуттів; перевірки або уточнення гіпотез; спонукання до ухвалення рішень; виявлення ресурсів клієнта; перевірки чи правильно розуміє клієнт те, що сказав консультант; з'ясування чи правильно консультант зрозумів клієнта; привертання уваги клієнта та тощо. Отже, залежно від мети та завдань, які хоче досягнути консультант, визначається й зміст запитання (див. табл. 2).

Відповідно до змісту мети та завдань запитань вони можуть мати різні **функції** під час психологічного консультування, зокрема, такі як:

1. ***Залучення уваги*** — забезпечують підготовчі операції до початку процесу мислення клієнта.

Приклад запитання:

– «Як Ваші справи?»

2. ***Одержання інформації*** — забезпечують одержання інформації про об'єкт (предмет) обговорення.

Приклад запитання:

– «Що Ви маєте на увазі?».

Таблиця 2

Цільове призначення запитань

Мета запитання	Завдання запитання	Приклади
Стимулювання клієнта на більш докладну розповідь	Спонукання клієнтів ілюструвати свою розповідь прикладами	Ви можете розповісти про якусь конкретну ситуацію?
Перевірка, чи правильно розуміє клієнт те, що сказав консультант	Уточнення правильності розуміння та адекватності сприймання клієнта	Вас цікавлять більше «....»? Що саме вас цікавить?
Отримання інформації	Аналіз ситуації та причин її виникнення; виявлення уявлень клієнта про причини виниклих дисфункцій	Коли це трапилося? Як Ви думаєте, чому це відбувається? Що, на Ваш погляд, призвело до «....»?
Виявлення почуттів клієнта	Отримання інформації про характер емоційних переживань клієнта	Що Ви відчували в цей момент? Ви турбуєтеся, коли отримуєте низьку оцінку?
Перевірка терапевтичних гіпотез	Виявлення закономірностей у функціонуванні клієнта	Чи правильно я зрозуміла (зрозумів), що кожен раз, коли Ви «....», рівень вашої тривоги зростає?
Спонукання до ухвалення рішень	Мотивування клієнта до особистісних трансформацій	Як я вас зрозуміла (зрозумів), Ви готові до особистісних трансформацій?
Виявлення ресурсів клієнта	Виявлення сильних сторін клієнта, його здібностей реорганізовуватися	Згадайте, чи був хтось з Ваших близьких у подібній ситуації? Як він впорався з нею?
З'ясування правильності розуміння клієнта	Уточнення точності розуміння вислову клієнта	Чи правильно я Вас почула (почув), Ви сказали що «....»? Коли Ви сказали про «....», Ви мали на увазі «....»?
Привертання уваги клієнта	Налаштування клієнта на роботу	Що саме Вас цікавить? Що Ви хотіли би зрозуміти під час нашої зустрічі?

3. ***Повідомлення інформації*** — забезпечують передачу клієнту інформації.

Приклад запитання:

– «Чи знаєте Ви, як можна побороти... (відчуття страху, тривоги...)?»

4. ***Запуск мислення*** — забезпечують запуск процесу обмірковування.

Приклад запитання:

– «Які ж будуть Ваші дії з щодо вирішення цього питання?»

5. ***Спонукання до ухвалення рішення*** — приводять клієнта до необхідності вироблення рішення.

Приклад запитання:

– «Прийшов час діяти, чи не так?»

Як видно з прикладів запитань, у процесі психологічного консультування консультант використовує їх різні види — це й відкриті запитання, й закриті, й нейтральні, й альтернативні, й обґрунтовані, й контрольні, й обхідні та тощо.

Розглянемо **різновиди запитань у консультативному процесі та рекомендації як й коли їх слід застосовувати**.

І. Отже, **відкриті запитання,** — їх слід задавати якщо необхідно довідатися про клієнта, — про його потреби, запити, проблеми, бажання і позиції. Їх, як правило, починають з питальних слів: ***хто, що, де, коли, навіщо, чому, скільки, кому, як, чим?..***

Відкриті запитання доцільно застосовувати:

- на початку розмови;
- при переході до наступних етапів консультування;
- щоб змусити клієнта подумати;
- щоб з'ясувати інтереси і позиції клієнта;
- щоб докопатися до причин, наприклад, страхів, занепокоєнь, сумнівів і відмов та ін.

Однак слід бути обережним, тому що питання, що починаються зі слів: «Чому?», «З якої причини?», «Чому ж Ви відразу не сказали про це?» — сприймаються як обвинувачення.

Питання: «Чому?», «З якої причини?» — часто сприймаються як докір та змушують клієнта виправдуватися. Клієнту здається, що консультант не визнає його і навіть нападає на нього.

Краще використовувати більш нейтральне запитальне слово, зберігаючи при цьому його зміст.

Приклад таких запитань:

– «Що Вас змусило це зробити?»

– *«Які причини Вам перешкодили?»*

– *«Що Вас утримало від...».*

II. Закриті запитання — включають в себе частку «Чи» та потребують відповіді «Так» або «Ні».

Закриті запитання доцільно задавати коли:

• необхідно одержати лише коротку однозначну відповідь;

• неговіркий клієнт;

• необхідно отримати потрібну інформацію (задається після цілої серії подібних запитань);

• треба швидко перевірити, чи правильно зрозуміли те, що сказав клієнт та ін.

! *Використовувати закриті запитання необхідно досить обережно, тому що, якщо вони задані одне за одним, то це створює враження допиту.*

III. Навідні запитання — змушують клієнта підтвердити сказане консультантом.

У навідному запитанні вже визначена думка. Задаючи таке питання, консультант сподівається, що клієнт погодиться з цією думкою, тобто консультант як би вселяє цю думку і поволі впливаєте на хід розмови так, що клієнт не відразу усвідомлює це.

Приклади таких запитань:

«Ви ж напевно в цьому зацікавлені?»

«Ви, звичайно, не хочете, щоб...»

Небезпека таких запитань полягає в тому, що клієнт може відчути, що його консультант хочете обдурити. Й це відразу викликає у нього внутрішній протест.

! *Необхідно утримуватися від навідних запитань особливо під час аналізу потреб.*

Консультанту навідні запитання доцільно задавати:

• для підведення підсумків розмови, коли він виявив, що клієнт може дати позитивну відповідь;

• щоб змусити балакучого клієнта повернутися до обговорення того чи іншого питання;

• якщо він має справу з особливо нерішучим клієнтом та ін.

IV. Альтернативні питання — надають можливість клієнтові зробити вибір з двох (чи більше) пропозицій. Альтернативні запитання допомагають прийняти рішення.

Приклади таких запитань:

«Ви волієте спочатку «.....» або «...»?»

«Ви хочете спочатку довідатися про «...» чи про «...»?»

Альтернативні питання вживають:

• для узгодження плану консультативної зустрічі (наприклад, над яким питанням спочатку слід попрацювати) або для її подальшого розвитку;

• для підведення проміжних підсумків (наприклад, домовленість про умови проведення консультативної сесії й та ін.);

• для того щоб спонукати клієнта до остаточного ухвалення рішення;

• для того щоб розвіяти побоювання у невпевненого клієнта.

! *Консультанту слід буди обережним при застосуванні альтернативних запитань, так як це підштовхує клієнта до прийняття рішення до якого він ще зовсім не готовий. Також консультант не може оцінювати розглянуті варіанти — це повинен робити клієнт.*

V. Обґрунтовані запитання — їх найчастіше задають при аналізі потреб. Однак, клієнт повинен розуміти, для чого консультант задаєте йому таке запитання і чому йому потрібна його відповідь.

Приклад такого запитання:

– «Для того щоб я міг більш глибоко розібратися у Вашій актуальній життєвій проблемі, мені потрібні деякі дані про... (Ваші взаємини з..., Ваші актуальні стосунки, Ваші особливості характеру, Ваші стратегії поведінки та ін.) Це цілком відповідає цілям нашої з Вами зустрічі. Чи могли би Ви...»

Після такого вступу можна задавати запитання доти, поки клієнт виявляє бажання відповідати на них. Якщо він виявляє деяке невдоволення, необхідно обґрунтувати свій інтерес ще раз, пояснюючи як повідомлена ним інформація допоможе йому самому. Саме для цього слід використовувати обґрунтовані запитання.

VI. Зустрічне запитання — використовується у разі як якщо клієнт постійно задає запитання, при цьому не розказує нічого по суті щодо власної актуальної життєвої проблеми.

! *Консультанту не слід надавати відповідь до тих пір поки не він довідається, що в дійсності цікавить клієнта!*

! *Тільки коли консультанту буде відомо, що криється за запитанням клієнта та навіщо він їх задає, — можна сформулювати відповідь так, щоб вона задовольнила і переконала клієнта.*

Перед тим як ставити зустрічне запитання, варто спочатку повторити запитання клієнта, щоб підтвердити, що ви уважно його слухаєте і готові йому відповісти. Відправнику повідомлення приємно, коли він знає, що його розуміють, що його словам надають важливого значення.

Приклади зустрічних запитань для з'ясування предмету зацікавленості клієнта:

– «Ви хотіли дізнатися про «...(запитання клієнта)...». Що Вас при цьому особливо цікавить?».

– Ви запитуєте про «...». Що для Вас у цьому особливо важливо?».

– «Ваше питання «...» дуже цікаве! Чому Ви так вважаєте?».

Використовуючи зустрічне питання, можна також вживати запитальні слова «Чому?» і «З якої причини?»:

– «Ви хотіли дізнатися про «...». Чому Ви про це запитуєте?»

– «Ви хотіли дізнатися про «...». З якої причини цей пункт особливо важливий для Вас?»

Зустрічні запитання використовують для того, щоб:

- взяти на себе керівництво бесідою;
- одержати більш докладну інформацію;
- змусити партнера дати уточнення;
- виграти час для міркування;
- з'ясувати підґрунтя заданого клієнтом питання чи уточнити свої припущення з цього приводу;
- виявити ймовірні заперечення і вказати на нові міркування і позиції;
- дати клієнту час на міркування;
- направити бесіду в бажане русло та ін.

VII. Обхідні запитання — носять дипломатичний характер і вимагають особливої інтуїції і чуття.

За допомогою обхідних запитань консультант може:

- домогтися про перенесення консультації на інший день;
- звернути увагу клієнта на суть проблеми;
- уникнути конфронтації з клієнтом та ін.

VIII. Контрольні запитання — використовуються у двох випадках, коли треба:

1) довідатися про те, чи слухає та розуміє клієнт;

2) з'ясувати, чи правильно консультант зрозумів клієнта.

Щодо першого завдання — чи слухає або чи правильно розуміє клієнт?

Приклад запитання:

– «Вас цікавлять більше «....» ?»

Щодо другого завдання — чи правильно консультант зрозумів клієнта.

Приклад запитання:

– «Я правильно Вас зрозумів? Ви говорите...»

Формулюючи до клієнта запитання, консультанту необхідно знати, що запитання має бути:

1) чітким;
2) зрозумілим;
3) осмисленим;
4) коректним;
5) коротким;
6) простим (складні запитання доцільно розбити на прості).

Правильно сформульоване запитання є необхідною умовою забезпечення ефективного та результативного консультативного процесу.

2. Психотехніки активного слухання

Активне слухання — це досить важливий спосіб оцінки психологічного та емоційного стану клієнта, його когнітивних установок, ірраціональних суджень та тощо. Активне слухання полягає у відображені та розумінні консультантом інформації, яка була надана клієнтом та його почуттів.

Як відомо є такі ***типи активного слухання*** як:

1) *нерефлексивне* — підтримка контакту за допомогою коротких вигуків: «так», «иии...», «ага», «иги...» тощо;

2) *рефлексивне* — відображення змісту висловлювання та усвідомлення почуттів мовця.

Консультант у процесі надання психологічних послуг повинен використовувати обидва ці типи слухання.

Нерефлексивне слухання — це слухання без аналізу (рефлексії), що дозволяє клієнту висловитися. Воно полягає у вмінні консультанта уважно мовчати.

Нерефлексивне слухання є незамінним інструментом в тих ситуаціях, коли:

- консультанту необхідно скласти уявлення про клієнта;
- клієнт знаходиться в стані сильного емоційного збудження;
- Клієнту важко чітко сформулювати свої існуючі проблеми;
- Клієнту необхідно виговоритися та він поки що не готовий вислуховувати коментарі, запитання;
- клієнт переживає горе або втрату та відчуває такі почуття, як гнів, розчарування, страх, образу.

Рефлексивне слухання полягає у становленні зворотного зв'язку консультанта з клієнтом. Тобто, консультант не тільки уважно слухає, а й повідомляє клієнта те як він його зрозумів. У той же час клієнт оцінює та за необхідністю вносить поправки в свою розповідь, прагнучі більш точного розуміння.

Рефлексивне слухання сприяє тому, що консультант усуває ті непорозуміння, які виникають у процесі психологічного консультування.

Слід зазначити, що причини непорозуміння різноманітні. Й їх треба знати для того щоб унеможливлювати.

Отже, ***перша причина нерозуміння*** — багатозначність більшості слів.

Не знаючи конкретного значення певного слова для клієнта, консультанту іноді буває важко встановити, що саме мав на увазі клієнт, який використав це слово.

Причина полягає в тому, що конкретне значення слова виникає в голові клієнта, й не міститься в цьому слові.

Крім того, значення слова може змінюватися в залежності від контексту, в якому воно вимовляється: «Мені не по собі», наприклад, може означати і розлад шлунку, і душевний дискомфорт, залежно від того, про що йшлося до цього.

Для усунення цього непорозуміння слід використати техніки рефлексивного слухання, наприклад, запитаємо клієнта:

– «*Що саме Ви маєте на увазі, говорячи це...*»

Друга причина неточного розуміння — полягає у тому, що клієнт навмисно вносить спотворення у вихідний сенс свого повідомлення.

Коли ми повідомляємо один одному наші ідеї, установки, почуття, оцінки, то щоб когось не образити або не предстати в очах співрозмовника в поганому світлі, ми ретельно підбираємо слова. Іноді ми щось перебільшуємо чи применшуємо, часто використовуємо багатозначні вирази.

Не менше хитрощів робиться людьми, які намагаються завоювати співчуття і симпатію слухача, розповідаючи йому про неприпустиму поведінку якоїсь поганої людини.

Наприклад, висловлювання: «*Мій сусід — дебіл*», швидше за все, не означає клінічний діагноз, а говорить про те, що наш співрозмовник злиться на свого сусіда. Для виявлення закладеного в незрозумілому повідомленні сенсу слухач може використовувати зворотний зв'язок.

Третє джерело труднощів — складність відкритого самовираження.

Це означає, що через прийнятих умовностей і потреби схвалення люди часто починають свій виклад з невеликого вступу, з якого ще не видно їх намірів. Бажаючи поговорити про щось важливе, людина може почати «здалеку» з будь-якої проблеми, яка насправді не є її головною турботою.

Клієнт ніби пробує воду, перш ніж занурюватись у теми з великим емоційним зарядом. Чим менше у нього впевненості в собі, тим більше він ходить навколо, перш ніж перейти до головного. Тільки в міру того, як він починає почуватися в безпеці та бачить, що його розуміють, він розкриває свої глибші переживання. Тому демонстрація того, що консультант його розуміє, допоможе йому швидше перейти до головного.

Четверте причина труднощів полягає у суб'єктивних сенсах.

У кожної людини за час життя накопичується безліч унікальних асоціацій, пов'язаних з різними словами. Деякі слова у нас викликають негативні спогади, зачіпають за хворобливе, тоді як той, хто говорить, не вкладав у них негативного сенсу.

Наприклад, людина, яка має вдома улюбленого собаку, по-іншому поставиться до висловлювання: «Він поводиться, як собака», аніж людина, яку нещодавно покусала бродяча собака.

Перевіряючи, чи зрозуміли ми сенс почутого, ми можемо подолати негативний вплив наших особистих асоціацій на точність сприйняття.

Усе це свідчить про необхідність вміти слухати рефлексивно, тобто розшифровувати сенс повідомлень, з'ясувати їх реальне значення.

Перевіряючи правильність розуміння, консультант одночасно дає знати, що для нього є важливим те, що повідомляє клієнт. Тим самим консультант активніше заохочує клієнта до того, щоб він продовжував свою розповідь.

На думку Кодіна В. М., на адекватність сприйняття впливають також й відволікаючі фактори. Це такі як:

1. ***Відсутність інтересу*** — це відбувається тоді, коли консультант професійно вигорів й його не хвилює тема, що обговорюється, і він просто «відключається» під час слухання розповіді клієнта.

2. ***Відволікання від суті розмови*** в наслідок впливу різних зовнішніх факторів (шум у іншому приміщенні, шум транспорту, сирена поліцейської машини та тощо).

3. ***Фактор відходу у себе*** — ми слухаємо того, хто говорить зі швидкістю 60–80 слів за хвилину. Наш мозок здатний сприймати набагато

швидшу мову. Тому, коли ми слухаємо клієнта меланхолічного типу темпераменту, то поневолі ми починаємо думати про щось своє:

– *«Вимкнув(ла) я газ, йдучи на роботу?»*

– *«Куди б поїхати у відпустку?»*

– *«Що ще мені потрібно зробити сьогодні ввечері?»*

Внутрішній діалог стає настільки насиченим, що, продовжуючи слухати клієнта, консультант перестає фіксувати інформацію, що надходить до нього та не сприймає її.

4. ***Мовленнєвий фактор*** — на уважність слухання впливає манера говорити клієнта:

а) мова (занадто складна або, навпаки, занадто груба, спрощена);

б) темп мови (для нашої свідомості або надто повільний, або надмірно швидкий);

в) монотонність мови (при цій манері мовлення наша свідомість «впадає в сплячку»).

5. ***Не відповідність жестів словам клієнта*** — коли клієнт стверджує одне, а його тіло повідомляє про щось зовсім інше, його вираз не узгоджується зі словами, рухи, здебільшого, здаються недоречними. Виникає враження, що він або занадто скутий, або відверто бреше.

6. ***Візуальний фактор*** — виникає при нездатності клієнта дивитися в очі.

Тому консультант, використовуючи рефлексивне слухання, може впливати на професійні відносини, які складаються у нього з клієнтом.

Всі наведені нижче техніки рефлексивного слухання об'єднує спрямованість на одночасне вирішення трьох основних завдань, а саме:

1. Перевіряти правильність розуміння слів та висловлювань клієнта.

2. Не керувати темою розмови, а підтримати спонтанний мовленнєвий потік клієнта, допомогти йому «розговоритися», розказати те що представляється йому важливим.

3. Консультант повинен показувати Клієнту те, що він є зацікавленим слухачем, а й дати йому відчути цю зацікавленість.

Отже, консультанту у процесі психологічного консультування слід використовувати такі **техніки рефлексивного слухання**, а саме:

1. Уточнення. Психологові (психотерапевтові) дуже важливо розуміти, що розповідаючи про якусь подію з життя, клієнт може губитися в деталях або описувати несуттєве. Тому, вислухавши розповідь, необхідно поставити уточнюючі запитання, які дозволять конкретизувати загальну картину.

Уточнення вже сказаного допомагає клієнтові:

а) повніше висловити свою думку;

б) зрозуміти, що саме консультант почув з його монологу;

в) почути сказане із боку, ще раз оцінити його й, за бажанням, щось уточнити або додати; а також додатково обміркувати свої слова;

г) уникнути зайвих «домислів» та недомовленостей та ін.

Приклади формулювання уточнень:

– «Це дуже цікаво. Чи не могли б Ви уточнити...»

– «Якщо я правильно Вас зрозуміла (зрозумів), Ви вважаєте, що...»

– «Ви могли б уточнити, що для Вас означає... (швидко, дорого, якісно...)».

– «Якщо не секрет, на підставі чого Ви дійшли такого висновку?»

– «Будь ласка, будьте зі мною відверті. Що саме Вас не влаштовує повною мірою? В чому Ви сумніваєтеся? Вас щось непокоїть?»

– «Уточніть, будь ласка...»

– «Не могли б Ви пояснити це прикладом?»

– «Чи не важко вам повторити...» тощо.

Консультант повинен стримувати власну цікавість та не задавати багато уточнюючих запитань — це не рекомендується через те, що:

по-перше, є велика небезпека відвести розмову досить далеко від хвилюючої теми клієнта;

по-друге, постійне задавання запитань може створити атмосферу іспиту.

2. Парафраза (з грец. «παράφρασις» — переказ) — переказ, виклад тексту своїми словами. Цей прийом пов'язаний з повторенням слів клієнта, але своїми словами. Тобто коротка констатація сказаного. Він створює відчуття зацікавленості у процесі спілкування. Перефразовуючи, необхідно спиратися на суть і зміст висловлювання, а не на емоції, що його супроводжують.

Приклади формулювання парафраз:

– «Тобто, іншими словами...»

– «Отже, Ви вважаєте важливим...»

– «Тобто Ви маєте на увазі... Все правильно?»

– «Я правильно розумію Ви мали на увазі «...»?»

Але використовувати цю техніку можна лише тоді, коли клієнт логічно завершив свій монолог чи репліку. Перебивати його не треба.

3. «Луна» — це повторення окремих слів або словосполучень клієнта без будь-яких змін; або повторення останніх його фраз, але з ін-

тонацією запитання, начебто уточнення інформації. Такий прийом має такий інформаційний посил: *«Чи правильно я Вас зрозумів (ла)?»*

4. Віддзеркалення — дозволяє підкреслити увагу та повагу до слів клієнта. Слід звернути увагу клієнта на те, що було важливим для консультанта, дати йому можливість почути себе з боку та допомогти йому побачити інші аспекти розмови. Для цього прийому необхідно повторити найбільш значущі слова клієнта або повторити його декілька останніх слів.

Приклади формулювання віддзеркалень:

– «Ви щойно сказали, що...»

– «Давайте повернемося до Ваших слів...»

5. Підтакування («угу», «так», «ага», «иги») — дозволяє клієнту зрозуміти, що консультант його слухає та повністю налаштований на діалог.

6. Розвиток думки — підхоплення консультантом основної ідеї чи думки клієнта для її короткого варіативного розвитку.

7. Відображення почуттів — вираження консультантом емоційної позиції з урахуванням спостережень за тим, що каже клієнт, про що свідчить його тіло.

Консультант повинен виявляти щире розуміння почуттів та переживань клієнта. Емоційний аспект у ряді випадків набагато важливіший за інформаційний.

Прояв консультантом емпатії (вміння співпереживати, вміння на емоційному рівні ставити себе на місце іншого, вміння зрозуміти його справжні мотиви та ідеї) – можна досягти за допомогою:

а) ***повторення переживань клієнта*** — допомагає Клієнту позначити і усвідомити свої відчуття, викликає ефект «спорідненості душ», підвищує ступінь довіри.

Приклад формулювання повторення переживань клієнта:

– «Я бачу, Вас це хвилює...»

– «Говорячи про це, Ви відчуваєте... (образу, радість, злість, смуток)...»

б) ***вираз свого настрою*** — при розмові про власні відчуття стосовно того, що почув консультант від клієнта, це допомагає бесіді стати більш відкритою, дозволяєте клієнтові теж щиро озвучувати свої переживання і почуття.

Приклади формулювання виразу свого настрою:

– «У Ваших словах я відчув (ла) сумнів (тривогу, недовіру, занепокоєння...)»

– «Мені здалося (мені здається), що Ви чимось схвильовані».

– «Я ціную Вашу готовність вирішити цю проблему».

– «Я бачу, що Вас щось турбує. Вам щось заважає прийняти рішення? Можливо, Вам потрібна додаткова інформація?»

8. Резюмування. З його допомогою можна підбити підсумок всьому сказаному раніше, тобто викласти ідеї та почуття клієнта, у стислому вигляді.

Приклади формулювання резюмування:

– «Я уважно Вас вислухав(а). Дозвольте мені перевірити, чи правильно я Вас зрозумів (ла)... (або: «Ось, як я зрозумів (ла), що з Вами сталося...»).

– «Якщо тепер підсумувати сказане Вами, то...»

– «З Вашого оповідання я зробив (ла) такі висновки...»

– «Ваша основна думка у тому, що...».

– «Якщо підсумувати, то...»

Таким чином, прийоми «активного слухання» дозволяють:

- створити атмосферу комфорту та довіри;
- звернути увагу клієнта на те, що його чують та розуміють;
- краще запам'ятати зміст розмови та керувати її емоційною стороною;
- спонукати клієнта до подальшої розповіді;
- усвідомити клієнтом власні почуття та переживання, сформулювати та висловити їх та ін.

3. Основні правила комунікативної взаємодії та активного слухання

Консультант повинен дотримуватися також й **основних правил комунікативної взаємодії та активного слухання (нерефлексивного та рефлексивного).** Отже консультанту необхідно:

1. *Створити для роботи комфортні умови*, тобто щоб клієнт відчув зацікавленість у розмові. Слід відключити телефон, вибрати місце, де не завадять, по можливості позбавитися від стороннього шуму та ін.

2. *Прийняти активну відкриту позу*. Вона сприяє спілкуванню та сприяє розумовій зосередженості (розслаблене тіло розслаблює мозок, тому слід уникати м'яких крісел та диванів).

! *Консультанту не слід:*

✓ схрещувати під час спілкування руки або ноги;

✓ робити вертикальні рухи руками;
✓ закидати руки за голову;
✓ відкидатися на сидіння;
✓ закидати ноги на стіл або на інші поверхні;
✓ закидати ногу на ногу.

3. *Встановити контакт — рапорт*, тобто «приєднатися» до клієнта за допомогою інтонації, темпу мовлення, дихання. Іноді ці «канали» доповнюються віддзеркаленням рухів. Рапорт представляє можливість створити для клієнта найкомфортнішу обстановку, таку, де йому було б легше розкритися.

Консультант повинен:

а) говорити спокійно, впевнено, чітко, виразно, логічно, послідовно, ясно, по суті;

б) обрати правильний тон;

в) розставляти логічні наголоси;

г) знайти точну інтонацію тощо.

! *Консультант повинен уникати таких висловлювань як: «ніби», «всього лише», «трохи», «судячи з усього», «я — людина нова», «я — не оратор», «я — малодосвідчений фахівець», «я — не компетентний у цьому питанні» та ін. — так як вони викликають недовіру та створюють враження невпевненості консультанта у собі.*

4. *Встановити та підтримувати зоровий контакт* з клієнтом. При установці зорового контакту краще дивитися в очі чемно, з невеликою часткою цікавості. Рухи очей можуть розповісти про реакцію клієнта на слова чи жести консультанта. Також візуальний контакт сприяє формуванню більш довірчої атмосфери.

! *Консультанту слід пам'ятати, що:*

1) прямий погляд в очі не подобається сором'язливим клієнтам;

2) вихідці з Південно-Східної Азії (Японія, Китай) взагалі намагаються не дивитись у вічі співрозмовнику під час розмови;

3) якщо дивитися у:

а) трикутник «очі–ніс» — це є найкращим в спілкуванні, так як створює враження серйозних намірів;

б) трикутник «очі–рот» — можна у випадку необхідності демонстрації дружнього ставлення для налагодження контакту;

в) «третє око» — тоді коли людина доволі нахабна та неприємна та чинить тиск.

г) слід уникати «інтимного» погляду нижче очей до грудей — це сприймається як особиста інтимна зацікавленість.

5. *Приймати клієнта таким, як він є.*

Для цього консультанту необхідно:

1) демонструвати повагу до клієнта;

2) утримуватися від оцінки клієнта;

3) безумовно позитивно ставитися до клієнта;

4) поважати особистість клієнта та його погляди;

5) не засуджувати клієнта;

6) утримуватися від оглядин клієнта з ніг до голови та ін.

6. *Контролювати власні емоції* (особливо негативні), ***зберігати спокій та бути терпеливим.***

Для цього консультанту необхідно:

- концентруватися більше на словах клієнта, ніж на його емоціях;
- не дозволити чужим емоціям заволодіти собою;
- перенести зустріч, якщо він відчуває втому або роздратованість;
- забезпечити безконфліктну обстановку та атмосферу та ін.

Терпляче слухання допомагає вирішити багато питань щодо впливу, зокрема роззброїти агресивного та нервового клієнта.

7. *Цілеспрямовано та уважно мовчати.*

Для цього консультанту необхідно:

- намагатися не перебивати клієнта;
- бути старанним слухачем;
- вислуховувати клієнта до кінця;
- не завершувати думку клієнта замість нього;
- не робити передчасних висновків та ін.

8. *Витримувати паузи* коли клієнт завершує відповідь (розповідь).

Паузи:

а) підштовхують клієнта на продовження монологу;

б) дають додаткову можливість зібратися з думками;

в) створюють враження обмірковування сказаного;

г) дозволяють підвищити рівень довіри між клієнтом та консультантом.

Мистецтву розставляти такі «мовчазні» акценти також необхідно вчитися — тому важливо вчасно замовчати.

9. *Слухати всім тілом*.

Коли ми уважно і зацікавлено когось слухаємо, то мимоволі повертаємось обличчям до того, хто говорить, або трохи нахиляємося в його бік, встановлюємо з ним візуальний контакт та ін. Уміння слухати «всім тілом» допомагає краще зрозуміти клієнта та демонструє зацікавленість.

10. ***Слухати, чути та почути клієнта.***

Для цього консультанту необхідно:

7) зосередитися на словах клієнта, не дозволяти собі думати про щось інше та не відволікатися на сторонні предмети;

8) утримуватися від оцінки думок клієнта;

9) зрозуміти точку зору клієнта та ін.

11. ***Утримуватися від бажання вирішити проблему клієнта.*** Важливо надати йому можливість самому винайти для своєї проблеми рішення, й тим самим уникнути ролі «рятівника».

12. ***Стримувати себе від надання клієнтові порад.*** Це може бути небезпечним тим, що вислухавши пораду, у клієнта можуть «спрацювати» механізми психологічного захисту. У результаті чого клієнт:

1) швидше за все відкине запропоновану консультантом пораду (незалежно від того, наскільки вона гарна);

2) покладе відповідальність за рішення на консультанта.

Також ***не слід використовувати*** так звані ***«заспокійливі» фрази такі як:***

— «Все не так вже й погано».

— «Не варто так сильно переживати, все повернеться на краще».

— «Це всі дрібниці, не слід все приймати так близько до серця».

— «Не треба робити з мухи слона».

До таких і подібних фраз клієнт буде відноситися без особливої довіри, оскільки вони применшують його почуття.

К. Роджерс радив слідувати таким **принципам активного слухання**:

1. Слухайте співпереживаючи — намагайся зрозуміти і форму, і зміст.

2. Намагайтеся все прояснити собі, перефразувавши почуту інформацію чи склавши резюме.

3. Запитуйте та все з'ясовуйте.

Таки чином, перечисленні вище основні правила комунікативної взаємодії та активного слухання у процесі психологічного консультування сприятимуть налагодженню контакту з клієнтом та якості комунікативного процесу.

4. Психотехніки впливу на клієнта

Техніки впливу тісно пов'язані з техніками активного слухання. Впливаючи на клієнта, — консультант підтримує візуальний контакт, використовує невербальні сигнали (жестикулює, киває головою, змінює просторове розташування та ін.).

Техніки впливу — це прийоми активного залучення консультанта в процес вирішення актуальних життєвих проблем клієнта.

Всі теорії консультування базуються на тому, що консультант виступає як агент для особистісних змін та зростання клієнтів.

У тому випадку, коли консультант використовує спеціальні прийоми впливу, зміни можуть відбутися швидше і ефективніше.

Оволодіти техніками впливу набагато складніше, ніж техніками слухання. Для цього необхідне керівництво досвідченого супервізора.

Техніки впливу більш ефективні при досить рідкісному використанні в розумному поєднанні з методами вислуховування.

Техніки впливу зазвичай поділяють на серію **мікротехнік комунікативної практики**, таких як: директива, конфронтація, інтерпретація і саморозкриття (А. Айві зі співавторами).

1. Директива — найсильніша з технік впливу. При використанні директиви консультант говорить клієнту, що йому слід зробити.

В рамках різних теорій у процесі психологічного консультування використовуються різноманітні ***види директив, а саме***:

1. ***Вільні асоціації.***

Наприклад:

– *«Згадайте і розкажіть, з якими моментами з Вашого дитинства асоціюється це почуття...»*

2. ***Робота з порожнім стільцем (гештальт-метод).***

Наприклад:

– *«Уявіть, що Ваш кривдник сидить в цьому кріслі. Скажіть йому все, що думаєте і відчуваєте. Тепер пересядьте в це крісло і дайте собі відповідь від його імені...»*

3. ***Фантазування.***

Наприклад:

– *«Уявіть, що пройшло 5 років... Ви потрапили в майбутнє... Перед Вами — молода жінка... Ця жінка — Ви... Підійдіть до неї ближче... Подивіться, у що вона одягнена, як виглядає... Чим вона займається? Як живе? Ви можете запитати її про щось важливе...»*

4. ***Релаксація***.

Наприклад:

– «*Закрийте очі... Відчуйте своє тіло... Розслабте м'язи обличчя...*»

5. ***Побажання***:

– «*Я хотів (хотіла) би, щоб Ви зробили наступне...*»

Консультант може давати вказівки клієнтам, пропонуючи певні зміни в поведінці (тренування поведінкових навичок), мовленнєві заміни («повинен» на «хочу» і «не хочу»).

Необхідно пам'ятати, що використання директив можливе тільки після встановлення з клієнтом контакту.

2. Конфронтація.

Термін «конфронтація» має 2 значення:

1) стояти навпроти, дивитися в обличчя;

2) вороже протистояти, бути в опозиції.

Для консультанта основним є перше значення терміну, так як конфронтація не є агресивним вторгненням в простір клієнта і не повинна вести до поляризації відносин з ним.

При конфронтації консультант звертає увагу клієнта на ті факти в його розповіді, які є суперечливими, неадекватними.

Важливим для розуміння конфронтації є поняття «неузгодженості» або «інконгруентності».

Отже, якщо клієнт під час розповіді демонструє подвійні повідомлення (да... но) чи демонструє протилежні або суперечливі один одному почуття і думки, то консультант вказує йому на ці подвійні повідомлення і тим самим ставить клієнта перед фактами.

Помітивши протиріччя в оповіданні клієнта, консультант може використовувати наступний шаблон:

«...З *одного боку, Ви думаєте (відчуваєте, робите)..., але з іншого боку, Ви думаєте (відчуваєте, робите...)*»

Консультант також піднімає питання про можливе значення даного типу поведінки клієнта для його життя зараз. Тим самим можна використовувати здатність клієнта подивитися на речі з іншої точки зору, встановити характер зв'язку між протиріччями в його оповіданні.

Консультанту важливо відзначати реакцію клієнта на конфронтацію, а саме: 1) чи здатний він відчувати емпатію до консультанта та 2) в чому відбивається його розуміння цієї суперечливої ситуації.

Конфронтація — це прийом, що вимагає такту і терпіння. Вона підтримує баланс між методами спостереження та впливу. Вона стає

більш ефективною, коли представляється у вигляді складного переказу або рефлексії почуттів.

Обов'язково слід ураховувати, що слід поєднувати та підтримувати необхідний баланс між конфронтацією та необхідною кількістю теплого, позитивного ставлення та поваги консультанта до клієнта.

Виділяють три основні випадки конфронтації у консультуванні:

1. *Конфронтація з метою звернути увагу клієнта на протиріччя* у його поведінці, думках, почуттях, або між думками та почуттями, намірами та поведінкою тощо. У цьому випадку можна говорити про два ступеня конфронтації. На першому констатується певний аспект поведінки клієнта. На другому — суперечність найчастіше уявляється словами: «але», «проте».

2. *Конфронтація з метою допомогти побачити ситуацію такою, якою вона є насправді*, всупереч уявлення клієнта про неї в контексті його потреб.

3. *Конфронтація з метою привернути увагу клієнта до його ухилення від обговорення деяких проблем*.

Конфронтація є складною технікою, що вимагає від консультанта витонченості та досвідченості. Вона часто сприймається як звинувачення, тому застосовується лише у випадку достатньої довіри клієнта. Для правильного використання техніки конфронтації важливо знати та розуміти її обмеження. Kennedy E., Charles S. C. (1990) виділяють декілька основних випадків:

1. Конфронтацію не можна використовувати як покарання клієнта за неприйнятну поведінку. Це не засіб демонстрації консультантом ворожості.

2. Конфронтація не призначена для руйнування механізмів психологічного захисту клієнта. Її призначення — допомогти клієнту розпізнати способи, якими він захищаються від усвідомлення реальності.

3. Конфронтацію не можна використовувати для задоволення потреб консультанта або для його самовираження. Консультування не та ситуація, де консультант повинен демонструвати свою мудрість і силу з метою самозвеличення. Завдання консультанта не перемогти клієнта, а зрозуміти його та надати допомогу. Неправильне застосування техніки конфронтації часто свідчить про те, що у процесі консультування фахівець вирішує особисті проблеми.

3. Інтерпретація є основним інструментом психоаналізу і широко використовується в консультуванні. Згідно Р. Грінсон, «...інтерпретувати — означає робити несвідомий феномен свідомим... Шляхом

інтерпретації ми виходимо за рамки того, що піддається прямому спостереженню, і надаємо значення і каузальність психологічному феномену...».

Виокремлюють п'ять типів інтерпретації:

1. ***Встановлення зв'язків між нібито окремими твердженнями, проблемами чи подіями***. Наприклад, коли клієнт говорить про страх публічного виступу, у нього низький рівень самооцінки, він зазнає труднощів у соціальних відносинах, — тоді консультант вказує на взаємозв'язок проблем клієнта з його очікуваннями та домаганнями.

2. ***Акцентування будь-яких особливостей поведінки чи почуттів клієнта.*** Наприклад, клієнт постійно цурається роботи, хоча висловлює бажання працювати. Консультант може сказати йому: «*...Ви, здавалося б, радієте можливості, що з'явилася, однак, коли стикаєтеся з неминучими труднощами, то тікаєте...*»

3. ***Інтерпретація способів психологічного захисту, реакцій опору та переносу.*** У наведеному вище прикладі можлива інтерпретація: «*...Судячи з нашої бесіди, втеча є для Вас способом боротьби зі страхом невдачі...*». Таким чином, тут інтерпретується психологічний захист (втеча) від тривоги (страху невдачі). Інтерпретація переносу є основною технікою психоаналітичного лікування. Клієнту намагаються показати, що його минулі стосунки (зазвичай із батьком чи матір'ю) заважають правильно сприймати почуття та поведінку інших.

4. ***Пов'язування нинішніх подій, думок та переживань із минулим.*** Інакше говорячи, консультант допомагає клієнту побачити взаємозв'язок теперішніх проблем та конфліктів із попередніми психотравмами.

5. ***Надання клієнту іншої можливості розуміння його почуттів, поведінки чи проблем***.

Інтерпретування має проводитись з урахуванням стадії консультативного процесу. Ця техніка малопридатна на початку консультування, коли передбачається досягнення довірчих відносин із клієнтом, але пізніше вона дуже корисна для розкриття психодинаміки проблем.

Ефективність інтерпретування значною мірою залежить від його глибини та часу проведення. Ефективна інтерпретація, як правило, не буває надто глибокою. Вона має пов'язуватися з тим, що клієнт знає. Дієвість інтерпретації теж визначається своєчасністю, готовністю клієнта прийняти. Якою б не була мудрою і точною інтерпретація — якщо вона представлена в не в необхідний час, то ефект буде нульовим, оскільки клієнт не зможе зрозуміти пояснень консультанта.

4. Саморозкриття — ця техніка впливу заснована на тому, що консультант ділиться особистим досвідом і переживаннями або розділяє почуття клієнта. Вона пов'язана з технікою зворотного зв'язку і будується на «Я-висловлюваннях».

Різні системи психологічного консультування використовують різні мікротехніки в різних «пропорціях». Кваліфікація консультанта складається з розуміння загальної структурної моделі консультування та компетентності в мікротехніках та вмінні застосовувати їх з урахуванням індивідуальних і культурних особливостей клієнта.

На завершення слід відзначити, що успішність психологічного консультування досягається множинністю і жанрово-стильової не специфічністю мов консультативної взаємодії.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні різновиди запитань, які використовуються у психологічному консультуванні.
2. Які функції запитань?
3. Які завдання вирішують запитання під час психологічного консультування?
4. Яке цільове призначення завдань у процесі психологічного консультування?
5. Назвіть основі техніки впливу.
6. Назвіть основні прийоми активного слухання під час психологічного консультування.
7. Назвіть основні правила активного слухання у процесі психологічного консультування.
8. Які принципи активного слухання виокремив К. Роджерс?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Етика ділового спілкування : навч. посібник / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. К.: Центр учбової літератури. 2007., 344 с.
2. Кодин В. Н. Прийоми активного та ефективного слухання співрозмовника. URL: http://www.elitarium.ru/aktivnoe-slushanie-sobesednik-priem-faktor-razgovor-beseda-obshchenie-dialog-vnimanie-informaciya-vliyanie/
3. Конфронтация. URL: https://studfile.net/preview/1805020/page:10/

4. Норина В. Н. Психотехнологии развития личности. URL: https://spravochnick.ru/psihologiya/psihotehnologii_razvitiya_lichnosti/
5. Олифирович Н. И. Индивидуальное психологическое консультирование: теория и практика. URL: https://www.studmed.ru/view/olifirovich-ni-individualnoe-psihologicheskoe-konsultirovanie-teoriya-i-praktika_33a2c83b03c.html?page=2
6. Парафраза. *Українська мала енциклопедія* : 16 кн., 8 т. / Є. Онацький. Буенос-Айрес, 1962. Т. 5, кн. Х : Ол., Пер. 1297 с.
7. McLeod J. Qualitative research in counselling and psychotherapy. Sage, 2011.

Розділ 2
МЕТОДИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПСИХОТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Вступ до розділу

У цьому розділі зібрані психотехнології (методи, прийоми, вправи, техніки), що можна використовувати у процесі індивідуального психологічного консультування клієнта. У ньому будуть розглянуті психотехнології, що націлені на те що після їх застосування клієнт зможе (Карвасарський Б. Д.):

✓ подолати неадекватні форми поведінки, які зокрема пов'язані з уникненням суб'єктивно складних ситуацій;

✓ розвинути форми поведінки, пов'язані з співпрацею, відповідальністю та самостійністю;

✓ закріпити нові форми поведінки, зокрема ті, які сприятимуть адекватній адаптації та функціонуванню у реальному житті;

✓ скоригувати дезадаптивні форми поведінки та ірраціональні установки;

✓ визначити раціональні напрямки особистісних трансформацій;

✓ зрозуміти краще себе та причини власної поведінки та тощо.

Метою цього розділу є сприяння усвідомленню клієнтом необхідності власних трансформацій та допомога клієнтові у прийнятті раціональних життєдіяльнісних рішень.

Глава 2.1
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ АКТУАЛЬНОЇ ЖИТТЄВОЇ СИТУАЦІЇ КЛІЄНТА

Вступ до глави

Людина, як соціальна істота, постійно знаходиться у певних життєвих ситуаціях, в яких вона проявляє себе, або реалізує себе, або випробовує, або які вона переживає як критичні. Життєва ситуація може запускати динаміку смислових процесів, або сенсожиттєвих трансформацій особистості, вимагаючи від неї переходу до нового етапу її життєдіяльності, пошуку та винайдення нової ідентичності, переосмислення власного життєвого шляху та побудови нової його картини.

З моменту виникнення певної життєвої ситуації розгортаються процеси переживання, які її ще більше ускладнюють та не дають можливості адекватно та раціонально проаналізувати ситуацію, оцінити її та винайти шляхи для її вирішення або для її адекватного прийняття.

Отже, особистість ставить себе напроти її актуальної життєвої ситуації та постає як суб'єкт для аналізу та оцінки, а життєва ситуація стає для неї — об'єктом її роздумів, аналізу, оцінки та прийняття рішення щодо необхідності особистісних трансформацій або необхідності її раціонального та адекватного прийняття.

Певна життєва ситуація — це конкретна ситуація індивідуального життя клієнта. Життєві ситуації, за її якісними особливостями, своєрідністю та унікальністю, — можна класифікувати як: типові, нетипові, нормативні, ненормативні, особливі, складні, кризові, критичні, екстремальні.

Для оцінки та класифікації ситуацій їх слід розглядати через призму [6]:

1) *проблемності* — тобто, як такі, що визначають певні проблеми;

2) *труднощів* — тобто суб'єктивної емоційно-оцінної характеристики суб'єкта у процесі когнітивного оцінювання ситуації та своїх можливостей її подолання;

3) *невизначеності* — тобто як інформаційну характеристику ступеня неузгодженості між впливаючими стимулами навколишнього середовища та мотиваційною обумовленістю поведінки суб'єкта.

Отже, аналіз актуальної життєвої ситуації клієнта включає певні рівні, а саме — життєва ситуація як:

1) провідна умова його життя;

2) певний етап його життєвого шляху;

3) завдання, яке слід вирішити;

4) процес формування раціонального ставлення до неї;

5) процес прийняття ситуації.

Ломов Б. Ф. вказував на те, що при розгляді ситуації, потрібно звертати увагу на її суб'єкта, який представлений у ситуації, принаймні трьома аспектами:

а) системою своїх внутрішніх спонукань;

б) своїми індивідуально-психологічними та особистісними властивостями;

в) діяльнісними характеристиками.

Анциферова Л. І. розглядає особистість, як медіатора подій, — тобто психічна переробка життєвих негараздів конкретної людини здійснюється з позицій її унікальної «теорії світу».

Сприйняття клієнтом ситуації, її інтерпретація та ставлення до неї визначається у сучасній психологічній науці як «когнітивне оцінювання». Саме суб'єктивна оцінка клієнтом ситуації (а не оцінка об'єктивної події) визначає вибір ним стратегії поведінки.

На думку Бітюцької О. В. чуттєвий образ актуальної життєвої ситуації у вигляді відчуттів різної модальності, формується через процеси сприйняття, при цьому об'єктивні події переходять у внутрішній суб'єктивний план. Через процеси пізнання образ ситуації набуває такого значення, тобто воно стає усвідомленим та осмисленим. Особистісний сенс ситуація набуває в результаті надання особою їй певного значення. Формою презентації її у свідомості клієнта виступають емоції, які виконують функцію оцінки відповідності того що відбувається мотивам та особистісному сенсу.

Таким чином, предметом психологічного дослідження у процесі психологічного консультування є не об'єктивна ситуація, а «...суб'єктивна представленість картини ситуації у індивідуальній свідомості...» клієнта.

Метою цієї глави є — опис методів, які сприятимуть когнітивному аналізові та оцінці клієнтом його актуальної життєвої ситуації для її раціонального вирішення, або переосмислення та прийняття.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Mitchell J. C. Case and situation analysis. *The Manchester School: Practice and ethnographic praxis in anthropology*. 2006. P. 23–42.
2. Clarke A. E., Friese C. Grounded theorizing using situational analysis. *The Sage handbook of grounded theory*, 2007. P. 363–397.

2.1.1. Технологія застосування методу Едварда Де Боно «Шість капелюхів мислення»

1. Загальні положення методу «Шість капелюхів мислення»

Автор методу «Шість капелюхів мислення» («The Six Thinking Hats») — Едвард Де Боно [1].

Автор модифікації та адаптації методу — О. М. Цільмак.

Суть методу полягає у тому, що клієнтові пропонується у певній послідовності подумки надягти капелюх певного кольору. Кожний колір відповідає за певну стратегію мислення.

Можна використовувати різні послідовності надягання різнокольорових капелюхів, — це, як правило, залежить від певної консультативної програми — див. табл. 3.

Надягаючи капелюх певного кольору (буквально чи подумки), людина дотримується певних її правил і завдань. Змінюючи капелюхи, клієнт змінює ракурс розгляду власної складної життєвої ситуації та тим самим дивиться на проблемну ситуацію з різних боків.

Головна мета методу — допомогти клієнтові проаналізувати актуальну для нього життєву ситуацію та побачити її з різних сторін.

Окремими умовами застосування методу є те, що:

1. Зазначений метод працює саме з ідеєю, стосовно якої слід ухвалити рішення або відкинути його.

2. Консультант повинен супроводжувати процес аналізу актуальної життєвої ситуації клієнта, а не аналізувати її.

Окремими правилами застосування методу є:

1. Клієнтові слід записувати усі свої відповіді на запитання.

Таблиця 3

Послідовність «примірювання» капелюхів [3]

Консультативна програма	Послідовність
Розробка первісних ідей	Синій, Білий, Зелений, Синій
Вибір альтернатив	Синій, Білий, (Зелений), Жовтий, Чорний, Червоний, Синій
Визначення рішення	Синій, Білий, Чорний, Зелений, Синій
Швидкий зворотний зв'язок	Синій, Чорний, Зелений, Синій
Стратегічне планування	Синій, Жовтий, Чорний, Білий, Синій, Зелений, Синій
Удосконалення процесу	Синій, Білий, Білий (думки інших учасників), Жовтий, Чорний, Зелений, Червоний, Синій.
Вирішення проблем	Синій, Білий, Зелений, Червоний, Жовтий, Чорний, Зелений, Синій
Огляд результатів	Синій, Червоний, Білий, Жовтий, Чорний, Зелений, Червоний, Синій

2. Клієнт повинен чітко дотримуватися інструкції, що лунає від консультанта.

Перевагами методу є те, що він дозволяє:

- ✓ працювати з інформацією;
- ✓ знаходити вигоди та можливості;
- ✓ використовувати інтуїцію;
- ✓ критично аналізувати проблемну ситуацію;
- ✓ генерувати творчі ідеї;
- ✓ організовувати своє мислення.

Необхідні матеріали для застосування методу: ручка, аркуші А4 — 5–10 листків, надруковані кольорові картки-інструкції (для кожного капелюха окремо).

КАРТКА 1

Білий капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) фіксацію наявних даних та інформації; 2) фіксацію всіх думок, навіть якщо вони суперечать одна одній; 3) оцінку актуальності інформації; 4) оцінку точності інформації; 5) відокремлення фактів від вигадки
Ключові моменти використання	відзначити конфліктуючі/суперечливі точки зору; оцінити доречність та точність інформації; відокремити факти від припущень; визначити необхідні дії для усунення прогалин; дізнатися про настрої та емоції
Запитання, на які слід відповісти	Яка інформація є? Якої інформації бракує? Де й як можна знайти й отримати необхідну інформацію?

КАРТКА 2

Червоний капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) констатацію почуттів та емоцій стосовно ідеї; 2) інтуїтивне відчуття наслідків майбутнього рішення
Ключові моменти використання	обмежитись 30 секундами; дозволено висловлювати почуття, підказки інтуїції та «внутрішнього голосу»; не треба виправдовуватися та пояснювати причини своїх почуттів; застосовувати після ухвалення рішення
Запитання, на які слід відповісти	Що я зараз відчуваю стосовно цієї складної ситуації? Що мені підказує моя інтуїція стосовно цієї складної ситуації? Що каже мені мій «внутрішній голос стосовно цієї складної ситуації»?

КАРТКА 3

Чорний капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) виявлення у ідеї певних існуючих та ймовірних слабкостей, загроз та негативних наслідків; 2) визначення всіх негативних чинників; 3) обережну оцінку ситуації з урахуванням усіх припущень
Ключові моменти використання	визначити слабкі моменти; визначити можливі перешкоди, ризики, небезпеки; мислення повинно бути логічним та правдивим (це критичне дослідження а не атака, не критичні нападки); мислення повинно бути засноване логікою відповідності та невідповідності
Запитання, на які слід відповісти	Які можуть бути проблеми? Ви вважаєте, що це правда? У чому тут помилка? Які можуть бути ризики? У чому слід виявляти обережність? Ви впевнені, що це спрацює?

КАРТКА 4

Жовтий капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) позитивний спосіб мислення; 2) формулювання переваг; 3) вмотивованість, ресурсний стан; 3) встановлення переваг; 4) дослідження сильних сторін
Ключові моменти використання жовтого капелюха	виявити переваги, пов'язані з ідеєю; винайти аргументи на користь ідеї; винайти твердження про переваги, які можуть бути реалізації ідеї; визначити позитивні очікування
Запитання на які слід відповісти	Які переваги цієї ситуації? Які позитивні сторони ситуації? У чому цінність ситуації? Чим приваблива концепція цієї ідеї? Чи можна це втілити в життя?

КАРТКА 5

Зелений капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) формулювання нових ідей та альтернативних рішень; 2) модифікацію існуючих ідей; 3) розробку пропозицій щодо нових напрямів
Ключові моменти використання	здійснити пошук незвичайних, творчих ідей та провокаційних рішень; дослідити сенс; залучити увесь творчий потенціал
Запитання, на які слід відповісти	Що ще можна зробити? Які є творчі ідеї? Які додаткові можливості можна використати? Які можливі альтернативи? Яким способом можна вирішити цю проблему? Як подолати складності, виявлені під Чорним капелюхом?

КАРТКА 6

Синій капелюх	
Функції капелюха	Він забезпечує: 1) модерацію загального перебігу розміркування; 2) управління процесом мислення; 3) отримання найкращих результатів; 4) фокусування та перефокусування розумового процесу; 5) визначає стратегії реалізації ідеї
Ключові моменти використання	узагальнити та підбити підсумки; зробити резюме; ухвалити або відкинути рішення стосовно ідеї.
Запитання, на які слід відповісти	Що на порядку денному? Яке рішення? Які цілі? Що треба зробити? З чого почати? Який наступний крок слід зробити? Що робити далі? Яке резюме можна зробити зараз? Якого результату ми дійшли?

2. Методика застосування методу «Шість капелюхів мислення»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Шість капелюхів мислення», пояснює його сутність, основні та приватні правила, умови застосування.

Основний етап застосування методу

Інструкція для клієнта:

«...Я пропоную Вам проаналізувати ситуацію, яка у Вас виникла, розширивши горизонти стандартної процедури її аналізу. Готові?

Вам необхідно подумки уявити, що Ви надягаєте на голову капелюх *білого кольору*.

Роль білого капелюха — зафіксувати наявну інформацію, об'єктивні факти та цифри щодо певної події.

Отже, Вам необхідно письмово відповісти на ряд таких запитань:

Яка інформація є? Оцініть доречність та точність наявної інформації щодо ідеї. Відокремте факти від припущень.

Які є суперечливі точки зору щодо події? Проаналізуйте їх.

Якої інформації бракує?

Де й як можна знайти й отримати необхідну інформацію?

Що слід зробити для усунення прогалин в наявній інформації стосовно цієї ситуації?

Запишіть результати вашої роботи.

На виконання цього завдання у вас є приблизно 5–10 хвилин...»

Примітка. **Консультант дає клієнтові картку 1, аркуші А4 та ручку.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно подумки надягти капелюх *червоного кольору*.

Роль червоного капелюха — сформулювати та описати, які почуття та емоції викликає ця ситуація.

Отже, у Вас є 30 секунд, щоби прояснити:

Що я зараз відчуваю стосовно цієї ситуації? (Не треба пояснювати їх, просто скажіть про них).

Що мені підказує моя інтуїція стосовно цієї ситуації?...

Що каже мені мій «внутрішній голос стосовно цієї ситуації»?...

Запишіть результати вашої роботи...»

Примітка. **Консультант дає клієнтові картку 2.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно подумки надягти капелюх *чорного кольору*.

Роль чорного капелюха — обміркувати і висловити негативні сторони ситуації, яка виникла.

Намагайтеся у цій ситуації, яка виникла, знайти слабкі місця та звернути на них увагу.

Отже, Вам необхідно письмово відповісти на ряд таких запитань:

Які можуть бути проблеми?

Ви вважаєте, що це правда?

У чому тут помилка?

Які можуть бути ризики?

У чому слід виявляти обережність?

Ви впевнені, що це спрацює?...

Запишіть результати вашої роботи.

На виконання цього завдання у вас є приблизно 3–7 хвилин...»

Примітка. **Консультант дає клієнтові картку 3.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно подумки надягти капелюх *жовтого кольору*.

Роль жовтого капелюха — обміркувати і висловити позитивні сторони ситуації, яка виникла.

Виділяйте сильні сторони та переваги кожної сторони ситуації. Отже, Вам необхідно письмово відповісти на ряд таких запитань:

Які переваги цієї ситуації?

Які позитивні сторони ситуації?

У чому цінність ситуації?

Чим приваблива концепція цієї ситуації?

Чи можна це втілити в життя?...

Запишіть результати вашої роботи.

На виконання цього завдання у вас є приблизно 5–10 хвилин...»

Примітка. **Консультант дає клієнтові картку 4.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно подумки надягти капелюх *зеленого кольору*.

Роль зеленого капелюха — креативність: обміркувати альтернативні способи виходу з даної ситуації (можлива генерація будь-яких фантастичних ідей та їх варіантів).

Отже, Вам необхідно письмово відповісти на ряд таких запитань:
Що ще можна зробити?
Які є творчі ідеї?
Які додаткові можливості можна використати?
Які можливі альтернативи?
Яким способом можна вирішити цю проблему?
Як подолати складності, як були виявлені під чорним капелюхом?
Запишіть результати вашої роботи.
На виконання цього завдання у вас є приблизно 3–7 хвилин...»

Примітка: **Консультант дає клієнтові картку 5.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер вам необхідно подумки надягти капелюх *синього кольору*.

Роль синього капелюха — модерація процесу обговорення та фіксація результатів. Отже, Вам необхідно письмово відповісти на ряд таких запитань:

Що на порядку денному?
Яке рішення?
Які цілі?
Що треба зробити?
З чого почати?
Який наступний крок слід зробити?
Що робити далі?
Яке резюме можна зробити зараз?
Якого результату ми дійшли?
Запишіть результати вашої роботи.
На виконання цього завдання у вас є приблизно 3–7 хвилин...»

Примітка: **Консультант дає клієнтові картку 6.**

Заключний етап застосування методу.

Підведення підсумків.

Питання для самоконтролю:

1. Основні окремі умови застосування методу «Шість капелюхів мислення».
2. Методика застосування методу «Шість капелюхів мислення».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *De Bono Edward*. Lateral Thinking for Management: A Handbook Of Creativity. New York: American Management Association, 1971. P. 116.
2. *De Bono Edward*. Six Thinking Hats: An Essential Approach to Business Management. Little, Brown, & Company, 1985. ISBN 0–316–17791–1 (hardback) and 0316178314 (paperback).

2.1.2. Технологія застосування методу М. Ф. Квінтіліана «Евристичні запитання»

1. Загальні положення методу «Евристичні запитання»

Автор модифікації методу М. Ф. Квінтіліана «Евристичні запитання» [2] — О. М. Цільмак.

Суть методу полягає у тому, що необхідно винайти відповіді на сім ключових запитань: хто?, що?, навіщо?, де?, чим?, як?, коли? Потім ці питання в певній послідовності поєднати між собою (наприклад, 1 з 2, 1 з 3, 1 з 4, 1 з 7; потім 2 з 3, 2 з 4, 2–7 і т. д.) та знову знайти відповіді.

Марк Квінтіліан стверджував, що ці поєднання породжують масу нових, часом зовсім несподіваних запитань та надають можливість відшукати істину [2].

Метод «Евристичні запитання» доцільно застосовувати для збору додаткової інформації в умовах проблемної ситуації чи упорядкування вже наявної інформації у процесі вирішення поставленого завдання.

Головною метою методу є пошук клієнтом об'єктивної істини з актуального життєвого питання.

Приватні умові застосування методу:

1. Не домислювати, а констатувати факти.
2. Усі відповіді слід фіксувати.

Необхідні матеріали для застосування методу «Евристичні запитання»:

1. Різнокольорові фломастери.
2. Аркуші формату А4 — 20–30 листків.

Термін активного застосування методу — від 30 до 40 хвилин.

2. Методика застосування методу «Евристичні запитання»

Підготовчий етап до застосування методу.

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Евристичні запитання», пояснює його сутність, основні та приватні правила, умови застосування.

Основний етап застосування методу.

Інструкція для клієнта:

«...Для аналізу Вашої актуальної життєвої ситуації я пропоную вам поступово відповісти на сім ключових запитань:

«Хто? (суб'єкт)».

«Що? (об'єкт)».

«Навіщо? (мета)».

«Де? (місце)».

«Чим? (засоби)».

«Як? (метод, спосіб)».

«Коли? (час)».

Усі варіанти відповідей на кожне запитання вам слід фіксувати в семи колонках (хто, що, навіщо, де, чим, як, коли). Причому відповіді на запитання: «Що?», «Навіщо?», «Де?», «Чим?», «Як?», «Коли?» повинні стосуватися саме суб'єкта («Хто?»).

Головним правилом виконання цього завдання є те, що вам не слід переходити до пошуку відповідей на інші запитання доти, доки не будуть відпрацьовані усі варіанти ідей-відповідей на запитання.

Я зрозуміло все пояснила?

...Добре...

Готові?...

...У Вас на виконання цього завдання 5–7 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте Ваші відповіді на ці сім ключових запитань.

Чи є у Вас якість доповнення?

Якщо — «Так», то доповніть ваші відповіді.

Якщо — «Ні», то переходимо до наступного кроку аналізу Вашої життєвої ситуації.

Головним правилом виконання наступного завдання є те, що його можна виконувати тільки тоді, коли перелік ідей-відповідей на запитання припинився.

Отже, Вам необхідно зробити ієрархію відповідей стосовно тієї життєвої ситуації, яку Ви аналізуєте — від найбільш достовірних (обгрунтованих) до найменш достовірних (обгрунтованих).

...Готові?...

На виконання цього завдання у Вас є приблизно 3–5 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте те, що у Вас вийшло.

Чи є у Вас якісь правки? Доповнення?

Якщо — «Так», то скорегуйте Ваші відповіді.

Якщо — «Ні», то переходимо до наступного кроку аналізу Вашої життєвої ситуації.

Вам необхідно послідовно, починаючи з найбільш достовірної відповіді та закінчуючи найменш достовірною, поєднати ідеї-відповіді параметру «Хто?» з іншими категоріями відповідей (наприклад, 1 з 2, 1 з 3, 1 з 4, 1 з 7; потім 2 з 3, 2 з 4, 2–7 і так далі) та на кожну пару з цих поєднань винайти відповідь або генерувати ідею (припущення).

Я зрозуміло Вам пояснила? ...Добре...

...Усі варіанти відповідей Вам слід зафіксувати на чистому аркуші.

На виконання цього завдання у вас є приблизно 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте те, що у Вас вийшло.

Чи є у Вас якісь правки? Доповнення?

Якщо — «Так», то скорегуйте Ваші відповіді.

Якщо — «Ні», то переходимо до наступного кроку аналізу Вашої актуальної життєвої ситуації.

Яка картинка у Вас вимальовується? Иги...

...Давайте ми з Вами подивимося на це з іншого боку.

А що, якщо все відбувалося не так, а навпаки?

А що, якщо замінити цю Вашу ідею (.....) на протилежну?

...Що тепер вимальовується?

...Яка загальна картина постає перед Вами?

...Як Ви гадаєте, що слід зробити для того щоб перевірити ваші ідеї стосовно того, що відбувалося насправді?

Зафіксуйте план Ваших дій щодо уточнення інформації стосовно того що відбувалося під час події, яку Ви зараз аналізуєте.

На виконання цього завдання у Вас є приблизно 3–5 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:
«...Прочитайте те, що у Вас вийшло.
Чи є у Вас якісь правки? Доповнення?
Якщо — «Так», то скорегуйте Ваші відповіді.
Якщо — «Ні», то давайте підведемо підсумки....».

Заключний етап застосування методу

Консультант разом с клієнтом підводить підсумки роботи.

Питання для самоконтролю

1. Яка головна мета методу М. Ф. Квінтіліана «Евристичні запитання»?
2. Опишіть методику застосування методу «Евристичні запитання».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Сучасні методи досудового розслідування кримінальних правопорушень : підручник / Цільмак О. М., Користін О. Є., Заєць О. М. та ін. ; [за заг. ред. О. М. Цільмак]. Одеса : ОДУВС, 2017. 352 с. з іл.
2. Quintilian M. F. Twelve Books of Rhetorical Instruction / Tran-n from Latin [incomplete] by A. Nikol'skiy. SPb., 1834.

2.1.3. Технологія застосування методу Т. Бьюздена «Карта роздумів»

1. Загальні положення методу «Карта роздумів»

Автор модифікації методу Т. Бьюздена «Карта роздумів» [1] — О. М. Цільмак.

Суть даного методу — генерувати ідеї щодо предмета дослідження, деталізувати його внутрішні логічні зв'язки, використовуючи графічний запис у вигляді діаграми.

Слід зазначити, що за допомогою методу Т. Бьюздена «Карта роздумів» можна детально проаналізувати інформацію як загального, так і більш вузького характеру. Так, наприклад,

1. ***При необхідності встановити причини раптового розлучення:***

✓ **Центральним елементом діаграми** — може бути, наприклад, факт раптового розлучення.

✓ **Основними гілками** — можуть бути особи яким це вигідно.

✓ **Другорядними гілками** — які мотиви у особи (знизу гілки, одним кольором малюються гілки та прописується чому це їй невигідно, зверху цієї гілки, іншим кольором, малюються гілки та прописується чому це їй вигідно).

2. ***При прийнятті клієнтом рішення щодо розлучення (звільнення, переходу на іншу роботу та тощо):***

✓ **Центральним елементом діаграми** — може бути факт розлучення (звільнення, перехід на іншу роботу).

✓ **Основними гілками** — можуть бути переваги та недоліки цього рішення (Що я отримаю в результаті цього?).

✓ **Другорядними гілками** — які наслідки цього рішення (знизу гілки, одним кольором малюються гілки та прописується чому це їй негативні наслідки, зверху гілки, іншим кольором малюються гілки та прописується позитивні наслідки).

3. ***При прийнятті рішення щодо підвищення по роботі***:

✓ **Центральним елементом діаграми** може бути факт підвищення по роботі.

✓ **Основними гілками:** одним кольором — це будуть вмотивовані особи (кому вигідно підвищення); іншим кольором — кому це не вигідно.

✓ **Другорядними гілками** — які мотиви у особи (знизу гілки, одним кольором, малюються гілки та прописується чому це їм невигідно, зверху, іншим кольором, малюються гілки — чому це їй вигідно). Намагатися винайти вигоди та невигоди для всіх категорій осіб — вмотивованих та ні.

4. ***При аналізі причин складної для клієнта ситуації:***

✓ **Центральним елементом діаграми** може бути власне сама ситуація.

✓ **Основними гілками** — ідеї щодо причин цієї ситуації.

✓ **Другорядними гілками** — одним кольором малюються гілки та записуються особи, яким це могло бути вигідним, іншим кольором — особи, яким це могло не було вигідно;

✓ **Гілки третього порядку** — на них здійснюється деталізація особистісних причин чому ситуація була вигідною для тієї чи іншої особи, а чому — ні та знизу (одним кольором малюються гілки та прописується, чому це їй невигідно, зверху, іншим кольором, малюються гілки та прописується чому це їй вигідно).

Метою застосування методу є вироблення найбільш достовірних і раціональних ідей та припущень стосовно обставин актуальної життєвої ситуації, її деталізація, логічне поєднання і знаходження внутрішніх зв'язків.

Приватні правила застосування методу:

1. Всі ідеї та припущення необхідно обґрунтовувати.

2. Всі ідеї та припущення треба обов'язково фіксувати.

Приватні умови застосування методу:

1. Перед застосуванням методу необхідно обов'язково зібрати якомога більше інформації щодо ситуації яка відбувала.

2. Всі записи, які будуть здійснюватися під час застосування методу, необхідно зберігати до тих пір, поки не буде винайдена об'єктивна істина стосовно того, що відбувалося.

Перевагами застосування методу є те, що він допоможе:

1) відокремити головне від другорядного;

2) визначити прогалини в наявній інформації щодо обставин складної життєвої ситуації;

3) структурувати наявну інформацію і отримати загальне уявлення про закладену в діаграму інформацію;

4) чітко визначити план шляхів виходу з складної для клієнта ситуації.

Необхідні матеріали для застосування методу «Карта роздумів»:

Рис. 1. «Карта роздумів» Т. Бьюздена [1; 2]

1. Аркуші формату А 4 — 10–15 листків.
2. Різнокольорові фломастери.
3. Зразок діаграми для аналізу життєвої ситуації клієнта.

Можна також використовувати програмне забезпечення для побудови діаграми:

SciPlore MindMapping,

FreePlane, SciPlore MindMapping CAM editor,

Compendium, Pimki.

Необхідний для проведення час — від 30 до 90 хвилин.

2. Методика застосування методу «Карта роздумів»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Карта роздумів», пояснює його сутність, основні та приватні правила, умови та переваги застосування.

Основний етап застосування методу

Інструкція для клієнта:

«...Опишіть Вашу актуальну життєву ситуацію та визначте ключову невирішену проблему, яку Ви хотіли би проаналізувати та знайти об'єктивну істину...»

Примітка: **Консультант уважно вислуховує клієнта, визначаючи центральне, ключове питання. Задає уточнюючі та конкретизуючи запитання.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Гаразд...

Я правильно Вас зрозуміла, що ключовим, невирішеним питанням для Вас є «.....»[1].

Я пропоную Вам зараз взяти аркуш та у його центрі, відповідно до зразка, намалювати коло, в нього записати ключове питання, відповідь на яке Ви хотіли би отримати.

[1] «.....» — консультант дослідно повторює ключову проблему клієнта.

Таким чином Ви намалюєте центральний елемент діаграми...

На виконання цього завдання у Вас є приблизно хвилина...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Иги...

Які у Вас є ідеї стосовно цього ключового питання? Наприклад, надайте відповідь на запитання: «Кому це вигідно?», або «Які наслідки цієї ситуації?», або «Що я втрачаю внаслідок цієї ситуації?» та ін.

Запишіть їх, відповідно до зразка, у вигляді основних гілок...

На виконання цього завдання у Вас є приблизно декілька хвилин...»

Пауза.

Продовження інструкції для клієнта:

«...Так...

А тепер проаналізуйте усі зафіксовані Вами ідеї та припущення з точки зору їх достовірності та раціональності, у вигляді позначок:

«+» — найбільш вірогідна ідея або припущення;

«?» — сумнівна ідея або припущення;

«–» — неконструктивна і нераціональна ідея або припущення...

На виконання цього завдання у Вас є приблизно 5 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте те, що у Вас вийшло.

Чи є у вас якісь правки? Доповнення?

Якщо — «Так», то скорегуйте Ваші відповіді.

Якщо — «Ні», то давайте приступимо до виконання наступного кроку...

Оберіть, будь ласка, найбільш достовірні і раціональні ідеї та припущення, які є найбільш достовірними або найбільшою мірою стосуються Вашого центрального ключового предмета дослідження. Проаналізуйте кожну з них окремо, встановлюючи всі фактори, які її підтверджують або спростовують.

Наприклад: «Які мотиви у особи?», «Як цей наслідок вплине на моє життя?», «Що я отримаю від того, що я втратив?» та ін.

Запишіть це поряд з «основною гілкою», утворюючи «другорядні гілки».

Використовуйте у роботі різнокольорові фломастери. Наприклад, фактор, який підтверджує ідею (припущення), зафіксуйте синім кольором, який спростовує — зеленим...

На виконання цього завдання у Вас є приблизно 5–10 хвилин...»

Примітка: **Тоні Бьюзен [1] пропонує значимість ідей виділяти за допомогою товщини ліній. Він зазначає, що «Карта роздумів» повинна бути максимально докладною, акуратною і барвистою, її необхідно доповнювати кольоровими ілюстраціями, фотографіями. На його думку, саме це дозволить структурувати і запам'ятати необхідну інформацію.**

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте те, що у Вас вийшло.

Чи є у Вас якісь правки? Доповнення?

Якщо — «Так», то скорегуйте Ваші відповіді.

Якщо — «Ні», то давайте з вами проаналізуємо результати Вашої роботи.

До яких висновків Ви дійшли?...

Чи змогли Ви для себе проаналізувати ту ситуацію, в якій Ви опинилися?

Чи хотіли би ще проаналізувати деякі обставини ситуації, в якій Ви опинилися?..

Якщо — «Так», то за цією ж схемою Ви це можете зробити або вдома, або на наступній нашій зустрічі...

Якщо — «Ні», то складіть чіткий план екологічного виходу з даної ситуації.

Давайте з Вами разом поміркуємо та знайдемо конструктивні шляхи виходу з даної ситуації...

...Що не слід робити в цих обставин, в яких Ви опинилися?...

...Що Вам слід зробити, щоби зменшити негативний вплив тих обставин, в яких Ви опинилися?...

...Які Ваші подальші дії у цій ситуації....

...Які наслідки можуть бути від цих дій...

...Так... Гаразд...

...Давайте з вами підведемо підсумки нашої роботи...»

Заключний етап застосування методу

Консультант разом с клієнтом підводить підсумки роботи.

Питання для самоконтролю

1. Визначте сутність методу Т. Бьюздена «Карта роздумів».
2. Яка головна мета методу Т. Бьюздена «Карта роздумів»?
3. Методика реалізації методу Т. Бьюздена «Карта роздумів»?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Buzan T., Buzan B. Supermind. 1990.
2. Kutrunov V., Shaptsev V., Garkusha N., Sizova L. 2018. Mind Map and Information Surfing. Unity of Opposites in Education. *International Conference on the Theory and Practice of Personality Formation in Modern Society* ICTPPFMS. Atlantis Press, 2018. P. 112–117.

2.1.4. Технологія застосування методу Сакіші Тойода «П'ять Чому?»

1. Загальні положення методу «П'ять Чому?»

Автор модифікації методу «П'ять Чому?» для потреб психологічного консультування — О. М. Цільмак.

Суть методу «П'ять Чому?» полягає у послідовному проходженні таких кроків:

1. Визначення проблеми.
2. Відповіді на п'ять запитань «Чому?».
3. Встановлення причинно-наслідкового зв'язку.
4. Ухвалення рішень щодо шляхів вирішення проблемної ситуації.

Головною метою зазначеного методу є пошук справжніх причин конкретної проблеми клієнта.

Окремі правила застосування зазначеного методу:

1. Усі ідеї обов'язково треба фіксувати.
2. В кожній аналізованій ідеї слід виявляти раціональну основу.
3. Запитання «Чому?» необхідно повторювати до тих пір, доки першопричина проблеми не стане очевидною.
4. Відповіді потрібно формулювати коротко.
5. Відповідь має містити опис процесу, а не звичайну тезу.
6. Відповідати на запитання слід ґрунтуючись на фактах.
7. Необхідно зберігати пильність, аніж піти в абстракції або щоб не вирішувати не до кінця обґрунтовані причини.

Окремі умови застосування зазначеного методу:

1. Усі записи необхідно зберігати доти, поки не буде винайдена першопричина.
2. Метод використовується доти, доки справжня об'єктивна причина проблеми не буде встановлена.

Перевагами застосування зазначеного методу є те, що він:

1) допомагає встановити першопричину проблеми клієнта;
2) визначає взаємозв'язок між різними причинами проблеми клієнта;

3) забезпечує наочність сприйняття.

Недоліками застосування зазначеного методу є те, що:

1) відсутні правила перевірки в зворотному напрямку — від першопричини до результатів;

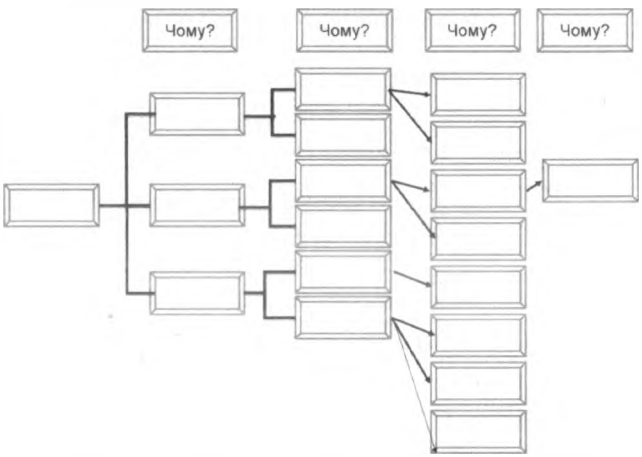
2) іноді без вихідних даних відразу починається «фантазування» та вигадування причин, що найчастіше відводить вбік або до перестрибування до заздалегідь заготовленої відповіді;

3) він може призвести до неправильних або суб'єктивних рішень.

Необхідні матеріали для застосування методу:

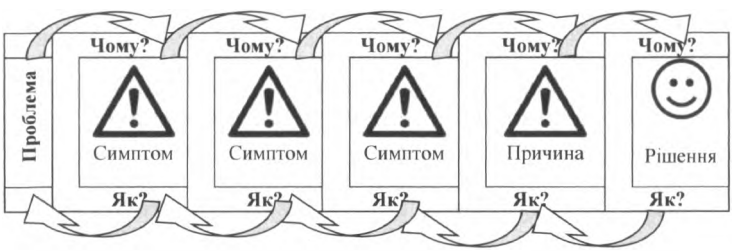
1) бланк-зразок для композиції відповідей;

Зразок бланку для композиції відповідей



2) бланк-зразок для алгоритму прийняття рішення;

Зразок бланку для алгоритму прийняття рішення



3) різнокольорові фломастери, ручки, олівці;

4) аркуші формату А4 — 3 листка;

Або замість пунктів 1–4 можна використати комп'ютерну програму «Майстер аналізу П'ять Чому»;

Необхідний час для застосування методу – 20–30 хвилин.

2. Методика застосування методу «П'ять Чому?»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод Сакіші Тойода «П'ять чому?», пояснює його сутність, правила, основні та приватні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу

Цей етап складається з п'яти кроків.

Крок перший

Мета — визначення клієнтом ключової проблеми.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Пригадайте, будь ласка, чи траплялися з Вами однотипні, схожі за наслідками ситуації або події... Після цих ситуацій або подій чи задавали Ви собі запитання:

– «Чому зі мною знову це відбуваються?».

– «Чому я знову отримую подібні наслідки?».

Пригадали?...

Розкажіть коротко про ці ситуації...»

Примітка: **Консультант уважно вислуховує клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Чи можете Ви визначити подібні, схожі риси цих обставин (подій, вчинків, ситуацій)?

Якщо — «Так», то сформулюйте одним реченням ключову проблему, яка стає наслідком таких цих подій, вчинків, ситуацій...»

Крок другий

Мета — винайдення відповідей на питання «Чому?».

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, я пропоную Вам взяти аркуш та за зразком бланку композиції відповідей записати ліворуч Вашу ключову проблему, причини якої Ви хотіли би дізнатися...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте уважно речення, що Ви записали, та знову запитайте себе «Чому?»

Відповіді потрібно формулювати коротко.

Варіантів відповідей може бути декілька.

Усі відповіді слід записувати праворуч від ключової проблеми (за зразком бланку композиції відповідей).

Готові?

На виконання цього завдання у Вас є приблизно декілька хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер уважно подивіться на Ваші відповіді та стосовно кожної з них задайте собі знову запитання: «Чому?».

Вам слід пам'ятати, що те, що лежить на поверхні, не завжди є першопричиною, це може бути лише симптом.

Й тому запитання: «Чому?» — необхідно повторювати до тих пір, доки першопричина проблеми не стане очевидною.

Слід зазначити, що кожне наступне запитання «Чому?» задається до відповіді на попереднє запитання...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться на Ваші записи та перевірте: «Чи треба ще деталізувати причин?».

Якщо — «Так», то повторіть цикл постановки запитань «Чому?» до кожної відповіді. Оскільки Ваше основне завдання — здійснити пошук першопричини виникнення проблеми за допомогою повторення лише одного запитання — «Чому?»

Остання відповідь повинна вказувати на процес. Це один із важливих аспектів методу «П'яти Чому», — реальна причина повинна вказувати на процес, який відсутній...»

Примітка: **Як правило, щоб деталізувати причини до найнижчого рівня, достатньо п'яти повторень циклу.**

Крок третій

Мета — встановлення причинно-наслідкового зв'язку

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, уважно почитайте Ваші записи та проаналізуйте їх.

Слід зазначити, що у ході перегляду Вами Вашої діаграми деякі з причин можуть переміщатися з рівня на рівень або можуть дублюватися в різних колонках діаграми. Це допустимо.

Поміркуйте: «А чи можна ще деталізувати причини?».

Якщо — «Ні», то перегляньте всі виявлені причини та визначте з них ключові, тобто ті/ту які/яку можна вважати основною першопричиною.

У Вас є декілька хвилин для здійснення аналізу...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Отже, завершувати аналіз відповідей на п'ять «Чому?» слід однією відповіддю на запитання: «Як?» з кожною з виявлених корінних (ключових) причин отриманого дерева чи діаграми. Ну і, звичайно, отримані відповіді мають трансформуватися у рішення...»

Примітка: **Консультант надає клієнтові бланк зразок № 2.**

Крок четвертий

Мета — визначення рішень які можна ухвалити у цій ситуації.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться уважно на зразок бланка, що я Вам представила.

А тепер знайдіть рішення щодо усіх відповідей, наданих Вами, відповідаючи на запитання «Як?».

У Вас на це є декілька хвилин...»

Примітка: **Консультант уважно спостерігає за роботою клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Таким чином.

До яких висновків Ви дійшли?

Що Вам необхідно зробити, щоби зменшити вплив корінної причини або усунути її?...».

Примітка: **Консультант вислуховує уважно клієнта та за необхідності — сприяє розробці клієнтом плану особистісних трансформацій, а також сприяє пошуку мотивуючих ресурсів.**

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків роботи.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає суть методу «П'ять Чому?»
2. Яка головна мета методу «П'ять Чому?»
3. Які приватні правила застосування методу «П'ять Чому?»
4. Розкрийте методику застосування методу «П'ять Чому?»

Список використаної та рекомендованої літератури:

1. Дмитренко Г. А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації: Навч.посібник. К.: МАУП, 1998. 188 с.
2. Криміналістичні засоби та методи розкриття та розслідування правопорушень: підручник // О. М. Цільмак., О. Є. Користін, О. С. Шаптала, Д. В. Талалай. Одеса: ОДУВС, 2016. 302 с. з іл.
3. Ivan Fantin (2014). Applied Problem Solving. Method, Applications, Root Causes, Countermeasures, Poka-Yoke and A3. How to make things happen to solve problems. Milan, Italy: Createspace, an Amazon company. ISBN 978–1499122282

2.1.5. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант може порекомендувати Клієнту такі психотехнології для самостійного використання, як:

І. Використати для аналізу певної життєвої ситуації «Когнітивну карту запитань» Ольги Євланової[1]:

Зразок

Когнітивна карта запитань

Кто?	
Що?	
Де?	
Коли?	
Як?	
Чому?	
З яких джерел це відомо?	
Скільки?	
Що саме?	
Кому це вигідно?	
Для чого?	
Що заважає?	
Що може допомогти?	
Які є варіанти рішень?	

ІІ. Пройти вправи

Вправа «Самоаналіз» [1]

Мета: аналіз проблемної ситуації.

Інструкція:

1. Візьміть чистий аркуш паперу, сядьте в спокійному, відокремленому місці.

2. Позначте якусь особисту проблему. Вибравши її, напишіть про неї коротко.

[1] Євланова О. Когнитивная карта вопросов Ольги Евлановой — YouTube

3. З об'єктивністю зовнішнього спостерігача, наскільки це можливо, напишіть абзац або два: *ваша поведінка в цій ситуації*.

4. Чи створює ця проблема тільки незначні труднощі, що виникають у специфічних умовах? Або вона постійно відчувається, є тривалою та взаємопов'язана з іншими конфліктами?

5. Складіть перелік вигод і втрат, пов'язаних із певною проблемою, співвіднесення їх з іншими психологічними і реальними втратами і надбаннями в житті.

6. Пориньте у Вашу проблему. У Вас були схожі відчуття? Якщо Ви щось згадали, запишіть ваші спогади.

7. Якщо можливо, прочитайте Ваші записи іншій людині.

Зверніть увагу на те, що Ви відчуваєте, коли розповідаєте про результати власного самоаналізу:

Що Ви відчували під час читання різних частин самоаналізу?

Що Вам не сподобалося?

Що Вам сподобалося?

Що, як Вам здається, вимагає подальшого пояснення?

Вправа «Кроки складання індивідуального проекту» [2]

Мета: аналіз проблемної ситуації.

Інструкція:

1. Визначте, чи справді ця ситуація є проблемою.

2. Подумайте, яка Вам потрібна інформація чи засоби для вирішення проблеми. Винайдіть додаткову інформацію. Виберіть найголовніше.

3. Визначте обставини та фактори, що заважають вирішенню ситуації.

4. Сформулюйте бажану мету.

5. Запишіть на аркуші всі можливі варіанти вирішення проблеми. Пишіть навіть будь-які безглузді варіанти, що спадають Вам на думку, не намагаючись оцінити, правильні вони чи ні, і не приймаючи остаточного рішення.

6. Прийміть рішення.

7. Вивчіть наслідки прийняття рішення: що мені це дасть?

Чи буде проблема повністю вирішена?

Які негативні наслідки виникнуть? Які позитивні наслідки виникнуть?

Як я можу себе нагородити у разі вирішення проблеми?

З усіх варіантів вирішення проблеми вибирається той, який цілком здатний вирішити ситуацію та збільшити позитивні наслідки.

Вправа «Чому мене навчила проблема» [2]

Мета: аналіз проблемної ситуації через визначення її цінності.

Інструкція:

Слід згадати якусь недавню проблему, внаслідок якої був отриманий новий цінний досвід, та відповісти на запитання:

– Що це була за ситуація і як вона вирішилася?

– Якщо вирішення цієї проблеми навчило чогось важливого, то що це було?

– Уявіть собі, що за кілька років Вам поставлять те саме питання. Як Ви вважаєте, що ви відповісте?

– Уявіть, що через багато років, коли у Вас будуть діти та онуки, і Ви вирішите передати їм досвід, отриманий у результаті вирішення цих проблем, про що Ви їм розповісте?

III. Дотримуватися психологічних рекомендацій

Психологічні рекомендації [3]

Виходьте з позиції жертви, розвивайте у собі позицію автора свого життя.

Візьміть собі за правило — у важкій ситуації, замість того, щоб жаліти себе, злитися або засмучуватися, пошукайте можливість:

1) Переосмислити те, що відбувається. У будь-якій ситуації є не лише «жах», а й свої плюси. Які?

2) Розрулити те, що сталося. «Що можна зробити прямо зараз для вирішення ситуації?».

3) Попередити такі ситуації на майбутнє. Життя велике, і сьогоднішня неприємність, якщо з неї зробити правильні висновки, — можливо, буде чудовим уроком.

Це — Ваші три авторські ключі. Не очевидно, що в будь-якій ситуації Вам вдасться реалізувати всі три варіанти, але якщо Ви зробите хоч щось одне, Ви вже вийшли з позиції жертви.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Коцан І. Я., Ложкін Г. В., Мушкевич М. І. Психологія здоров'я людини / [за ред. І. Я. Коцана]. Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту імені Лесі Українки, 2011. 316 с. 7.
2. Психология межличностных отношений. К. : Лыбидь, 1990. 191 с.
3. Birkhäuser-Oeri S. The Mother: Archetypal Image in Fairytales. *Studies in Jungian Psychology by Jungian Analysts*. Inner City Books, 1988. № 34, August. 176 p.

Глава 2.2
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ ВИЯВЛЕННЯ ТА КОРЕГУВАННЯ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ ОСОБИСТІСНИХ УСТАНОВОК

Вступ до глави

Існує досить багато психологічних напрямів по виявленню ірраціональних особистісних установок. Хотілося би представити напрям — раціонально-емоційна поведінкова терапія (РЕПТ). РЕПТ — це один із сучасних науково обґрунтованих методів у психологічній науці, який з 1955 року розробляв Альберт Елліс.

За основу для цього напряму Альберт Елліс взяв твердження давньосхідних філософів Конфуція, Лао-Цзи та Будди Гаутами про те, що «людей засмучують не події як такі, а їхня думка про ці події». Саме цей вислів й став основним для розвитку РЕПТ.

Раціонально-емоційна поведінкова терапія заснована на припущенні, що думки та установки людини впливають на його емоції та поведінку. За допомогою усвідомлення та опрацювання «проблемних» думок можна змінити поведінку та емоційний стан людини.

Метою цієї глави є — представити технологію навчання клієнтів самостійно використовувати схему РЕПТ: «А-В-С-Д-Е» для виявлення та корегування у себе ірраціональних особистісних установок.

2.2.1. Технологія навчання клієнтів використовувати формулу раціонально-емоційної поведінкової терапії «А-В-С-Д-Е»

1. Загальнотеоретичні положення раціонально-емоційної поведінкової терапії (РЕПТ)

Альберт Елліс розробив інноваційні формули РЕПТ залишаються в центрі когнітивно-поведінкових напрямків у психотерапії теперішнього часу. Ядром теорії РЕПТ є модель АВС [3] (іноді — «АВС», у розширеному варіанті — «ABCDE») розвитку емоційних розладів, яку іноді називають також «моделлю терапевтичних змін» і «АВС-теорією особистості», оскільки вона не тільки описує процес виникнення дисфункціональних емоцій та поведінки, але також використовується і як посібник із усунення причин цих психічних порушень.

Існує безліч альтернатив формулі Елліса (АВС), і багато з них набагато складніше. Наприклад, інтерактивні когнітивні субсистеми (ICS) Тіздейла та Барнарда передбачають більш розширену концептуальну структуру (Teasdale, 1993, 1996; Teasdale & Barnard, 1993). Аарон Бек (Beck, 1996), Мехоні (Mahpney, 1993a) і навіть сам Елліс (Ellis, 1988a, 1995, 1996) також ускладнювали цю формулу [1].

Ядром теорії РЕПТ є модель АВС [3], де [4]:

«А» — активуюча подія.

Тригер. Це може бути щось позитивне або негативне, дія або бездіяльність, що призводить в результаті до негативних, деструктивних наслідків, емоцій, дій, зміни фізіологічних параметрів (напруга м'язів, почастішання серцебиття й так далі).

Приклади тут можуть бути різні, від компліменту, що призводить до сварки, до поїздки в метро, що призводить до панічної атаки.

«В» — вірування.

Це таке переконання, яке не має жодних доказів, у якому немає логіки, яке не піддається критиці.

Тут можуть бути установки, автоматичні думки, переконання, чужі думки тощо. Все це має різну глибину і вимагає різного часу для пошуку та виведення на усвідомлений рівень. Відповідно, що глибше це вірування, то воно нементальне для людини.

Коли замість логічних, раціональних вірувань та переконань, виявляються ірраціональні — замість адаптації йде дезадаптація.

Наголос у когнітивно-поведінковому напрямі робиться саме на ці тлумачення, інтерпретації, на думки, які автоматично з'являються в голові під час тих чи інших подій і в результаті призводять до деструктивних наслідків (реакцій, дій, емоцій).

Ці думки не лежать на поверхні, вони не очевидні, виникають практично рефлекторно і людина часом і сама не здогадується, що діє за якимись давно забутими «істинами».

«С» — слідство (емоційно-поведінкове, симптоматичне).

Це всі ті негативні наслідки (сварки, негативні емоції, конфлікти, психосоматика, панічні атаки, тривога й так далі), з якими людині важко справлятися. Це те, з чим вона може звернутися по допомогу до консультанта.

На практиці, знайти всі складові цієї схеми для конкретної ситуації клієнта буває не так просто, однак результати того варті. Адже коли стає зрозуміло, що рухає людиною в тих чи інших ситуаціях, із цим уже можна щось робити. З'являється усвідомленість, а замість неї і вибір, і з нею і свобода.

Формула «АВС» — це ключ до причин емоцій клієнта. Коли вони відчувають неприємні почуття і хочуть дізнатися про їхню причину, вони можуть скористатися цією формулою. Зрештою, за допомогою цієї формули вони зможуть змінити емоції, що руйнують їхнє життя.

Раціонально-емоційна поведінкова теорія постулює, що в основі невротичних розладів лежить схильність людей давати сприйнятим подіям свого життя категоричні, абсолютистські оцінки. Як було показано, ці оцінки втілюються у формі «повинен», «зобов'язаний», «треба» тощо. Ці абсолютистські когніції — це ядро філософії однозначних переконань, яке є центральною рисою багатьох емоційних та поведінкових розладів (cJ Ellis, 1991b, 1991c, 1995a) [4].

Такі погляди в теорії РЕПТ розглядаються як ірраціональні, тому що вони зазвичай ускладнюють здійснення людьми своїх основних цілей та завдань чи перешкоджають їм. Абсолютистське «повинен» не обов'язково веде до психологічних розладів, тому що людина може бути глибоко переконана, що «Я маю успіх у всіх важливих проектах»,

бути впевненим у своєму успіху і дійсно мати успіх і тому не відчувати психологічних проблем. Однак людина може в цьому відношенні залишатися вразливою, оскільки завжди існує ймовірність того, що вона буде невдачливою в майбутньому [4].

Тому, хоча теорія РЕПТ і стоїть на тому, що абсолютистська філософія найчастіше призводить до розладів, вона не стверджує, що це неодмінно має бути так. Отже, навіть з огляду на погляд РЕПТ на природу психологічних порушень можна сказати, що вона займає антиабсолютистські позиції [4].

Далі теорія РЕПТ постулює, що й людина слідує філософії повинності, вона схильна до утворення безлічі ірраціональних висновків щодо центральних ідей, які є похідними від цих «повинен». Ці головні похідні вважаються ірраціональними, тому що вони також перешкоджають цілям та завданням людини [4].

Перша головна похідна відома під назвою «драматизація». Вона має місце, коли сприймана подія оцінюється як жахлива більш ніж на 100 % — справді це роздутий і перебільшений висновок, який бере початок у погляді: «Це не повинно бути настільки поганим» [4].

Друга головна похідна відома як «я-цього-не-переживу». Тут мається на увазі віра людини в те, що вона не може бути щасливою за жодних умов, якщо подія, яка «не повинна» відбутися, все-таки відбувається або загрожує відбутися [4].

Третя головна похідна, відома як «осудження», є схильністю людей вважати себе та інших «недолюдиною» або «негідними», якщо вони роблять те, чого робити не «повинні», або їм не вдається зробити те, що вони робити «зобов'язані». «Засуджувати» людина може і світ, і умови життя, вважаючи їх «паршивими», якщо вони не дають їй те, що в нього має бути [4].

Хоча РЕПТ наголошує на вторинності таких ірраціональних процесів, як «драматизація», «я-цього-не-переживу» та «осудження» стосовно філософії різних «боргувань», ці процеси іноді можуть бути первинними (Ellis, 1983b, 1994c, 1995a). Весслер (Wessler, 1984) доводив, що саме вони, ймовірно, первинні, а «повинен» і «зобов'язаний» — їх похідні.

Так чи інакше, філософія повинності, — з одного боку, та філософія «драматизації», «я-цього-не-переживу» і «осуду», — з іншого, є процесами взаємозалежними та вони часто виявляються різними сторонами однієї «когнітивної» монети (Ellis, 1994c) [4].

У РЕПТ наголошується, що людям у нестабільному стані властиво мислити нелогічно.

З огляду на це РЕПТ погоджується з думкою когнітивних терапевтів (Beck, Rush, Shaw, & Emery, 1979; Bums, 1980) про те, що подібні когнітивні спотворення є рисою психологічних розладів.

Однак теорія РЕПТ дотримується того погляду, що такі спотворення практично завжди йдуть від «повинен».

Так найчастіше зустрічаються такі когнітивні спотворення [4]:

1. ***Мислення на кшталт «все чи нічого»***.

– «Якщо я провалю хоч якусь важливу справу (а я повинен не провалити), — я повний невдаха і зовсім недостойна любові людина!»

2. ***Перескакування до висновків та негативні нелогічні висновки.***

– «Оскільки вони бачили мій моторошний провал (а я завжди повинен бути на висоті), — вони вважатимуть мене за тупого хробака».

3. ***Передбачення майбутнього***.

– «Оскільки вони сміються з моєї невдачі (а я завжди повинен бути на висоті), — вони завжди будуть мене зневажати».

4. ***Зациклення на негативі***.

– «Я не можу винести того, що все йде не так, як має йти, і я не бачу у своєму житті нічого доброго».

5. ***Нерозуміння позитиву***.

– «Коли вони хвалять мене, вони просто мене жаліють і забувають усі ті дурниці, які я абсолютно не повинен був чинити».

6. ***Завжди та ніколи***.

– «Умови життя повинні бути хорошими, а вони насправді жахливі і нестерпні, і це завжди буде так, а я ніколи не буду щасливий».

7. ***Применшення***.

– «Гарні постріли у цій грі були випадковими і не мали значення. Але погані, які я не мав жодного права робити, були просто жахливими і абсолютно непробачними».

8. ***Емоційна міркування.***

– «Через те, що я виступив просто погано, так, як абсолютно не повинен був, я відчуваю себе повним бовдуром, і це доводить, що я дійсно ні до біса не придатний!».

9. ***Навішування ярликів і надузагальнення***,

– «Я не маю права завалювати важливу роботу, а оскільки я зробив це, — я повний невдаха і пропаща людина!».

10. ***Прийняття на свій рахунок.***

– «Оскільки я поводжуся набагато гірше, ніж повинен, а вони сміються, я впевнений, що вони сміються тільки з мене, а це жахливо!».

11. ***Шкірне «Я».***

– «Коли я не настільки гарний, наскільки повинен би, а вони продовжують мене приймати і хвалити, я відчуваю, що я удавальник і скоро втрачу свою маску і покажу своє моторошне обличчя».

12. ***Перфекціонізм.***

– «Я розумію, що добре виконав це завдання, але таку роботу я зобов'язаний робити на «відмінно», і тому я нікчемна людина».

Хоча клініцисти, що практикують РЕПТ, іноді виявляють усі перераховані вище нереалістичні та нелогічні вірування — і безліч інших, що рідше зустрічаються у клієнтів, — вони особливо виділяють безумовні «повинен» і «зобов'язаний», які становлять філософську серцевину ірраціональних переконань, що ведуть до емоційного дисбалансу. Психотерапевти вважають, що якщо вони не проникнуть у ці центральні переконання, або базові схеми, клієнта і не допоможуть йому від них відступити, то клієнт, найімовірніше, продовжуватиме їх дотримуватися і породжуватиме нові ірраціональні похідні [6].

Практикуючі РЕПТ-терапевти також уважно вишукують «драматизації», «я цього не переживу» та «осудження» і демонструють клієнтам, що вони практично незмінно походять від їх «повинен» і «зобов'язаний» та що їх можна позбутися, якщо відкинути свої абсолютистські вимоги до себе, інших людей та всесвіту. У той же час, раціонально-емоційно-поведінкові терапевти зазвичай заохочують у клієнтів сильні та стійкі бажання й уподобання та їх закликають уникати почуття непричетності, відчуженості та обділеності [6].

РЕПТ вважає, що нереалістичні та нелогічні погляди власними силами не створюють емоційні порушення. Чому? Тому що людина може вірити [6]:

*1) **нереалістично**:*

– «Оскільки мені не щастить часто, мені не щастить ніколи»;

*2) **нелогічно**:*

– «Оскільки мені часто не щастило, мені завжди не везтиме».

Але вона може в обох випадках дійти такого раціонального висновку:

– «Дуже погано! Мені завжди не щастить — мені не повинно везти. Мені б цього хотілося, але це не має бути саме так.

Тому я намагатимусь бути настільки щасливим, наскільки це є можливим при моєї постійній невдачі».

Тоді людина не матиме емоційних порушень [6].

Повторюємо, що, згідно з РЕПТ, суть емоційних розладів являє собою абсолютистські «повинен» і «не повинен», у термінах яких люди думають про свої провали, відмови, про погане поводження з ними інших людей, про життєві неприємності та втрати.

2. Технологія навчання клієнтів основам РЕПТ

СЕАНС І

Консультант розповідає клієнту про РЕПТ, для цього малює наступну формулу Альберта Елліса — див рис. 1.

Рис. 2. Формула Альберта Елліса

«В» — визначає когніції, вірування (beliefs), установки. Наприклад, уявлення про ситуацію, думки, образи, сприйняття, уяву, інтерпретації та висновки, які ми робимо стосовно **активуючої події «А»**.

Тобто, **«В»** — визначає те, як наш мозок обробляє сиру інформацію щодо «А» і перетворює її на моделі, схеми, оповідання та історії.

Майже всі наші емоції та поведінка можуть бути зрозумілі за допомогою цієї формули. Треба просто подивитися на «А» клієнта та на те, що він про них говорить.

Консультант пропонує клієнтові взяти з його життя якусь не дуже складну життєву ситуацію та заповнити таблицю.

Зразок

Таблиця 4

Модель АВС

А — Activating Event/ Активуюча подія	**В — Beliefs/ Думки та установки**	**С — Consequences/ Наслідки**
Запишіть подію або ситуацію, яка спровокувала Ваші думки та почуття	Запишіть думки, які крутилися у Вашій голові, коли відбулася активна подія	Реакції Що Ви зробили? Емоції Що Ви відчули?

Потім консультант разом з клієнтом аналізує записи та виявляє ірраціональні установки.

Наприкінці сеансу консультант вручає клієнтові домашнє завдання.

Зразок домашнього завдання[1]

П. І. Б. _____

Завдання 1. У наведених нижче прикладах описані ситуації ABC, але у всіх відсутня B. Вам потрібно визначити, які думки (B) потрібно вставити, щоб пов'язати ситуацію (A) та емоції (C). Визначте у кожному випадку A та C та впишіть B.

1. Начальник Альфреда посварив його за запізнення. Після цього Альфред почував себе пригніченим.
2. Мері пройшла два сеанси терапії і покинула її, тому що вважала, що вона не діє.
3. У Сьюзі заболів живіт. Їй стало страшно.
4. Джо оштрафували за перевищення швидкості, і він дуже розлютився.
5. Джейн зніяковіла, коли її друзі помітили, що вона плаче на романтичних сценах фільму.
6. Фріц був розлючений, коли службовець попросив його документи в той час, як він переводив у готівку чек.

Завдання 2. Наведіть п'ять прикладів зі свого життя, в яких Ваші думки (B) викликали болючі емоції (C). Опишіть їх у термінах ABC.

1. A.
   B.
   C.
2. A.
   B.
   C.
3. A.
   B.
   C.
4. A.
   B.
   C.
5. A.
   B.
   C.

---

[1] Casey & Me Mullin, 1976, 1985; Me Mullin & Casey, 1975.

3. Технологія навчання клієнтів працювати за схемою «А-В-С-Д-Е»

СЕАНС ІІ

Консультант пропонує клієнтові виконати вправу.

! *Мета — навчаємо та допомагаємо клієнту працювати за схемою «А-В-С-Д-Е»!*

Інструкція для клієнта:

«...На цьому сеансі я пропоную Вам навчитися працювати за схемою «А-В-С-Д-Е», яку запропонував А. Елліс, розширивши формулу «АБС». Внаслідок чого вона набула наступного вигляду — «GABCDE», де [2]:

«G» — наша мета у даному контексті.

Ціль, яка призвела до події (**«А»**). Наприклад, мета влаштуватися працювати (**«G»**), працювати не прийняли (**«А»**).

«А» — подія.

Приклад:

– «*На роботу не прийняли*».

«В» — наше переконання щодо цієї події.

Приклад:

– «*Я маю отримати цю роботу, інакше я це не переживу*».

«С» — наші доречні та недоречні почуття щодо цієї події (когнітивні, емоційні та поведінкові наслідки).

«D» — дискусійні питання про ірраціональні уявлення.

Коли ми виявляємо «ірраціональні когнітивні установки» — треба почати ставити запитання, які перевіряють наше переконання на справжність. Приклад таких питань:

– «*На підставі яких даних зроблено цей висновок?*»,

– «*Як одне виходить з іншого?*»,

– «*Чи є докази цього твердження?*».

«Е» — нова ефективна філософія.

Надання ірраціональному переконанню на раціонального змісту та форми.

Приклад:

– «*Я дуже хочу цю роботу, і якщо її не отримаю — це буде сумно. Але життя продовжується*!».

Я пропоную Вам навчитися аналізувати певні події за допомогою класичної схеми «А-В-С-Д-Е»

Для цього Вам знадобляться аркуш та ручка».

Продовження інструкції для клієнта:

«Назвіть якусь значиму для Вас негативну подію (ситуацію).

Запишіть на аркуші:

«А» — активуюча подія, час та простір.

А тепер запишіть відповіді на запитання, які я буду Вам задавати.

Й так:

– Де саме ситуація відбувається?

– Час?

– Що в цей час Ви бачите?

– Що в цей час Ви чуєте?

Переходимо до наступного критерію.

Запишіть на аркуші:

«В» — думки.

А тепер запишіть відповідь на запитання:

– Які думки в голові на той момент!

Переходимо до наступного критерію.

Запишіть на аркуші:

«С» — негативне почуття чи переживання (можливо декілька (2–3).

А тепер запишіть відповідь на запитання:

– Що Ви відчуваєте зараз?

– Яке почуття у цей момент?

Визначте та запишіть інтенсивність почуття, тобто здійсніть шкалювання — від 0 до 100!

Переходимо до наступного критерію.

Запишіть на аркуші:

«Д» — фіксована (спостережувана!) дія.

А тепер запишіть відповідь на запитання:

– У цей час і на цьому місці, коли я це відчуваю — які дії я роблю?

Переходимо до наступного критерію.

Запишіть на аркуші:

«Е» — фізіологічні відчуття.

А тепер запишіть відповідь на запитання:

– У цей час і на цьому місці, коли я це відчуваю — які відчуття в тілі: жар-холод, оніміння, стиснення, напруга?

– Де? У якій частині тіла?

Прочитайте, що у Вас вийшло.

Які у Вас думки виникли з цього приводу?»

Консультант вислуховує клієнта та допомагає йому.

На цьому сеансі або вже на наступному пропонуємо клієнтові вправу «Розклади проблему по поличках!»

4. Технологія реалізації вправи РЕПТ «Розклади проблему по поличках!»

Мета — навчаємо умінню відокремлювати А-В-С-Д-Е.

Важливо, щоб клієнт вмів здійснювати самоаналіз та розділяти [6]:

– ситуацію (факт);
– інтерпретацію (думку);
– дію;
– фізіологічну реакцію.

Завдання вправи [6]:

• Навчаємо впізнавати свої переживання (почуття).

• Навчаємо міркувати та узагальнювати інформацію.

• Більшість людей думають, що почуття раніше ніж думка і не бачать взаємозв'язку когніцій та почуттів!

• Навчаємо аналізувати інформацію та формулювати дисфункціональні когніції (АМ)!

Інструкція для клієнта:

«...А тепер я пропоную Вам вправу «Розклади проблему по поличках!»

Знову оберіть будь-яку негативну для Вас подію. Та самостійно попрацюйте за схемою «А-В-С-Д-Е».

Всі відповіді запишіть на аркуші за цим зразком (консультант надає зразок).

Зразок

Бланк «А-В-С-Д-Е» для прикладу [6]:

«А» — активуюча подія:

– Де саме ситуація відбувається?
– Час?
– Що я бачу?
– Що я чую в цей час?

«В» — думки:

– Які думки в голові на той момент!

! *Зафіксувати 10–15 думок.*

«С» — негативне почуття чи переживання:

– Що я відчуваю зараз?

– Яке почуття у цей момент?

! *Визначити інтенсивність почуття — від 0 до 100.*

«Д» — фіксована (спостережувана!) дія:

– У цей час і на цьому місці, коли я це відчуваю — які дії я роблю?

«Е» — фізіологічні відчуття.

У цей час і на цьому місці, коли я це відчуваю — які відчуття в тілі?

В якій частині тіла?

! *Пошук проміжних думок (ПМ)!*

– До кожної автоматичної думки (АД) поставити таке запитання:

– Що ця думка для мене означає?

– Про що ця думка для мене говорить?

– Як повинно бути?

Пауза.

Продовження інструкції для клієнта:

«...До кожної автоматичної думки зі схеми АВСДЕ Вам слід поставити такі запитання:

- *Що ця думка для мене означає?*
- *Про що ця думка для мене говорить?*
- *Як повинно бути?*

Вам слід фіксувати усі відповіді, які на даний момент з'явилися у голові...»

Продовження інструкції для клієнта:

«...Давайте з вами підведемо підсумки...»

Консультант підтримує клієнта та допомагає йому у формулюванні висновків.

На цьому сеансі або вже на наступному пропонує клієнтові вправу «Фіксація проміжних думок/когніцій».

5. Технологія реалізації вправи РЕПТ «Фіксація проміжних думок/когніцій»

Читаємо клієнту (або він самостійно читає) список автоматичних (АМ) та проміжних (ПМ) думок (які були винайдені під час виконання вправи «Розклади проблему по поличках!») та просимо його **сформулювати** [6]:

• ***Негативне уявлення про себе***

Яким він (вона) уявляє себе в цій ситуації?

Коли саме в голові такі думки?

Яким почувається/почуває себе?

! *Тут важлива м'яка легальна директивність, послідовність та допомога клієнтові.*

• ***Повинність стосовно себе***

Яким він (вона) має бути в цій ситуації?

Коли саме в голові такі думки?

Коли відбувається ця ситуація?)

• ***Повинність стосовно людей***

Якими вони повинні бути в цій ситуації?

Коли саме відбувається ця ситуація?

Якщо ви повинні бути такими, якими повинні бути оточуючі люди?)

• ***Глибинне переконання про світ/людей***

Коли ти такий і маєш бути таким, яким є навколишній світ і люди в ньому?

Результат концептуалізації: когнітивна схема клієнта!

Повинність про себе

– Я маю бути сильним!

Негативна установка

– Я слабкий!

Глибинне переконання про світ людей

– Світ небезпечний і люди конкуренти один одному.

Повинність про людей

– Люди повинні допомагати.

Звершуючи сеанс. Консультант надає клієнтові домашнє завдання

Питання для самоконтролю

1. Опишіть формулу «А-В-С-Д-Е».
2. Хто був засновником раціонально-емоційної поведінковій терапії.
3. Яка ідея давньо східних філософів була взята за основу РЕПТ?
4. Яка суть емоційних розладів згідно з РЕПТ?
5. Які є когнітивні спотворення?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Alford B. A., Beck A. T., Jones Jr J. V. The integrative power of cognitive therapy. 1997.
2. Birkhauser-Oeri S. The Mother: Archetypal Image in Fairytales. Studies in Jungian Psychology by Jungian Analysts. Inner City Books, 1988. № 34, August. 176 p.
3. Richards D. A., Ekers D., McMillan D., Taylor R. S. et al. Cost and Outcome of Behavioural Activation versus Cognitive Behavioural Therapy for Depression (COBRA): a randomised, controlled, non-inferiority trial. *The Lancet*. 2016. 388(10047) P. 871–880.
4. Ellis A. Rational emotive behavior therapy: It works for me-it can work for you. Prometheus Books, 2010.
5. Walen S. R., DiGiuseppe R., Wessler R. L. A practitioner's guide to rational-emotive therapy. New York : Oxford University Press, 1980.
6. Ellis A., Ellis D. J. *Rational Emotive Behavior Therapy. Second Edition*. Washington, DC, 2019. doi:10.1037/0000134–001

2.2.2. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант може порекомендувати клієнту самостійно використовувати такі психотехнології, як:

І. Вправа «Щоденник думок» [1]

Клієнту необхідно заповнити таблицю

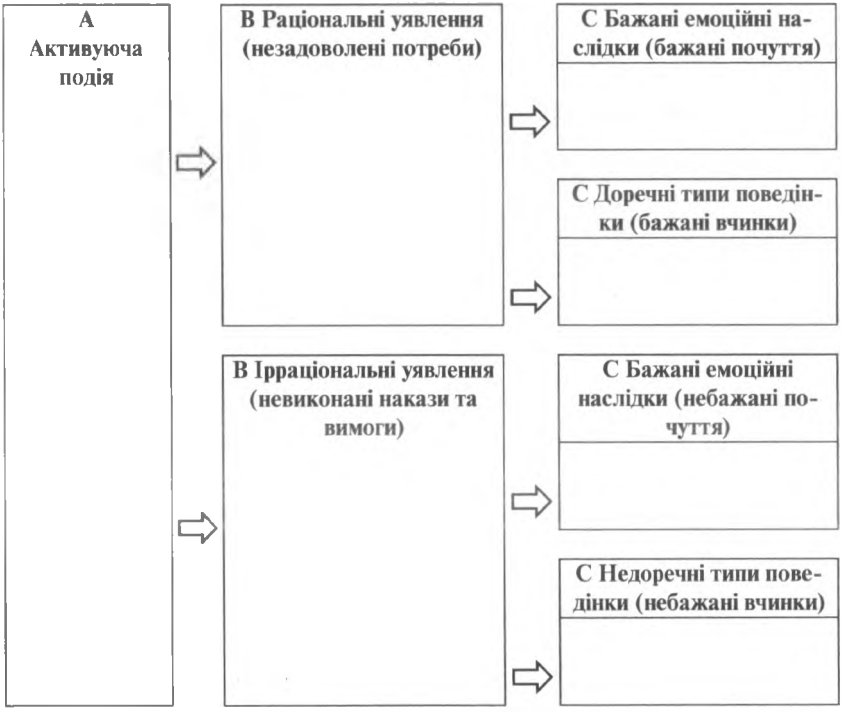
1. Ситуації	
З ким? Що? Коли? Де?	
2. Почуття	
А) Що ви відчували?	
Б) Оцініть кожне почуття/ емоцію (0–100 %)	
3. Автоматичні думки (образи)	
А) Що з'явилося у вашій свідомості безпосередньо перед тим, як це почуття з'явилося? Якісь інші думки. Образи	
Б) З усіх зазначених наголосіть на найбільш напруженій думці	
4. Доводи на користь істинності напруженої думки	
5. Доводи проти напруженої думки	
6. Опишіть альтернативні думки	
7. Оцініть власні почуття тепер (0–100 %)	

ІІ. Заповнити таблицю РЕПТ

Зразок звіту для домашнього завдання

Вказівки: *Спочатку заповніть графи небажаних емоційних наслідків на недоречних типів поведінки, а потім заповніть інші графи. Пишіть, будь ласка, розбірливо та скорочено.*

A — активізуюча подія	B — Ваші уявлення відносно активуючої події, Ваше ставлення до активуючої події	C — емоційні наслідки Ваших уявлень відносно активуючої події — наслідки Вашого ставлення до активуючої події



D — обговорення та критика ірраціональних уявлень (представити у формі запитань)

E — результати обговорення та критики Ваших ірраціональних уявлень		
Когнітивні результати обговорення (подібні до раціональних уявлень)	Емоційні ефекти (доречні почуття)	Підсумкові вчинки (бажані типи поведінки)

Зрозуміло, що запропонований розділ не надає повного уявлення щодо технології РЕПТ, однак він саме пропонує навчити клієнтів здійснювати самоаналіз власних ірраціональних установок та віровань та надалі попрацювати з ними. Для цього пропонуються клієнту різноманітні техніки та вправи.

Для того щоби працювати за напрямом РЕПТ консультантові слід обов'язково пройти навчальний курс, власну психотерапію, та супервізійні супроводження практичної діяльності.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Ellis A. Rational emotive behavior therapy: It works for me-it can work for you. Prometheus Books, 2010.

2.2.3. Технологія застосування методу Бек Джудит «Падаюча стріла»

1. Загальні положення методу «Падаюча стріла»

Автор модифікації методу «Падаюча стріла» для потреб психологічного консультування — О. М. Цільмак.

Суть методу «Падаюча стріла»

Когнітивний підхід у психотерапії розроблявся А. Еллісом [5] та А. Беком [1]. В його основі лежить положення про те, що думки — когніції, сприймаються особистістю як об'єктивна реальність і відповідно до цього спрямовують її поведінку. Коли людина має ірраціональні когніції, зміст яких розходиться з дійсністю або фруструє потреби, то це призводить до виникнення психологічних проблем. Когніції бувають двох видів [1, 5]:

автоматичні думки
переконання

Автоматичні думки є оціночні судження, які визначають відносини особистості до подій, що відбуваються. Саме автоматичні думки визначають подальші емоційні та поведінкові реакції людини. Вони носять згорнутий, конкретний, спонтанний характер, можуть вербалізовуватися як внутрішньої промови чи мимовільних висловлювань, але частіше не усвідомлюються особистістю, особливо коли вона стикається з повсякденною, типовою ситуацією.

Переконання — це більш глибокий рівень когніцій — це узагальнені уявлення особистості себе, світ, інших людей, про речі тощо, які виражені у словесній формі. Переконання набуваються особистістю у процесі життя, найчастіше з досвіду взаємовідносин з оточуючими людьми. Переконання, які у дитинстві, — стають глибинними, тобто впливають практично на всі життєві сфери особистості й при цьому є інтроектами[1] [4].

---

[1] Інтроекти — це переконання, сприйняті особистістю ззовні без осмислення та критичного аналізу у вихідній формі [3].

Методика «Падаюча стріла» призначена саме для вирішення діагностичних завдань, а саме виявлення проміжних та глибинних переконань[1].

А. Бек розглядаючи негативні переконання пацієнта стосовно себе самого, підрозділяє їх у дві категорії — безпорадність і неприйняття. ***До категорії безпорадності відносяться*** всі переконання, смислове ядро яких полягає в невірі у власні сили, нездатність зробити щось значне, досягти рівня свого оточення. ***Центральною темою переконань неприйняття*** є відчуття негідності уваги, поваги, любові і дружби оточуючих, через власні особистісні якості.

Р. Ділтс працював із переконаннями у ключі НЛП практики, він класифікує їх залежно від ставлення особистості до поставленої мети та виділяє такі три види:

безнадійність;
безпорадність;
нікчемність.

Для ***переконань безнадійності*** характерна оцінка бажаного, як у принципі недосяжного за жодних умов.

Переконання безпорадності припускають уявлення про те, що мета здійсненна, однак особистість не має необхідних ресурсів або якостей для її досягнення.

Переконання нікчемності характеризуються відчуттям, що особистість не гідна бажаного об'єкта.

Головною метою застосування методу є виявлення проміжних та глибинних переконань клієнта та усвідомлення ним їх наслідків для його життєдіяльності.

Окремі правила застосування зазначеного методу:

1. Усі ідеї обов'язково треба фіксувати (це може робити як консультант, так й клієнт).

2. Відповіді потрібно формулювати коротко.

Окремою умовою застосування зазначеного методу є те що всі записи необхідно зберігати доти, поки не буде винайдена першопричина.

Необхідні матеріали для застосування методу:

1) різнокольорові фломастери, ручки, олівці;

---

[1] Глибинне переконання — це висновок, сприйнятий особистістю в готовій формі або утворений як узагальнення індивідуального досвіду і відображає її уявлення про себе та свої якості, співвідношення себе і оточуючих, світу, а також про властивості самих оточуючих людей та світу в цілому [3].

2) аркуші формату А4 — 3–5 листка.
3) Ключ для визначення типу ірраціональної установки

Ключ для визначення типу ірраціональної установки

Опис	Слова-маркери
Установка повинності	
Ідея обов'язку, що виявляється у трьох сферах [5]: 1) Повинність стосовно себе (виявляється в уявленнях про те, що сама людина комусь щось винна) — «я повинен/повинна»; 2) Повинність стосовно інших (виявляється в уявленнях про те, як інші повинні поводитися з людиною, що можуть робити, а що ні) — вони повинні»; 3) Вимога до навколишнього світу — «світ повинен»	Обов'язково повинно, повинні, повинен (та інші форми цього слова), кров з носа, будь-що-будь, треба, потрібно, слід, необхідно, змушений тощо
Установка передбачення негативного майбутнього [5]	
Тенденція вірити у високу ймовірність негативного розвитку подій, незалежно від того, були вони вербалізовані або представлені тільки в уявному плані	«Що, якщо», «а раптом», «адже може бути» і т.п.
Установка максималізму [5]	
Вибір вищих із усіх гіпотетично можливих стандартів та використання їх як еталона у визначенні цінності своїх дій та особистості чи інших людей. Крайня форма проявляється перфекціонізмом	Тільки на добре, на всі 100 %, на п'ятірку, по максимуму
Оцінна установка	
Тенденція оцінювати особистість людини в цілому, а не окремі якості, вчинки тощо	Хороший, дурний, грубий та інші оціночні слова
Установка катастрофізації [5]	
Гіперболізація негативної характеристики ситуації або проблеми, тим самим відображає уявлення, що у світі існує катастрофічний аспект, що лежить поза системою оцінки	Жах, кінець світу, нестерпно, катастрофічно, смертельно, неможливо, кошмар та ін.
Установка дихотомічного мислення [5]	
Тенденція віднесення життєвого досвіду до однієї з двох взаємовиключних категорій, тобто схильність до мислення крайнощами	«Або — або» («так — чи ні», «або пан — або пропав»), «або — або» («або живий — або мертвий»)

Опис	Слова-маркери
Встановлення антропоморфізму [5]	
Тенденція приписувати людські властивості та якості іншим об'єктам природи	Думає, справедливо, чесно, вважає тощо
Установка надузагальнення [5]	
Тенденція до категоричних міркувань за приватною ознакою щодо сукупності, тобто прихід до нового загального правила через висновок на підставі ізольованих (або одного) епізодів	Ніхто, все, ніщо, ніде, вічно, постійно тощо
Заперечення своєї толерантності [6]	
Низька стійкість до фрустрації та дискомфорту — нездатність переносити дискомфорт і труднощі, які виникають при різних невдачах, перешкодах, проблемах	Це нестерпно, я цього не винесу, я цього не переживу та ін.
Прокляття і самопринижения [6]	
Оцінювання та засудження/критика/засудження себе та інших. При таких переконаннях оцінка окремого вчинку поширюється на людину загалом [6]	Вона погана людина, оскільки вчинила погано
Установка читання думок [5]	
Тенденція до розпорядження людям невисловлених суджень, думок	Вони (він/вона) думають (є)
Установка персоналізації [5]	
Схильність пов'язувати події зі своєю особистістю, коли немає жодних підстав для такого висновку, інтерпретувати події в аспекті особистих значень	«Вони, напевно, шепчуться про мене» або «Всі на мене дивляться». Займенники «я», «мене», «мною», «мені» тощо

2. Методика застосування методу «Падаюча стріла»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант спостерігає за клієнтом, за його реакціями, його автоматичними думками та переконаннями, записує такі когніції та озвучує їх клієнтові.

– «...Я правильно Вас зрозуміла, що Ви вважаєте що.....».

– «...Як я зрозуміла Вас, Ви думаєте, що....».

Уточнює список таких автоматичних думок та переконань та наголошує на негативному впливі цих ірраціональних установок клієнта.

– «Як Ви вважаєте, як впливають на якість Вашої життєдіяльності такі думки про себе?..»

– «...Ви хотіли би попрацювати над Вашими ірраціональними установками?»

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Падаюча стріла», пояснює його сутність, основні та приватні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу

Інструкція для клієнта:

«З Вашого списку автоматичних думок та переконань Вам необхідно обирати ту негативну думку або переконання, яка/яке найбільш актуальна /актуальне для Вас в поточній сесії.

Процес роботи над цією установкою (когніцією) необхідно фіксувати.

Візьміть аркуш та ручку.

Поділіть аркуш так, щоби вийшло на два стовпчики. Спочатку Ви будете працювати у лівому стовпчику.

Я буду поступово Вам задавати запитання, а Ви повинні сформулювати на них будь-яку відповідь, яка на даний момент спадає Вам на думку.

Й так, ви вважаєте що «.....»[1].

Що це означає для Вас?...

(«....» — відповідь клієнта)

...Иги...

Зафіксуйте вашу відповідь....»

Примітка: **Консультант задає друге запитання відносно відповіді клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Коли Ви так думаєте «.....»[2], що Ви думаєте про себе?...

Иги...

Зафіксуйте вашу відповідь....»

Примітка: **До другої відповіді клієнта консультант знову задає запитання.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Коли Ви думаєте так «.....», на якій підставі Ви це кажете?...

...Иги...

---

[1] «.....» – когніція клієнта.

[2] «.....» — відповідь клієнта.

Зафіксуйте вашу відповідь....»

Примітка: **До третьої відповіді клієнта консультант задає наступне запитання — й так надалі питання задаються до відповідей клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«... Коли Ви думаєте так «.....», що Ви думаєте про світ?

...Иги...

Зафіксуйте Вашу відповідь....

...Коли Ви думаєте так «.....», що Ви думаєте про своє життя?..

...Иги...

Зафіксуйте Вашу відповідь....».

....Коли Ви думаєте так «.....», що Ви думаєте про інших?...

...Иги...

Зафіксуйте Вашу відповідь....».

Коли Ви думаєте так «.....», яким Ви повинні бути? (Як повинно бути?)...

...Иги...

Зафіксуйте Вашу відповідь....».

! *Для початку ми виявляємо ключову автоматичну думку, яка найімовірніше є наслідком дисфункціонального переконання. Потім визначаємо значення цієї думки клієнта, припускаючи, що вона є правильною. Ми ставимо запитання зі списку, доки поки не виявимо важливі переконання клієнта.*

Приклади запитань:

– *Що ця ситуація для Вас означає?*
– *До чого це може призвести?*
– *Що буде за цим?*
– *Що поганого в тому, що...*
– *Що найгірше може статися через це?*
– *Якщо це буде так, що тоді?*
– *Як це Вас характеризує?*
– *Що це каже про Вас?*

Ми ставимо запитання до тих пір, поки не отримаємо схожі або повторювані формулювання та переконання. Вони можуть бути проміжними і глибинними переконаннями [1].

***Важливе пояснення**: запитання допомагають виявляти проміжні переконання, але якщо запитати клієнта: «Що ця думка говорить про Вас?», то з великою ймовірністю буде виявлено його глибинне переконання.*

Якщо у відповідь на запитання терапевта клієнт описує свої почуття, наприклад, «Я б засмутилася» або «Це було б жахливо», це може ускладнити процес. У такому випадку ми висловлюємо емпатію, потім повертаємо клієнта до наміченого обговорення [2].

У момент, коли у клієнта раптово погіршується настрій або він починає повторювати одні й ті самі слова, найімовірніше, Ви розкрили важливе проміжне або глибинне переконання.

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте ваші відповіді...

...Ви повинні зрозуміти, що ці переконання лише ідеї, які сформувалися у дитинстві і вони необов'язково відображають реальність, навіть якщо ми віримо в них.

А тепер, я Вам пропоную взяти ключ для аналізу ірраціональних установок.

Прочитайте Вашу першу відповідь та винайдіть у ключі її назву?...

Напроти відповіді, у правому стовпчику, напишіть назву цієї установки. А також сформулюйте та запишіть контраргумент — Чому цю думку не можна вважати раціональною?..

...Прочитайте Вашу другу відповідь та винайдіть у ключі її назву?...

Запишіть назву установки та контраргумент...

...Прочитайте вашу третю відповідь та винайдіть у ключі її назву?...

Запишіть назву установки та контраргументи...

Й так працюйте далі. На виконання цього завдання у вас є 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«... Прочитайте вголос результати Вашої роботи.

Що Ви думаєте з цього приводу?

Чи ще вважаєте Ви що «.....»[1].

Примітка: *Консультант пропонує клієнтові винаходити контраргументи до всіх його негативних думок про себе. Коли цикл похмурих думок про себе у клієнта вичерпається та продовжувати розвивати ланцюжок вже неможливо — це буде означати, що роботу з негативною думкою вже закінчено.*

Можна на наступний раз приступати до роботи над іншою думкою. Консультант на наступних сесіях може запропонувати клієнтові техніки з КПТ (ABC [2]) або РЕПТ (GABCDE [2]).

---

[1] «.....» – когніція клієнта.

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків роботи.

Питання для самоконтролю

1. Основні окремі правила застосування методу «Падаюча стріла».
2. Основні окремі умови застосування методу «Падаюча стріла».
3. Методика застосування методу «Падаюча стріла».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Beck A T. Cognitive therapy and the emotional disorders. Madison : International Universities Press, Inc., 1975. ISBN 0–8236–0990–1.
2. Cognitive Behavior Therapy: Basics and Beyond / J. S. Beck, A. T. Beck. Third Edition. The Guilford Press, 2020. 414 p.
3. Rothbaum B. O., Meadows E. A., Resick P., Foy D. W. Cognitive-behavioral therapy. 2000.
4. Richards D. A., Ekers D., McMillan D. et al. Cost and Outcome of Behavioural Activation versus Cognitive Behavioural Therapy for Depression (COBRA): a randomised, controlled, non-inferiority trial. *The Lancet*. 2016. 388(10047). P. 871–880.
5. Ellis A., Ellis D. J. *Rational Emotive Behavior Therapy. Second Edition*. Washington, DC, 2019. doi:10.1037/0000134–001
6. Andersen P., Toner P., Bland M., McMillan D. Effectiveness of transdiagnostic cognitive behaviour therapy for anxiety and depression in adults: a systematic review and meta-analysis. *Behavioural and cognitive psychotherapy*. 2016. 44(6). P. 673–690.

2.2.4. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант пропонує клієнтові для корегування ірраціональних установок.

1. Пройти вправу [1]:

Інструкція:

Чи є у Вашому минулому житті є щось, що, як Вам здається, поставило на Вас клеймо?

Наприклад, провалений іспит?

Чиясь зрада?

Звільнення з роботи?

Або, може, Ваші почуття були відкинуті?

Сфокусуйтеся на цій події.

Відчуйте у собі всі емоції, які ця подія тоді у Вас викликала.

А тепер подивіться на цю подію з точки зору установки для зростання.

Чесно оцініть свою роль у цій події та усвідомте, що вона не може бути мірилом Вашого інтелекту або Вашої індивідуальності.

І просто запитайте себе:

– «Який урок я здобув (або можу здобути) з цього досвіду?»

– «Як я можу використовувати цей урок як підґрунтя для зростання?»

Сформулюйте чітко цю думку.

Закарбуйте її у своєї свідомості.

І нехай ця думка Вас супроводжує завжди.

2. Пройти методику А. Елліса «Діагностика наявності та вираженості ірраціональних установок» [3]

Інструкція:

Оцініть кожне з тверджень, поставивши обрану букву навпроти питання, яка відповідає Вашому ставленню до твердження:

А — цілком згоден;

В — не впевнений;

С — цілком не згоден.

Питання тесту

1. Мати справу з деякими людьми може бути неприємно, але це ніколи не буває жахливо.

2. Коли я в чомусь помиляюся, то часто говорю собі: «Мені не варто було це робити».

3. Люди, безсумнівно, повинні жити за законами.

4. Не існує нічого такого, чого я «не терплю».

5. Якщо мене ігнорують або я відчуваю себе незграбним на вечірці, то у мене знижується відчуття власної цінності.

6. Деякі ситуації в житті дійсно абсолютно жахливі.

7. У деяких питаннях я безперечно повинен бути більш компетентним.

8. Моїм батькам слід було б бути більш стриманими у вимогах до мене.

9. Існують речі, які я не можу терпіти.

10. Моє відчуття «власної цінності» не підвищується, навіть якщо у мене є дійсно великі успіхи у навчанні або роботі.

11. Деякі діти поводяться дійсно жахливо.

12. Я не повинен був робити декілька очевидних помилок в моєму житті.

13. Якщо мої друзі пообіцяли зробити для мене щось дуже важливе, вони не зобов'язані виконувати свої обіцянки.

14. Я не можу мати справу з моїми друзями або моїми дітьми, якщо вони поводяться безглуздо, дико або неправильно в тій або іншій ситуації.

15. Якщо оцінювати людей за тим, що вони роблять, то їх можна розділити на «хороших» і «поганих».

16. Бувають такі періоди в житті, коли відбуваються дійсно абсолютно жахливі речі.

17. У житті немає нічого такого, що я дійсно зобов'язаний робити.

18. Діти повинні, кінець кінцем, навчитися виконувати свої обов'язки.

19. Іноді я просто не в змозі винести мої низькі досягнення у навчанні і роботі.

20. Навіть коли я роблю серйозні помилки і спричиняю біль оточуючим, моя самоповага не міняється.

21. Це було б жахливо, якби я не зміг досягти прихильності людей, яких я люблю.

22. Мені б хотілося краще вчитися або працювати, але немає жодних причин вважати, що я повинен добиватися цього за всяку ціну.

23. Я переконаний, що люди безперечно не повинні погано поводитися в громадських місцях.

24. Я просто не терплю сильного тиску на мене або стресу.

25. Схвалення або несхвалення моїх друзів або членів моєї родини не впливає на те, як я оцінюю самого себе.

26. Було б шкода, але не жахливо, якщо б хтось із членів моєї родини мав серйозні проблеми зі здоров'ям.

27. Якщо я прийняв рішення зробити щось, я обов'язково повинен зробити це дуже добре.

28. В цілому я нормально ставлюся до того, що підлітки поводяться інакше, ніж дорослі, наприклад, пізно прокидаються вранці або розкидають книжки або одяг по підлозі в своїй кімнаті.

29. Я не терплю деяких речей, які роблять мої друзі або члени моєї родини.

30. Той, хто постійно грішить або приносить зло оточуючим, — погана людина.

31. Було б жахливо, якщо б хтось із тих, кого я люблю, захворів психічним захворюванням і опинився у психіатричній лікарні.

32. Я повинен бути абсолютно впевнений, що все йде добре у найважливіших сферах мого життя.

33. Якщо для мене це важливо, мої друзі повинні намагатися зробити все, про що я їх попрошу.

34. Я легко переношу неприємні ситуації, в які потрапляю, так само як неприємне спілкування зі знайомими.

35. Від того, як мене оцінюють оточуючі (друзі, начальники, вчителі, викладачі), залежить, як я оцінюю самого себе.

36. Це жахливо, коли мої друзі поводяться погано і неправильно у громадських місцях.

37. Я точно не повинен припускатися деяких помилок, які я продовжую робити.

38. Я не вважаю, що члени моєї родини повинні діяти саме так, як мені хочеться.

39. Це взагалі нестерпно, коли все йде не так, як мені хочеться.

40. Я часто оцінюю себе за своїми успіхами на роботі і в навчанні або за своїми соціальними досягненнями.

41. Це буде жахливо, якщо я зазнаю повного краху в роботі або навчанні.

42. Я як людина не повинен бути кращим, ніж я є насправді.

43. Безперечно існують деякі речі, яких оточуючі люди не повинні робити.

44. Іноді (на роботі або в навчанні) люди здійснюють вчинки, яких я абсолютно не виношу.

45. Якщо у мене виникають серйозні емоційні проблеми або я порушую закони, моє почуття власної цінності знижується.

46. Навіть дуже погані, огидні ситуації, в яких людина зазнає невдачі, втрачає гроші або роботу, не є жахливими.

47. Є декілька суттєвих причин, чому я не повинен припускатися помилок у школі або на роботі.

48. Безсумнівно, що члени моєї родини повинні краще дбати про мене, ніж вони це іноді роблять.

49. Навіть якщо мої друзі поводяться інакше, ніж я від них чекаю, я продовжую ставитися до них з розумінням і прийняттям.

50. Важливо вчити дітей тому, щоб вони були «хорошими хлопчиками» і «хорошими дівчатками»: старанно вчилися в школі і отримували схвалення своїх батьків.

Ключ до тесту А. Елліса

Проставляємо бали за кожну відповідь:

А — 1 бал,

крім питань — 1, 4, 13, 17, 20, 22, 25, 26, 28, 34, 38, 42, 46, 49 — для них 3 бали;

В — 2 бали;

С — 3 бали,

крім питань — 1, 4, 13, 17, 20, 22, 25, 26, 28, 34, 38, 42, 46, 49 — для них 1 бал.

Обробка результатів методики Елліса

Далі сумуємо відповіді за кожною шкалою:

Катастрофізація — 1, 6, 11, 16, 21, 26, 31, 36, 41, 46;

Обов'язок стосовно себе — 2, 7, 12, 17, 22, 27, 32, 37, 42, 47;

Обов'язок стосовно інших — 3, 8, 13, 18, 23, 28, 33, 38, 43, 48;

Самооцінка і раціональність мислення — 5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50;

Фрустраційна толерантність — 4, 9, 14, 19, 24, 29, 34, 39, 44, 49.

Інтерпретація, розшифрування до тесту Елліса

Шкала «катастрофізації» відбиває сприйняття людьми різних несприятливих подій.

Низький бал за цією шкалою свідчить про те, що людині притаманно оцінювати кожну несприятливу подію як жахливу і нестерпну, одночасно високий бал говорить про протилежне.

Показники шкал «обов'язку стосовно себе» і «обов'язку стосовно інших» вказують на наявність або відсутність надзвичайно високих вимог до себе та інших.

«Оціночна установка» показує те, як людина оцінює себе та інших. Наявність такої установки може свідчити про те, що людині властиво оцінювати не окремі риси або вчинки людей, а особистість в цілому.

Інші дві шкали — *оцінка фрустраційної толерантності* особистості, яка відображає ступінь переносимості різних фрустрацій (тобто показує рівень стресостійкості) і загальна оцінка ступеня раціональності мислення.

Розшифрування отриманих результатів:

Менше 15 балів — Яскраво виражена й виразна наявність ірраціональних установок, які ведуть до стресів.

Від 15 до 22 — Наявність ірраціональної установки.

Середня ймовірність виникнення і розвитку стресу.

Більше 22 — Ірраціональні установки відсутні.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Dweck C. S. Mindset: The new psychology of success. Random house, 2006.
2. Kapasi A., Pei J. Mindset Theory and School Psychology. *Canadian Journal of School Psychology*. 2022. 37(1). P. 57–74. https://doi.org/10.1177/08295735211053961
3. Ellis A., Ellis D. J. Rational Emotive Behavior Therapy. Second Edition. Washington, DC, 2019. doi:10.1037/0000134–0014.
4. Beck A. T. Cognitive therapy and the emotional disorders. Madison : International Universities Press, Inc., 1975. ISBN 0–8236–0990–1.

Глава 2.3
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ ВИЯВЛЕННЯ ТА КОРЕГУВАННЯ НИЗЬКОЇ САМООЦІНКИ

Вступ до глави

Вивченню феномену самооцінки особистості приділяється багато уваги психологами, психотерапевтами та психіатрами. У психологічній консультативній та психотерапевтичній практичної діяльності психологам та психотерапевтам приходиться стикатися з людьми різного рівня та виду самооцінки. Іноді, психологам та психотерапевтам приходиться констатувати факт про неможливість здійснення психокорекційних заходів деяких категорій осіб зі зайво підвищеним рівнем самооцінки. Особа з гіпертрофірованою самооцінкою завдає багато проблем як близьким людям, так й соціальному середовищу, в якому вона живе та працює.

Проблема вивчення феномену самооцінки особистості розглядається у працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених. Такі психологи як, Ананьєв Б. Г., Божович Л. І., Рубінштейн С. Л., Чамата П. Р. та інші — розглядають самооцінку як складову самосвідомості особистості та як продукт її розвитку, породжуваний усією життєдіяльністю людини.

Низка досліджень самооцінки присвячена вивченню вікової динаміки самооцінки на більш тривалому відрізку життя такими вченими, як Бородіна Л. В., Рудова Є. В., Соломіна Л. В. та ін.

В дослідженні Серебрякової Є. А. запроваджується уявлення про параметри самооцінки. Це — стійкість, адекватність та висота самооцінки. На основі відзначених параметрів автор будує класифікацію самооцінки, виділяючи нестійку та стійку самооцінку, яка розділяється на адекватну та неадекватну.

Захарова А. В. вирізняє в структурі самооцінки усілякі її складові в залежності від їх тимчасової спрямованості: актуальну, ретроспективну та перспективну, розглядає їх можливі відношення та взаємозалежність.

О. М. Цільмак виділяє такі різновиди та рівні самооцінки як [1]:

Таблиця 5

Різновиди та рівні самооцінки

Надмірно завищена	***Гіпер-демонстративна***	«Я-Бог», «Всі не стоять і мого нігтя», «Я-сонце», «Весь світ навколо мене», «Всі повинні захоплюватися мною»
	Демонстративно-ригідна	«Я-добрий, всі-погані»
	Пароноїдальна	Я- дуже хороший, всі — вороги»
Завищена або висока	***Демонстративна***	«Я краща, ніж більшість людей», «Є люди, які в чомусь кращі, ніж «я», але я у своїй галузі — ас», «Я дуже хороший фахівець у своїй галузі»
Стабільна	***Адекватна***	«У мене є як позитивні, так і негативні якості», «Я є той, хто є»
Мінлива	***Лабільна, циклотимічна***	«Іноді я дуже задоволений собою, а іноді — навпаки»
Занижена	***Дистимна***	«Я дуже часто незадоволений собою»
	Компенсаторна	«Я гірша за інших людей, але я доведу іншим, що я чогось варта»
Низька	***Депресивна***	«Я гірша, ніж інші», «Всі хороші, а я поганий», «Від мене суцільні неприємності», «Я нікчемна особистість»
Дуже низька	***Субдепресивна***	«Я — ніхто, мені не варто жити»

Самооцінка особи формується під впливом таких факторів, як: природно-географічне середовище, виховання, навчання, трудова діяльність. Вченими доведено (Кляйн М., Фрейд З., Еріксон Е. тощо), що вирішальну роль у формуванні адекватної самооцінки відіграє образ матері та найближче соціальне середовище.

За внутрішнім устроєм самооцінка включає різні змістовні рівні усвідомленості. Знання себе й емоційно-ціннісне ставлення до себе мають неоднаковий ступінь яскравості й виразності, вони можуть існувати й на неусвідомлених думках і почуттях, у формі інтуїції (певному передчутті). Інколи перевага експресивно моменту в складі самооцінки позбавляє її внутрішньої логіки, аргументованості, послідовності, співвіднесеності зі справжніми особливостями особистості.

Метою цієї глави є — представити психотехнології які допоможуть клієнтові скорегувати власну негативну самооцінку.

Список використаної та рекомендованої літератури:

1. *Цільмак О. М.* Самооцінка, її рівні та види. *Наука і освіта*. 2007. № 8/9. С. 198–201.

[1] Малюнок узятий зі сайту: URL: https://life.pravda.com.ua/society/2018/04/21/230425

2.3.1. Технологія застосування методу О. М. Цільмак «Корегування низької самооцінки»

1. Загальні положення методу «Корегування низької самооцінки»

Метод «Корегування низької самооцінки» є інтегральним та комплексним, оскільки під час його застосування використовується точковий масаж, вправи: «Когнітивно-чуттєва візуалізація» та «Чарівна квітка».

Суть методу полягає у тому, що клієнтові пропонується проаналізувати особистісні негативні установки стосовно себе та про себе, які знижують його самооцінку. Потім, визначивши наслідки які вони мають у його життєдіяльності, пропонується винайти раціональну позитивну установку, яка підвищує самооцінку.

Метою методу є виявлення та корегування ірраціональних негативних установок щодо власного «Я» клієнта для підвищення його рівня самооцінки.

Приватні умови застосування методу:

1) розвинуте аналітичне мислення у клієнта;

2) обов'язкова фіксація клієнтом результатів власної роботи;

3) обов'язкова подальша самостійна робота клієнта у відповідності до рекомендацій консультанта.

Приватні правила застосування методу:

1. Клієнтові не можна зупинятися на півшляху (метод є довготривалим).

2. Під час психологічного консультування консультант уважно спостерігає за роботою клієнта та спрямовує його подальші дії.

Необхідні матеріали:

1. Ручки, різнокольорові олівці, фломастери.
2. Аркуші форматом А4 — 5–10 листів.
3. Різнокольорові пелюстки — 50–60 штук.
4. Клей.

5. Пам'ятка з домашнім завданням.
6. Бланки — 5–10 аркушів.

Зразок бланку (альбомна орієнтація)

Негативні твердження	Бал	Негативні емоції, які викликає це твердження	Яка моя поведінка внаслідок цього твердження	Контр-твердження

7. Пам'ятка з домашнім завданням.

Зразок

Домашнє завдання:

1. Взяти чистий аркуш, по центру намалювати коло, в якому написати «Я — очима інших».

2. Опитати своїх близьких та друзів стосовно того, якими позитивними характеристиками Ви володієте. Попросити їх записати ці характеристики на пелюстках (або самому їх записати).

3. Приклеїти пелюстки з характеристиками до кола, утворюючі другу чарівну кітку. Якщо є однакові характеристики, то їх кінцівки слід наклеїти одна на іншу.

4. Повісити перед очима ці дві чарівні квітки з власними позитивними характеристиками.

5. Продовжувати доповнювати чарівні квітки пелюстками з власними позитивними характеристиками.

6. Систематично перечитувати записи на пелюстках чарівних квіточок.

7. Повторювати вправу «Когнітивно-чуттєва візуалізація» один раз на день. У процесі виконання вправи:

а) фіксувати свою увагу на позитивних емоціях, почуттях та відчуттях, які виникають;

б) не забувати робити масаж мізинців.

Примітка: *Мізинці на долоні відповідають за самооцінку людини. Масаж двох мізинців сприяє збільшенню кровотоку, який покращує роботу мозку.*

Масаж двох мізинців з повторами раціональної установки — підвищує самооцінку людини шляхом закріплення у її свідомості позитивного когнітивно-емоційного забарвлення та вироблення безумовного рефлексу.

8. У разі коли самооцінка буде знижуватися, рекомендовано:

а) негативному твердженню, яке виникає, знаходити контр-твердження;

б) повторювати пункти 8 та 9 з домашнього завдання.

Необхідний час — один або декілька сеансів (по 50 хвилин) з консультантом та самостійна робота клієнта відповідно до рекомендацій консультанта — бажано упродовж місяця.

2. Методика застосування методу «Корегування низької самооцінки»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Корегування низької самооцінки», пояснює його суть, основні та приватні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу.

Основний етап складається з декількох кроків.

Перший крок

Мета — визначення ірраціональних особистісних установок, які детермінують низьку самооцінку.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...У процесі Вашої життєдіяльності у вас вже сформувалася певна система думок про себе, висновків стосовно себе, установок щодо себе тощо. Саме ці висновки, думки та установки стосовно себе та про себе й формують Вашу самооцінку.

Ви готові попрацювати над своєю самооцінкою?

Добре. Тоді візьміть, будь ласка, ручку та бланк.

Я пропоную вам у перший стовпчик бланку записати, особливо не замислюючись (тобто записати те, що спадає на розум), приблизно 10 негативних фраз-тверджень відносно себе та про себе. У Вас на це є декілька хвилин...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться уважно на Ваші записи. Чи можна ці негативні фрази-твердження стосовно себе об'єднати за певними напрямами? Наприклад, стосовно «зовнішності», «компетентності», «поведінки» та ін.

Якщо — «Так», об'єднайте їх. Перед Вами є ще декілька бланків. Для кожного напряму окремо, на окремому бланку, Вам необхідно переписати попередньо записані Вами негативні твердження...

У Вас на це є декілька хвилин...»

Пуза

Примітка: **Негативні твердження клієнта можуть бути у контексті тільки одного напряму, тоді йому не треба нічого переписувати.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, Вам необхідно оцінити ступінь впливу цих негативних фраз-тверджень на Вашу самооцінку. Тобто наскільки те чи інше твердження впливає на рівень Вашої самооцінки.

Пропоную працювати за десятибальною шкалою, де:

«10» — визначає, що певне твердження дуже сильно впливає на рівень вашої самооцінки;

«5» — середньо впливає,

«1» — не впливає.

Ви можете використовувати усі цифри-бали шкали від 1до 10.

У Вас на оцінювання є хвилинка...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться уважно на Ваші оцінки за напрямами та оберіть той напрям, з яким Ви у першу чергу сьогодні хотіли би попрацювати.

Обрали?

Гаразд.

З іншими напрямами ми можемо попрацювати на наступному сеансі, або Ви зможете попрацювати з ними самостійно, вдома...»

Примітка: **Дуже важливо, щоби клієнт самостійно визначився з напрямом. Якщо він вагається, то можна йому запропонувати зупинитися на тому напрямі, який набрав найбільшу кількість балів.**

Другий крок

Мета — визначення небажаних емоційних проявів (недоречних почуттів, негативних емоційних станів), які виникають з приводу негативно забарвленої фрази-твердження, ірраціональної установки.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«... Отже, надалі ми працюємо тільки з одним напрямом.

Чи хотіли би Ви за цим напрямом доповнити список негативних тверджень стосовно себе та про себе, які впливають на Вашу самооцінку.

Якщо — «Так», то зробіть це...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно заповнити третій стовпчик бланку.

Працюйте з кожним твердженням окремо.

Пам'ятайте, що емоції, почуття та відчуття з приводу того чи іншого твердження можуть повторюватися. Однак дуже важливою є саме персоналізація емоцій, почуттів та відчуттів з приводу того чи іншого твердження...

Заповнюючи третій стовпчик, Ви повинні відповісти на такі запитання:

Що Ви відчуваєте коли думаєте так про себе?

Які емоції у Вас викликає це твердження?

Які почуття у Вас викликає це твердження?...

У Вас на це завдання є декілька хвилин...»

Пуза

Третій крок

Мета — визначення недоречних форм поведінки (небажаних вчинків), які виникли внаслідок ірраціональної установки.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Переходимо до четвертого стовпчика бланку.

Працюйте з кожним твердженням окремо — персоналізуйте його.

Пригадайте, будь ласка, яка Ваша поведінка, коли Ви так про себе думаєте?

Які ваші вчинки?

Запишіть їх.

У Вас на це завдання є декілька хвилин...»

Пуза

Четвертий крок

Мета — обговорення ірраціональних когнітивних, емоційних та поведінкових наслідків.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться, будь ласка, на Ваші записи?

На що саме вони Вам вказують?

Як взаємопов'язані Ваші негативні твердження стосовно себе та про себе з Вашою емоційною сферою?

Як взаємопов'язане Ваше негативне твердження стосовно себе та про себе з Вашою поведінковою сферою?

Які наслідки від цих Ваших негативних тверджень стосовно себе та про себе?

Чи вартують ці твердження таких наслідків?»

П'ятий крок

Мета — визначення клієнтом контртвердження на кожне негативне твердження.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер я пропоную Вам на кожне негативне твердження, що записано вами у першому стовпчику, — підібрати контртвердження.

Наприклад, у вас є твердження «Я — товстий й некрасивий», контртвердження може бути такого змісту: «Моя повнота не стосується моєї краси. Моя краса — в моїй душі».

Заповніть останній стовпчик бланку.

У вас на це є декілька хвилин...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Зачитайте, будь ласка, те, що у Вас вийшло за кожним твердженням окремо — твердження-емоції-поведінка...»

Примітка: **Психолог уважно спостерігає за мімічними проявами, емоціями клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Так...

А тепер, об'єднайте усі Ваші контртвердження у одне, яке буде вашою раціональною установкою стосовно себе. Або Ви можете обрати зі всіх контртверджень той варіант, який Вам найбільше подобається...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«Запишіть це нове раціональне твердження на чистому аркуші...»

Пуза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться уважно на це твердження.

Що Ви відчуваєте, коли його читаєте?

Які емоції у Вас виникають?...

Які почуття?...

Скажіть, якщо Ви дуже щиро будете вірити у це твердження, то як зміниться Ваша самооцінка?...

...Як зміниться Ваша поведінка?...»

Шостий крок

Мета — визначення позитивних характеристик клієнта — вправа «Чарівна квітка».

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Тепер візьміть чистий аркуш, клей, ручку або фломастери та різнокольорові пелюстки.

По центру аркуша намалюйте коло та в ньому запишіть «Я».

Покладіть перед собою різнокольорові пелюстки.

Ви зараз будете створювати свою «чарівну квітку».

Для цього Ви повинні подумати та на кожному пелюстку записати одну з Ваших позитивних характеристик.

Записавши, приклейте пелюсток до кола з «Я», утворюючі чарівну квітку..

Ви можете використовувати пелюстки як одного кольору, так й різного, ручку, різнокольорові олівці та фломастери...

Створюйте «чарівну квітку» інтуїтивно.

Готові?

У Вас на це завдання є декілька хвилин....»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, подивиться на Вашу «чарівну квітку» з Вашими позитивними характеристиками.

Що Ви думаєте з цього приводу...

Що визначає для Вас ця квітка?..

Як її Ви назвете?..

Що Ви відчуваєте, коли читаєте на пелюстках ваші характеристики?..

Які емоції у вас виникли?..

Покладіть поряд з Вашою «чарівною квіткою» аркуш з новим Вашим раціональним твердженням...

Подивіться на ці аркуші...
Що зараз ви відчуваєте?..
Які у вас емоції?..»

Сьомий крок

Мета — закріплення (фіксація) нової раціональної установки, яка підвищує самооцінку.

Завдання — проведення вправи «Когнітивно-чуттєва візуалізація».

! Називати клієнтові номер кроку, його мету та завдання не треба!

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер закрийте очі...
Розслабтеся...
Відчуйте тепло у вашому тілі...
...Уявіть аркуші, що лежать зараз перед Вами на столі...
Подумки, з закритими очима, — почитайте їх...
Зосередьтеся на новій вашій раціональній установці.
...Декілька разів повторіть її...
... Які у Вас виникають при цьому емоції?
...Які почуття?...
....Які тілесні відчуття?
Насолодіться цими емоціями, почуттями та відчуттями....
Запам'ятайте їх....
...Не відкриваючи очей, розпочніть масажувати Ваші мізинці обох кистей рук великими пальцями, масажуйте й повторюйте ще раз й ще раз вашу нову раціональну установку...
При цьому продовжуйте насолоджуватися емоціями, почуттями та відчуттями...
Відчуйте, як ці емоції наповнюють вашу голову... тулуб... руки... ноги... усе ваше тіло...
Ваше тіло стає теплим...
Зосередьтеся на вашому диханні...
Зробіть глибокий вдих.... Видих...
...Вдих... Видих...
...Вдих... Видих...
Коли будете готові — стисніть пальці в кулаки й піднесіть руки догори...
....Підтягніться....
....Відкрийте очі.
...Як ви себе почуваєте?..»

Примітка: **Консультант повільно супроводжує клієнта, фіксуючи його увагу на позитивних емоціях, почуттях та відчуттях. Роблячи паузи між реченнями...**

! *Кроки 6 та 7 можна провести на наступному сеансі, якщо часу не вистачить.*

Заключний етап застосування методу

Консультант разом с клієнтом підводить підсумки та надає йому пам'ятку з домашнім завданням, проговорюючи її.

Питання для самоконтролю

1. Основні приватні правила застосування методу «Корегування низької самооцінки».
2. Основні приватні умови застосування методу «Корегування низької самооцінки».
3. Методика застосування методу «Корегування низької самооцінки».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Maximize Your Potential Through the Power of Your Subconscious Mind to Develop Self-Confidence and Self-Esteem. Book 3. Second Edition. Hay House, 2008. 256 p.
2. Fennell M. J. Low self-esteem. *Encyclopedia of cognitive behavior therapy*, 2005. P. 236–240.
3. Storks S., Yu K. P., Chai J. Reproducibility Beyond the Research Community: Experience from NLP Beginners. *arXiv preprint arXiv.* 2022. 2205.02182.

2.3.2. Технологія застосування методу О. М. Цільмак «Трансформація ідеального «Я» в реальне»

1. Загальні положення методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне»

Суть методу полягає в тому, що клієнтові пропонується написати власні характеристики реального «Я», які хотілося би у собі змінити, а потім навпроти кожної характеристики, — написати ту ідеальну якість, яку хотілося би у собі розвинути та сформувати.

Потім пропонується скласти план особистісних трансформацій та сформувати правила та принципи особистісних трансформацій.

Головна мета методу — допомогти клієнтові конструктивно змінити поведінку.

Завданнями методу є:

1) скоригувати у клієнта низьку самооцінку;

2) виробити у клієнта реальне позитивне уявлення про себе;

3) допомогти клієнтові позбутися невпевненості у собі.

Приватними умовами застосування методу є:

1) вмотивованість клієнта;

2) готовності клієнта до особистісних перетворень.

Приватним правилом застосування методу є те, що клієнтові не можна зупинятися на півшляху (метод є довготривалим).

Необхідні матеріали для застосування методу:

1. Ручка, фломастери.

2. Декілька аркушів формату А4.

3. Пам'ятка-рекомендації.

Пам'ятка-рекомендації:

1. Протягом місяця зранку й у вечорі читайте Ваші записи. Для цього зробіть ксерокс записів і прикріпіть їх на видному місті (там, де ви найчастіше знаходитися) вдома й на роботі.

2. Щодня слідуйте своєму плану особистісних трансформацій, змінюючи власну тактику поведінки та намагаючи бути схожим на свій образ «Ідеального Я».

3. Не забувайте заохочувати себе за позитивні досягнення та особистісні трансформації.

4. У плані особистісних трансформацій навпроти кожного пункту плану відмічайте смайлом «☺» — власні перетворення та досягнення.

5. Намагайтеся не порушувати вироблених Вами правил особистісних трансформацій.

6. Якщо Ви відчуваєте, що Ваше «Ідеальне Я» та «Реальне Я» все ж такі розходяться, то запитайте у себе:

– *«Що я роблю не так?»*

Скоригуйте особистісний план власних перетворень.

7. Через місяць проаналізуйте власні успіхи та підрахуйте кількість смайлів.

8. Пригадайте перешкоди, які стояли у Вас на шляху. Згадайте, як Ви їх долали.

9. Підкресліть позитивний бік власних перетворень.

10. Сконцентруйтеся на ідеалізованому образі «Я». Що слід ще зробити, щоби нові особистісні характеристики сформувалися в Вашому характері?

11. Пам'ятайте: «Хто бажає, той шукає можливості, хто не бажає, той шукає причини».

2. Методика застосування методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Трансформація ідеального «Я» в реальне», пояснює його сутність, основні та персональні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу

Інструкція для клієнта:

«...Візьміть аркуш, розділіть його на дві колонки. Напишіть заголовки:

у лівій колонці — «Мої негативні особистісні характеристики» (тобто такий, який Ви, на Вашу думкою, є насправді),

у правій — «Ідеальне Я» (тобто таким, яким Ви хотіли би бути в ідеалі).

...Так....

Заповніть спочатку ліву колонку, при цьому вам необхідно відповісти на такі запитання:

– *Які особистісні характеристики мені у собі не подобаються?*

– *Які особистісні характеристики, я хотів би змінити?*

– *Які особистісні характеристики мені у житті заважають?*

У Вас на це є декілька хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, переходьте до заповнення правого стовпчика.

Подивіться на характеристику, що записана у лівому стовпчику.

Поміркуйте: «Чи хотіли би Ви її змінити?».

Якщо — «Так», то навпроти неї напишіть ту особистісну характеристику, яку Ви би хотіли сформувати у Вашому характері, тобто яким Ви би хотіли стати.

Якщо особистісна характеристика Вашого «Реального Я» Вас влаштовує, то у колонці справа зробіть прочерк...

Приступайте до роботи, у Вас на це завдання є декілька хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, проаналізуйте усі ваші записи.

Порівняйте своє «Реальне Я» з образом «Ідеального Я»....

Чи хочете Ви щось змінити?...

Для чого Вам це потрібно?...

Як Ви вважаєте, що необхідно зробити, щоб змінити ту чи іншу особистісну характеристику?..

Якщо Ви готові до власних позитивних змін та перетворень, то візьміть аркуш та складіть план ваших особистісних змін (тобто що слід зробити для того, щоби відбулися зміни).

Для цього розпочинайте з характеристики, яку слід розвинути у собі. Наприклад: «Для того, щоби я став впевненим у собі, мені необхідно: 1) встановити тригери, які впливають на мою впевненість; 2).... 3).... Для того щоби я став стриманіше мені необхідно: 1) ....

У вас на виконання цього завдання є 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Візьміть чистий аркуш й на ньому запишіть власні правила поведінки для особистісних трансформацій, тобто, що можна робити,

чого не можна робити на шляху перетворення «Я» ідеального» в «Я» реальне»..

У Вас на виконання цього завдання є 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер візьміть ще один чистий аркуш та на ньому запишіть мотивуючий девіз, який буде Вас стимулювати до особистісних трансформацій.

У Вас на виконання цього завдання є хвилина...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте записи на аркушах та подумайте: Чи хочете Ви щось доповнити? Якщо «Так», — то зробить це. Якщо «Ні», — то давайте з вами підведемо підсумки роботи...»

Заключний етап застосування методу

Консультант підводить підсумки застосування методу та надає рекомендації.

Питання для самоконтролю

1. Основні окремі правила застосування методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне».
2. Методика застосування методу «Трансформація ідеального «Я» в реальне».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Цільмак О. М.* Методи корекції невпевненості у собі. *Наука і освіта*. 2011. № 10/CVI (Психологія). С. 72–75.

2.3.3. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант може порекомендувати клієнту самостійно використовувати такі психотехнології, як:

Підтримувати себе такими афоризмами

➢ Ставлення до себе — первинне, ставлення інших до себе — лише слідство.

➢ У діях близьких ми бачимо відображення нашого ставлення до себе. Тому поки що ми не станемо для себе улюбленими, важко повірити, що нас може любити ще хтось.

➢ Ми так звикли носити маски перед іншими, що врешті-решт стали носити маски навіть перед собою (Франсуа VI де Ларошфуко).

➢ Якщо хтось відчуває зниження власної цінності, може бути він риба, яка намагається піднятися на дерево, замість того, щоб плавати в океані?

➢ Ваше завдання не в тому, щоб шукати кохання, а просто шукати і знаходити всі перешкоди в собі, які створені проти неї.

➢ Долю людини визначає чи, точніше, вказує її власна самооцінка (Генрі Д. Торо).

➢ Самоповага це ще не все, це просто те, без чого нічого немає (Глорія Стейне).

➢ Ми судимо про себе з того, чого ми здатні досягти; інші судять про нас по тому, — чого ми досягли (Генрі Лонгфелло).

➢ Якщо ви самі цінуєте себе невисоко, світ не запропонує вам більше (Соня Хені).

➢ Ми віримо лише у тих, хто вірить у себе (Приписується Талейрану).

➢ Невміння правильно оцінювати себе — ось що може вам зашкодити в майбутньому (Френсіс Скотт Фіцджеральд).

➢ Жодне слово, що летить на вашу адресу, не повинно змінювати вашу думку про себе (Уінстон Черчілль).

➢ Будь тим, ким ти хочеш бути, а не тим, ким повинен (Бенджі Медден).

Виконати вправи

Вправа 1. «Цінності та самооцінка» [1]:

Складіть список своїх цінностей. Запишіть усе, що Вам важливо.

Потім оцініть від 0 до 100 %, наскільки Ви реалізуєте цю цінність у своєму житті.

А також запишіть, наскільки Ви би хотіли реалізовувати цю цінність? Так само у відсотках.

Наприклад, для Вас цінністю є турбота. Наскільки Ви можете давати це людям? Виявляти цю якість у житті? Наскільки ви здатні приймати турботу від інших?

Припустимо, у вашому житті це проявляється на 30 %, записуємо.

А наскільки хотіли б?..

Наступна цінність — фінансова свобода. Реалізація на... %. Поряд ставимо теж %, наскільки я хочу реалізовувати цю цінність у житті. І так усі Ваші цінності.

Все, що для Вас важливо в житті взагалі.

Далі розшифровуємо кожен пункт: турбота для мене це... (наприклад, прислухатися до потреб своїх та іншої людини, зігріти, коли холодно, разом посумувати, коли сумно...), все докладно прописуємо до повного розуміння суті!

Опишіть, як це виглядає у Вашому житті, які дії та кому треба зробити, щоб Ви відчули турботу інших.

Якщо ми щось цінуємо, але не реалізуємо у житті — саме тут основні провали в самооцінці. Саме в цьому місці ми найбільше не задоволені та вразливі.

Вправа 2. Відмова від негативного мислення [2]:

Ми часто ведемо негативний внутрішній діалог, самі не помічаючи цього: «У мене нічого не вийде», «Я занадто лінивий, щоб чогось досягти», «Я занадто некрасивий, щоб комусь сподобатися». Всі ці думки дуже впливають на наше ставлення до себе.

Вправа полягає в тому, щоб протягом дня записувати всі негативні висновки стосовно себе. Наприкінці дня перечитайте їх і перетворіть кожний з них на позитивну тезу.

Наприклад, замість «У мене нічого не вийде» — «Я багато вмію, зможу навчитися і цьому».

Замість «Я надто лінивий» — «Я досяг того, що в мене є, а це вже чимало».

Замість «Я некрасивий» — «Я подобаюся багатьом людям».

Повторюйте ці позитивні фрази щодня протягом тижня. Незабаром вони почнуть з'являтися у Вас в голові самі собою.

Вправа 3. «Щоденник успіху» [2]:

Слід завести зошит та назвати його «Щоденник успіху».

У ньому необхідно буде записувати всі Ваші досягнення протягом дня, маленькі перемоги, все те, що ви зробили добре, завдяки грамотному плануванню, відповідальному підходу та вірному виконанню.

Все, що було протягом дня негативного чи те, що не вийшло, треба опустити та забути.

Коли прийде депресія або навалиться купа проблем, які, здавалося б, на перший погляд, вирішити неможливо, слід просто відкрити щоденник і перечитати його.

Вправа 4. «Когнітивні твердження» [3]:

Інструкція:

Читайте їх щоразу, коли відчуваєте тривожність, сором, почуття провини, пригніченість. Тримайте їх під рукою: скопіюйте, роздрукуйте, зробіть знімок екрана, зберігайте у телефоні.

Або якщо збираєтеся потрапити в ситуацію, коли Вашій звичній самооцінці щось загрожуватиме, наприклад, публічний виступ, відстоювання своїх прав, невдача у важливій справі. А також якщо такого не передбачається, читайте їх не менше двох разів на день не менше двох тижнів поспіль, представляючи такі ситуації. Спостерігайте, що відбувається із Вашими почуттями.

***Список тверджень* [3]:**

1. Я не погана людина, коли вчиняю погано; я людина, яка діяла погано.

2. Я не хороша людина, коли я добре дію і досягаю чогось; я людина, яка діяла добре і досягла успіху.

3. Я можу прийняти себе, незалежно від того, виграю я, програю чи зіграю внічию.

4. Мені краще не визначати себе повністю своєю поведінкою, думкою інших або чимось ще існуючим у світі.

5. Я можу бути собою, не намагаючись самоствердуватись.

6. Дурні вчинки не роблять мене дурнем. Якби я був дурнем, я б ніколи не вчився на своїх помилках.

7. Я не осел (вівця), якщо веду себе як осел (вівця).

8. У мене багато недоліків, і я можу виправляти їх, не проклинаючи, не засуджуючи і не звинувачуючи себе у їхній наявності.

9. Виправленню — так! Осуд — ні!

10. Я не можу довести, що я хороша чи погана людина. Наймудріше, що я можу зробити, це просто прийняти себе.

11. Я не черв'як, якщо поводжуся, як черв'як.

12. Я не можу «довести» людську цінність чи марність; краще не намагатися робити неможливе.

13. Визнання себе «лише» людиною — краще, ніж спроби бути надлюдиною або оцінювати себе, як недолюдину.

14. Я можу перерахувати свої слабкі сторони, недоліки та невдачі, не засуджуючи та не визначаючи себе за них.

15. Прагнення самооцінки веде до суду з себе і, зрештою, до самообвинуваченню. Самоприйняття допомагає уникати цієї гри у рейтинг.

16. Я не дурний, якщо дію безглуздо. Швидше, я недурна людина, яка іноді поводиться безглуздо.

17. Я можу лаяти свою поведінку, не лаючи себе.

18. Я можу хвалити свою поведінку, не хвалячи себе.

19. Присікайся до своєї поведінки! Не чіпляйся до себе!

20. Я можу визнати свої помилки та взяти на себе відповідальність за їх вчинення без знецінення себе.

21. Нерозумно позитивно судити про себе з того, наскільки добре я можу справити враження на інших, отримати схвалення, публічно виступити або досягти чогось.

22. Не менш безглуздо негативно судити про себе з того, наскільки добре я можу справити враження на інших, отримати схвалення, публічно виступити або досягти чогось.

23. Я не невіглас, якщо дію неосвічено.

24. Коли я по-дурному принижую себе, я принаймні не зобов'язаний принижувати себе за це безглузде самопринижения.

25. Я не зобов'язаний дозволяти обставинам впливати на моє безумовне прийняття інших людей.

26. Я не іграшка, не об'єкт для чужих оцінок і можу приймати себе, незважаючи на оцінки збоку. Я можу з ними не погодитись.

27. Іноді мені потрібно покладатися на інших, щоб реалізовувати свої цілі, але я не зобов'язаний емоційно залежати від когось, щоб приймати себе. Практична залежність — це факт! Емоційна залежність — це фікція!

28. Я нікому і нічого не зобов'язаний самоприйняттям.

29. Може бути успіх — це добре, але успіх не робить мене найкращою людиною.

30. Можливо. провал — це погано, але невдача не робить мене найгіршою людиною.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Самооценка. Упражнения для повышения самооценки. URL: https://www.b17.ru/article/20961/
2. Повысить самооценку можно с помощью семи несложных упражнений. URL: https://lifehacker.ru/metody-povysheniya-samoocenki/
3. *Beck A T.* Cognitive therapy and the emotional disorders. Madison: International Universities Press, Inc. (англ.) рос., 1975. ISBN 0–8236–0990–1.

Глава 2.4
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ

Вступ до глави

Кожна людина є індивідуально своєрідною, що має власний спосіб та стиль життя. Науковці поділяють моделі **поведінки людини** на [1]:

1) ***пристосувальну*** — такій особі властиво підлаштовуватися до умов життєдіяльності;

2) ***цілеорієнтовану*** — такі особи завжди планують власну життєдіяльність та твердо йдуть до наміченої мети.

Пристосуванцям властиво плисти за течією, підкорятися сучасним реаліям. Такі люди не намагаються щось кардинально змінити чи покращити. За характером вони, як правило, добрі та поблажливі, цінують стабільність і бояться втрат унаслідок якихось змін у житті. При найменших неприємностях пристосуванці схильні впадати у депресію чи відчувати сильні переживання. Вони не створюють умов, а звикають до існуючих, намагаючись беззастережно виконувати певні норми та правила [1].

Цілеспрямовані особистості будують життя самі, вони за «течією не пливуть». Зазвичай це підприємці, фахівці високого класу та успішні люди, які мають мудрість і досвід. Бути одним з багатьох недостатньо, вони прагнуть безумовного лідерства в певній області, що їх цікавить [1].

Кожна людина під метою розуміє щось своє, це може бути як очікуваний результат або варіант життєдіяльності, або конкретний бажаний результат (події, процесу, бездіяльності та тощо).

Під час цілепокладання кожна особа впорядковує та спрямовує свою діяльність (бездіяльність), оцінює її, аналізує та контролює.

Вчені згрупували цілі за трьома рівнями, а саме [1]:

1) *оперативний* — це цілі, які є повсякденними та швидко виконуваними, вони підпорядковуються більшим тактичним цілям та є їх конкретним втіленням. Досить рідко вони є незалежними;

2) *тактичний* — це такі цілі, які спираються на стратегічні напрями, конкретизуючи їх ціннісні компоненти. Фактично є покрокові дії до виконання загальної стратегії;

3) *стратегічний* — це цілі, які визначають життєвий шлях людини чи якійсь прогрес групи людей. Стратегічні цілі найважливіші.

Цілі мають свої властивості, це такі як [1]***:***

– *конкретність* (узгодженість установок тактичного та стратегічного плану);

– *глибина* (визначає рівень впливу мети на різні сфери життєдіяльності);

– *узгодженість* (показує взаємозв'язок цієї мети з іншими та на їх взаємний вплив);

– *пластичність* (здатність змінюватися с плином часу;

– *індивідуальність* (кожна людина вкладає власний сенс і актуальні цінності, здійснюючи цілепокладання).

Цілепокладання є творчим процесом. Людина, яка свідомо відмовляється від планування, переповнена внутрішніми конфліктами та протиріччями у зв'язку з негативним досвідом минулого. Можливо, у неї мали місце невдалі спроби реалізації поставлених цілей через брак інформації про власні ресурси та потенціал.

Цілі мотивують людей, дають можливість шукати методи реалізації своїх потреб. Тому використання психотехнологій цілепокладання зможе посприяти:

1. Правильній розстановці пріоритетів.

2. Раціональному та грамотному управлінню часом. Постановка мети потребує певного тимчасового обмеження та конкретного планування діяльності у встановлених періодах.

3. Цілісному баченню життя та діяльності. Всі орієнтири будуть розставлені чітко на свої місця.

4. Підвищенню результативності. Усвідомлене цілепокладання, що враховує ціннісні орієнтири та потреби, підвищує мотивацію, яка, у свою чергу, сприяє досягненню високого результату з найменшими зусиллями.

5. Досягненню запланованого результату. Це принесе багато позитивних моментів: радість та задоволення, приплив сил для нових звершень та інші.

Метою цієї глави є — опис психотехнологій, які можна використати у процесі психологічного консультування для того щоб допомогти клієнтові визначити пріоритети у його цілях.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Целеполагание: процесс, методы и 5 ошибок. URL: https://blog.iteam.ru/tselepolaganie-protsess-metody-i-5-oshibok/ https://hug.ru/blog/metody-tselepolaganiya/

2.4.1. Технологія застосування методу Ч. Черчмена та Р. Акоффа «Дерево цілей»

1. Загальні положення методу «Дерево цілей»

Автор модифікації та адаптації методу — О. М. Цільмак.

Суть методу полягає у тому, щоб структурувати та побудувати ієрархію цільових установок, від складних до простих та відобразити їх у форматі наочної графічної схеми.

«Дерево цілей» — це графічне зображення взаємозв'язку і підпорядкованості цілей, що відображає розподіл місії і мети на цілі, під цілі, завдання та окремі дії.

«Дерево цілей» можна визначити, як «цільовий каркас» особистості.

Ключові характеристики «Дерева цілей»:

✓ ***Ієрархічність*** — цілі високого порядку визначають цілі нижчого порядку;

✓ ***Системність*** — елементи дерева взаємопов'язані;

✓ ***Лаконічність*** — всі компоненти вивірені, зайвих у тому числі немає;

✓ ***Індивідуальність*** — дерево особистості індивідуальне та неповторне;

✓ ***Наочність*** — дерево представлене у форматі графічної схеми.

Головна мета методу — допомогти клієнтові визначитися з особистими цілями та спрогнозувати можливі напрями особистісного розвитку.

Окремі правила застосування методу такі:

1. Цілі кожного рівня повинні бути порівнянні за масштабом та значенням.

2. Формулювання цілей повинно забезпечувати можливість кількісної і якісної оцінки досягнення мети.

3. Основним принципом побудови дерева цілей є повнота редукції, тобто кожна мета певного рівня повинна бути зображена у вигляді

підцілі наступного рівня так, щоб сукупність підцілей давала повне уявлення про початкову ціль.

4. Формулюючи цілі різних рівнів необхідно описати бажані результати, а не способи їх отримання.

5. Підцілі кожного рівня повинні бути незалежні одна від одної і не повинні виходити одна з одної.

6. Ознакою завершення побудови дерева цілей є формулювання таких понять, які визначають альтернативні способи досягнення цілі. Самі вони не є цілями, це заходи щодо досягнення цілі вищого рівня.

7. Відсутність суперечностей між цілями, що знаходяться на різних рівнях «дерева цілей».

8. Декомпозицію місії і цілі на всіх рівнях слід проводити за одним і тим же методологічним підходом.

9. Цілі усіх рівнів мають бути виражені в конкретних обсягах, термінах з визначенням конкретних виконавців (відповідальних).

10. Забезпечення узгодженості, зв'язку між цілями різного порядку.

11. Повнота редукції, тобто зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових.

Для реалізації цього правила використовують такий системний підхід:

- ціль вищого рівня є орієнтиром, основою для розробки (декомпозиції) цілей нижчого рівня;
- цілі нижчого рівня є способами досягнення мети вищого рівня і мають бути представлені так, щоб їхня сукупність зумовлювала досягнення початкової цілі.

Побудова «Дерева цілей» базується на таких якостях цілей, як:

- **підпорядкованість** — одні цілі обумовлюють інші;
- **розгорнутість** — здатність зображення будь-якої загальної мети декількома конкретними цілями;
- **співвідносна важливість** — різні цілі мають різне значення.

Це дозволяє ранжувати цілі, виділяючи серед них більш менш важливі.

Переваги методу полягають у тому, що:

1. Дозволяє систематизувати етапи досягнення головної мети.

2. Дозволяє виявити необхідні шляхи досягнення цілей і уникнути зайвих заходів.

3. Дозволяє оцінити можливість досягнення цілей, враховуючи наявні ресурси.

4. Дозволяє встановити пріоритети цілей.

5. Допомагає визначити конкретних виконавців, характер і розмір їх роботи.

Необхідні матеріали для застосування методу:

1) Ручка, олівці.

2) Аркуші А4 — 5–10 листків.

3) Бланк-зразок для схематизації цілей:

Зразок

2. Методика застосування методу «Дерево цілей»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Дерево цілей», пояснює його сутність, правила, умови та переваги застосування.

Основний етап застосування методу

Він складається з п'яти послідовних кроків.

Крок перший — постановка цілі

Мета — формулювання цілі у вигляді декількох позицій.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Я пропоную Вам зараз подумати та сформувати мету у вигляді декількох речень. При цьому, формуючи мету, ви повинні відповісти на питання «Що?». Тобто:

— *«Що я хочу?»*

– *«Що буде, коли мета буде досягнута?»*

– *«Що я буду представлятиме собою?»*

При формуванні мети Ви повинні дотримуватися таких правил, а саме:

1. Вам не слід передчасно надавати суворе та чітке визначення цілі.

2. Вам не слід поспішати конкретизувати вашу мету. Це може спровокувати спотворені (і навіть хибні) уявлення про цілі.

Запишіть Ваші міркування на аркуш...»

Пауза

Крок другий — визначення стратегічної цілі

Мета — надання цілі більш чіткого визначення.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, коли Ви сформулювали цілі у вигляді декількох позицій, Вам необхідно конкретизувати та чітко визначити Вашу, єдину у своєму роді, ціль, зробивши її головною, стратегічною.

Стратегічна ціль об'ємна, велика, грандіозна. Вона довгострокова, визначається на 5–15 років. ***Її*** не досягти за декілька кроків. Вона потребує великих зусиль та ресурсів.

Стратегічна ціль завжди честолюбна та амбітна. Її реалізація пов'язана з лідерством та великими перемогами.

Візьміть чистий аркуш та зверху, посередині, її запишіть (відповідно до бланка-зразка)...»

Пауза

Крок третій — тактичні цілі

Мета — декомпозиція стратегічної мети на тактичні цілі.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Стратегічна ціль за часом віднесена у досить віддалене майбутнє і, як правило, суттєво відрізняється від того, що ми маємо нині.

Тому Вам необхідно здійснити поділ стратегічної цілі на підцілі (тактичні цілі), які заповнять тимчасовий простір між сьогоденням та майбутнім. Тактичні цілі ставляться на 1–3 роки.

Тактичні цілі допомагають реалізувати стратегічну мету. Розрізняють тактичні цілі першого, другого, третього рівня.

Тактичні цілі першого рівня є масштабними. Це — товсті гілки, що відходять відразу від стовбура. Їх зазвичай буває 3–4.

Тактичні цілі другого рівня — дозволяють досягти цільових установок першого порядку.

Тактичні цілі третього рівня — дозволяють досягти цілей другого порядку.

Більша кількість тактичних цілей першого порядку вносить хаос у систему.

Вам слід уважно поміркувати та визначитися з тактичними цілями.

У Вас на це є 5–10 хвилин.

Запишіть їх відповідно до зразка...»

Пауза

Крок четвертий — оперативні цілі

Мета — визначення оперативних цілей.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно зробити аналіз варіантів досягнення тієї чи іншої тактичної цілі. Тобто визначити оперативні короткострокові цілі, які зазвичай ставляться на 1–6 місяців. Оперативні цілі показують, як реалізувати тактичну мету. Тобто формулюючи їх Ви повинні відповісти на питання «Як?»

Вам слід вибрати найкращі варіанти досягнення цілей та подумати про запасні варіанти...

У Вас на це є декілька хвилин...»

Пауза

Крок п'ятий — підцілі та завдання

Мета — визначення підцілей та завдань.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер Вам необхідно визначити підцілі та завдання. Тобто конкретні дії, які слід виконати, для того, щоб реалізувати оперативні цілі. Зазвичай завдання ставляться до 1 місяця.

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«Прочитайте, що у Вас вийшло. А тепер придумайте собі мотивуючий девіз, який Вас буде надихати під час реалізації дій з досягнення цілей...»

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків зустрічі.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні етапи формування цілі.
2. Охарактеризуйте співвідношення цілей різних рівнів в ієрархії.
3. У чому полягає сутність методу «Дерево цілей»?
4. Розкрийте значення, особливості та вимоги до побудови «Дерева цілей».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Ackoff R. L., Ackoff R. L., Emery F. E. On purposeful systems: An interdisciplinary analysis of individual and social behavior as a system of purposeful events. Transaction Publishers, 2005.
2. Туленков М. В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту. Київ : Аспект поліграф, 2006. 312 с.
3. Shavit U. Islamism and the West: From «cultural Attack» to «missionary Migrant». Routledge, 2013.

2.4.2. Технологія застосування АРТ-методу «Еверест»

1. Загальні положення АРТ-методу «Еверест»

Автор модифікації та адаптації АРТ-методу «Еверест» — Онішкевич А. Д.

Суть зазначеного методу полягає у встановленні цілі, складання плану її досягнення, винайдення ресурсів для її досягнення.

Клієнтові пропонується кольоровими олівцями намалювати гору, та зобразити на ній каміння (перешкоди), рюкзак (те, що може допомогти) та зірочки (люди, які можуть допомогти).

Метод може використовуватися у разі таких запитів клієнта: дитячі/дорослі — відображення цілей, труднощі у реалізації планів, знаходження ресурсів.

Приватні правила застосування:

1) психологові (психотерапевтові) замість клієнта не слід вирішувати, яким кольором та де саме слід малювати (можна тільки ініціювати процес за допомогою додаткових запитань);

2) клієнт повинен перебувати у стані емоційного спокою;

3) слід розпочинати з каменів (тобто перешкод), а закінчувати зірочками (тобто ресурсами);

4) слід пропонувати на вибір матеріали, з якими клієнт хоче працювати;

5) якщо клієнт не захоче використовувати різнокольорові олівці/фломастери/фарби, то він може взяти ручку або простий олівець;

6) наприкінці обов'язково треба вигадати фразу, яка буде спонукати клієнта на активні дії;

7) клієнт має право записувати усі свої думки протягом виконання методики.

Необхідні матеріали:

1. Різнокольорові ручки, олівці, фломастери та фарби.
2. Біла гуаш.

3. Простий олівець.
4. Кисточка для малювання.
4. Аркуші форматом А4 — 1–5 листків.

2. Методика застосування АРТ-методу «Еверест»

Підготовчий етап до застосування методу

У процесі особистого консультування консультант пропонує клієнтові розказати про його цілі, та перепони, які йому завдають дискомфорт (приблизно 5–10 хвилин). Наприкінці розповіді клієнта консультант пропонує йому пройти проективний психокорегувальний метод «Еверест».

Інструкція для клієнта:

«...За Вашим запитом найкраще спрацює методика «Еверест» Завдяки їй ви зрозумійте, які перепони у Вас є, та що допоможе їх подолати...»

Примітка: **Підготовчий етап може зайняти як 5–10 хвилин, так і 30–40. Квапити клієнта не слід — він повинен розказати все, що його турбує. Зазначений метод можна провести на другому сеансі.**

Основний етап застосування методу

Консультант розкладає перед клієнтом: аркуш формату А-4, різнокольорові олівці, ручки, фломастері, фарби та надає інструкцію.

Інструкція для клієнта:

«...Я пропоную Вам взяти аркуш паперу та відобразити на ньому гору, не важливо, як Ви малюєте — красиво чи ні, головне –йти за інструкцією консультанта...»

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер я попрошу Вас заплющити очі, та уявити собі, що Ви досягли своєї цілі та піднялися на гору, щоб поставити прапор. Розплющуйте очі. Тепер намалюйте прапор на вершині гори...»

Примітка: **Консультант повинен чітко та спокійно направляти клієнта, та продовжувати тільки тоді коли він закінчив роботу з попередньою вказівкою.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Як Ви себе почуваєте?

Подивіться уважно на малюнок.
Скажіть, які емоції Ви відчули, коли поставили прапор на горі?..
Що буде з вами коли ви досягнете своєї цілі?»

Примітка: **Консультант повинен вислухати клієнта уважно.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Тепер я пропоную Вам намалювати каміння на горі — це Ваші перешкоди. Біля кожного з них треба написати перешкоди, які заважають Вам досягти цілі...»

Примітка: **Консультант не говорить, скільки та де слід малювати каміння; не підштовхує та не підганяє клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Щоб здолати та пройти це каміння, нам потрібні речі. Для цього Вам необхідно намалювати рюкзак. Та написати ті речі, емоції, уміння — все що завгодно, що допоможе Вам здолати ці перешкоди...»

Примітка: **Консультант не говорить, де малювати рюкзак та скільки ресурсів писати; не підштовхує та не підганяє клієнта.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...А зараз ми зможемо співвіднести перешкоди та ресурси. Чого більше? Робимо висновки. Чи треба ще ресурсів? Чи ви можете все подолати?»

Примітка: **Консультант дає змогу клієнту зробити свої висновки, але якщо ресурсів менше ніж перешкод, то пропонує знайти ще.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...У пейзажі завжди малюють небо, воно буває різним. З закритими очами уявіть його. Яке воно? Якого кольору? Відкрийте очі й намалюйте його на Вашому аркуші.

Дивіться, на небі з'являються зірочки, намалюйте їх, будь-яку кількість. Зірочки — це люди, які Вам допоможуть у подоланні перешкод. Це можуть бути — вчитель, батьки, наставник, начальник та будь-хто. У вас є такі люди? Біля кожної зірочки напишіть їх імена...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Чим ці люди можуть допомогти? Подумайте та запишіть це для себе...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...І ось, ви за мить до вершини, аж раптом ви помічаєте тріщину. Сил зовсім мало. Намалюйте цю тріщину.

Що ви відчуваєте? Складно?

Я Вас розумію. Вам потрібно чудо. І воно є.

Виглядає сонечко. Це повернення Ваших сил, щоб зробити останній крок і досягти мети!

Намалюйте сонечко.

Тепер ви дійшли, через усі каміння та тріщини. Ви це зробили. Закрийте очі та знову уявіть, як ви ставите прапор на вершині гори.

Відкривайте очі.

Уважно подивіться на малюнок. Що відчуваєте?

Чи усе вам подобається?

Можливо Ви хочете змінити щось?

Якщо треба, то я дам Вам час на зміну вашого малюнка.

Тепер напишіть собі девіз, який буде допомагати Вам у складні часи...»

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків зустрічі.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність методу «Еверест»?
2. Розкрийте методику реалізації методу «Еверест».

2.4.3. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант може порекомендувати Клієнту самостійно використовувати такі психотехнології, як:

1. Підтримувати себе на шляху досягнення цілі такими афоризмами:

➢ «Той, хто шукає мільйони, дуже рідко їх знаходить, але той, хто їх не шукає, не знаходить ніколи» (Оноре де Бальзак).

➢ «Для більшості з нас небезпека полягає не в тому, що велика мета здається недосяжною і ми її упускаємо, а в тому, що досягається ціль занадто дрібна» (Мікеланджело).

➢ «Будьте реалістами. Мрійте про неможливе» (Ж.-П. Сартр).

➢ «Став перед собою ВЕЛИКІ цілі — по ним важче промазати!»

➢ «Якщо ти попрямував до мети і станеш дорогою зупинятися, щоб жбурляти камінням у всяку собаку, що гавкає на тебе, то ніколи не дійдеш до мети» (Ф. Достоєвський).

➢ «Будь-яке велике досягнення, колись було просто мрією у чиїйсь конкретній голові».

➢ «Хто хоче, той шукає можливості, хто не хоче шукає причини» (Сократ).

➢ Мета життя — це життя з Метою» (Робін Шарма).

➢ «Одного разу Аліса підійшла до роздоріжжя доріг і побачила Чеширського Кота.

– «Скажіть, будь ласка, яку дорогу мені вибрати?» — запитала вона.

– «А куди ти хочеш потрапити?» — відповів Кіт питанням на запитання.

– «Не знаю», — зізналася Аліса.

– «Тоді все одно куди йти», — сказав Кот.

(Льюїс Керрол. «Аліса в Країні Чудес»).

2. Застосувати методику «Колесо балансу життя» [2]

Мета — оцінка балансу життя за сферами.

Матеріали, що знадобляться: аркуш, ручка, маркери чи кольорові олівці, приклад бланку для заповнення — рис. 3.

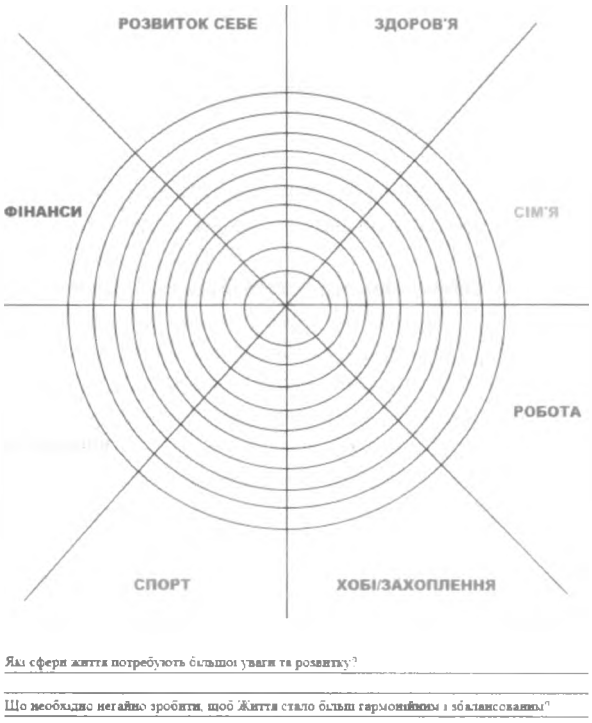


Рис. 3. Приклад бланку

Інструкція:

Подумайте, що для Вас важливо.

Розвитку якої сфери Вашого життя потрібно приділити час?

Яка сфера вже розвинена, а на що потрібно звернути увагу.

Середнє число сфер — 8, але буває менше або більше.

Тільки Ви вирішуєте, скільки їх буде в Вашому колесі.

Тепер намалюйте коло в середині листа і розбийте його на кількість сфер, які Ви для себе виділили. Припустимо, це сім'я, робота, подорожі, освіта, творчість, здоров'я та спорт, краса та стиль, фінанси.

Для оцінки кожної області використовується 10-бальна шкала.

Оцініть кожну сферу Вашого життя за 10-бальною шкалою, ставлячи собі у кожній сфері свого життя три питання, як приклад візьмемо сферу життя «Кар'єра»:

1. «Що для мене значить 10 балів в моїй кар'єрі?»
2. «Що для мене значить 0 балів в моїй кар'єрі?»
3. «У скільки балів я оцінюю зараз свою сферу Кар'єра?»

Ще деякі приклади запитань, які Ви можете поставити собі:

1. Чи задоволений (на) я своєю роботою?
2. Чи подобається мені те, чим я займаюся, або насправді я б хотів (ла) займатися чимось іншим?
3. Мене влаштовує моє фінансове становище? Або потрібно все кардинально міняти і як можна швидше? Я відчуваю себе здоровим (ою)?
4. У мене немає ніяких шкідливих звичок, які мені б заважали?
5. Я гарно виглядаю?

Критерій оцінки можливий за такими параметрами:

1. 0–3 — ситуацію терміново потрібно змінювати, зовсім погано, запущено;
2. 4–7 — частково потребує змін, маю фундамент для роботи;
3. 8–10 — стабільно, успішно, без зауважень.

Але оцінювати потрібно не «наскільки це мене влаштовує, хочеться мені цього більше / краще чи ні», а — «наскільки це відповідає моїм цілям і задачам, чи достатньо для досягнення моїх цілей, для того, що мені важливо».

Наприклад, грошей й здоров'я хочеться завжди більше, але під деякі завдання, які Ви перед собою ставите, цілком вистачить.

Після того як Ви оцінили всі сфери життя, з'єднайте всі Ваші позначки плавною лінією та подивіться, яку фігуру ви отримали.

Уявіть: це ваша «машина» з такими колесами. Як ви поїдете на ній по життю?

Два основні показники — це наскільки отримана Вами фігура гармонійна, схожа хоч трішки на колесо, і який його діаметр.

Якщо у Вас рівне, красиве, але ***маленьке коліщатко***, — Ви їдете по життю тихо, спокійно, все одно погано, але Ви до цього вже звикли.

Якщо ***колесо більше схоже на багатокутник,*** а кути його гострі, швидше за все, Ви досить часто відчуваєте дискомфорт по життю, труднощі та переживання — звичне для Вас явище.

Якщо ж форма ***все-таки більш-менш нагадує коло***, — Ваше життя збалансоване і гармонійне.

Буває й таке, що в основному форма нагадує коло, але одна сфера або западає, або випинається. Це означає, що саме в цій сфері Вам потрібно попрацювати, зрозуміти, чому вона виділяється в ту чи іншу сторону. Якщо область западає, то напевно це і є та сама ложка дьогтю в бочці меду.

Діаметри кола.

Маленький діаметр (середня відмітка від 3 до 5) означає, що Ви йдете по життю із зусиллям, зрідка відчуваєте себе воістину щасливою людиною, а якщо й відчуваєте, то з оглядкою, що не відчуваючи щастя до кінця, адже скоро повертатися в «реальне» життя, а там не до сміху.

Середній діаметр (від 5 до 7) — задовільне відчуття від життя. Це вже непогано, але в такому випадку добре було б поспостерігати за динамікою — якщо Ви розширюєте ваше колесо та воно рухається від стабільної «четвірки» до «шістки», то все чудово, Ви ростете і напевно будете рости й далі, а ось, якщо Ви рухаєтеся від «дев'ятки» і звужуєте діаметр, тут варто задуматися та пропрацювати.

Якщо ж більшість Ваших відміток більше «сімки», Ви — щаслива людина, вмієте відкрито та безоглядно радіти життю, приймати подарунки долі, простір навколо Вас гармонізовано, Ви вмієте керувати своїми ресурсами.

Щодо необхідності прийняти рішення

Закінчіть речення:

«Дивлячись на колесо мого життя, я думаю, що мені варто...»

Що додати, що собі подарувати, щоб ваше життя стало і бадьоріше, і гармонійніше?

З якого напряму, з якою сфери зробити найперші кроки?

На чому сконцентруватися, щоб підтримати зміни?

А щоб все це почати робити, чим себе конкретно стимулювати найближчими днями?

Проаналізуйте, як би Ви могли виправити Ваше коло життя в тих сферах, де це потрібно.

Погляньте на найвищі позначки, подумайте, які Ваші якості дозволили Вам досягти такого високого рівня в цих сферах.

Як би Ви могли застосувати ці ж навички і якості там, де робота ще попереду.

Задумайтесь також, яку зі сфер Вам буде найлегше підтягнути, де Ви вже дозріли для змін, і почніть саме з цієї області.

Пам'ятайте про цю вправу, не викидайте листок з виконаною сьогодні роботою, підпишіть дату, складіть невеликий план розвитку

сфер які занепадають, скажімо, на найближчий місяць і встановіть цілі, а після закінчення наміченого терміну виконайте техніку знову та побачите, чи вдалося Вам направити сили і досягти успіху в гармонізації свого життя.

3. Дотримуватися рекомендацій формули Брайана Трейсі «Виробіть ясні цілі та завдання»

Зміст формули [4]:

Перше. Точнісінько вирішіть, чого саме Ви хочете на кожному відрізку життя. Будьте «впевнено конкретним», а не «тим, що невизначено цікавиться». Наприклад, вирішіть, скільки хочете заробляти. Якою має бути Ваша вага. Яку сім'ю хочете створити та який спосіб життя вести. Сам процес прояснення своїх устремлінь підвищує ймовірність реалізації.

Друге. Запишіть свої рішення чітко та детально. Завжди думайте на папері. Ненаписана мета — зовсім не мета, а лише безсиле побажання. А ось коли Ви формулюєте цілі у своїй уяві і фіксуєте їх на папері, Ви тим самим програмуєте свою підсвідомість, де вони наповнюються власною енергією.

Третє. Встановіть останній термін. Крайній термін — це «форсаж» для вашої підкорки. Він змушує робити кроки, які поведуть до мети. Якщо ціль велика, встановіть проміжні терміни. Не залишайте нічого на випадок.

Четверте. Складіть список всього, що потрібно зробити для досягнення наміченого. Поповнюйте список у міру появи нових завдань.

П'яте. Перетворіть список на план. Визначте, що потрібно зробити в першу чергу, а що в другу, що найважливіше, а що менш важливе. Після цього складіть план на папері з такою ж ретельністю, з якою б Ви створювали проект будинку свої мрії.

Шосте. Дійте відповідно до плану. Робіть щось. Робіть будь-що. Займіться справою. Зійдіть з місця. Не відкладайте.

Дія номер сім, можливо, найважливіше: щодня робіть щось із того, що наближає вас до головної, на даний момент, мети. Візьміть за правило працювати 365 днів на рік над тим, що веде Вас уперед. Ви здивуєтеся, як багато зможете зробити, якщо будете дотримуватися цієї формули щодня.

4. Застосувати метод «SMART» [3]

Мета — визначення мети.

У технологію визначення мети SMART, в абревіатурі якої закладені **5 критеріїв якості:**

«***Specific***» — максимально конкретна мета, що вказує на певний результат.

«***Measurable***» — ціль повинна призводити до вимірюваного результату або кількісно, або якісно.

«***Achievable***» – мета має бути досяжною, а результати та способи — реальними.

«***Relevant***» — потрібна актуальність досягнення мети на момент приходу до результату.

«***Time-bound***» — мета має бути терміновою, тобто чітко обмеженою за часом досягнення.

Інструкція:

1) конкретизувати результати, до яких потрібно дійти (S);

2) обґрунтувати необхідність та релевантність цілей (R);

3) оцінити та спрогнозувати ступінь досяжності результату (A);

4) визначити цільові показники та вибираються критерії для оцінки (M);

5) визначити терміни досягнення сформованої мети (T).

5. Обрати та виконати вправу.

Вправа 1. Брайана Трейсі [4]

Мета — визначення актуальної мети.

Інструкція

Візьміть аркуш паперу та напишіть десять цілей на наступний рік. Записуйте цілі в теперішньому часі, ніби рік уже минув, і Ви досягли свого. Починайте зі слова «Я». Наприклад: «Я заробляю стільки доларів на рік». «Я важу стільки кілограмів». «Я їжджу таким автомобілем». Підсвідомість приймає інструкції тільки тепер і лише тоді, коли вони починаються зі слова «Я». Записавши десять цілей, виберіть головну з них, поставивши собі запитання: «Яка з цих цілей, якби вона вже була досягнута, справила б найсильніший вплив на моє життя?»

З виписаних «реалізованих» цілей слід вибирати найбільш важливе, те, що здатне змінити ваше життя.

Обведіть вибрану мету кружечком. Зафіксуйте її, продублюйте на другому аркуші паперу та опрацьовуйте за методом SMART.

Відтепер ви маєте прийняти жорстку орієнтацію на цілі. Весь час думайте та говоріть про свої цілі. Записуйте та переписуйте їх. Аналізуйте їх кожен день і постійно шукайте ефективніші шляхи для їх досягнення.

Вправа 2. Дослідження картки своїх умінь [1]

Мета — краще дізнатися про себе і зрозуміти, які переваги у Вас вже є, а які потрібно розвинути, щоб досягти цілей.

Інструкція:

Складіть список своїх фундаментальних установок, переконань та рис. Потім список навичок і сильних сторін, які з'явилися у Вас за все життя. Окремо перерахуйте свої цілі та мрії.

Потім почніть формувати із цих пунктів дерево. Ви можете просто накреслити його на папері, зробити аплікацію або використовувати комп'ютер.

Пункти першого списку (фундаментальні переконання та установки) будуть корінням та стовбуром.

Пункти другого списку (якості та навички) — гілками.

А цілі та мрії — листям.

Подивіться на те, що у Вас вийшло.

Що слід ще додати щоб досягти цілі?

Напишіть план по самовдосконаленню.

6. Застосовувати метод «АБВГД» [4]

Мета — визначення пріоритетів.

Інструкція:

За методом АБВГД до початку роботи складіть перелік того, що необхідно зробити. Уважно вивчіть його та проставте навпроти кожного пункту відповідну літеру алфавіту.

Літерою «А» позначаються дуже важливі справи. Вони повинні бути обов'язково завершені, тому що тягнуть за собою серйозні наслідки і у разі їх виконання, і невиконання. Поставте букву «А» навпроти кожного важливого завдання.

Завдання, зазначене ***літерою «Б»,*** теж вимагає виконання, але воно не таке важливе, як завдання «А». Воно також має певні наслідки, але недовготривалі і менш істотні.

Завдання «В» — це таке завдання, яке добре було б виконати, але за ним не має жодних наслідків. Зателефонувати другові, випити кави, прочитати газету, поговорити з колегою — все це приємні справи, але вони ніяк не впливають на Вашу кар'єру та успіх.

Правило тут таке: не варто братися за справу «Б», доки поки не виконано справу «А». Не приступайте до справи «В», доти доки не виконано попереднє. Іншими словами, суворо дотримуйтесь черговості виконання своїх справ.

Справа під ***літерою «Г»*** — це те, що можна делегувати комусь, хто впорається з ним не гірше за Вас. Правило передбачає, що Ви делегуєте все, що можна, щоб звільнити більше часу для вирішення справ, зазначених буквою «А».

Літера «Д» у цьому контексті означає «геть». Ці справи настільки малозначимі, що якщо їх повністю викреслити, нічого не станеться. Часто цілеспрямоване усунення незначних справ спрощує роботу і залишає більше часу на вирішення важливих завдань.

Розставивши справи за принципом АБВГД, пройдіться по списку ще раз і визначте пріоритетність завдань, помічених літерою «А». Навпроти найважливішої поставте А1, наступна за значенням А2 тощо. Після цього негайно приступайте до виконання завдання А1 і не відступайте, поки вона не буде виконана. Проста формула АБВГД здатна подвоїти продуктивність вашої роботи.

7. Застосовувати «Техніку модифікації досвіду» Stuart A. Lichtman [4]

Крок 1 — виявлення негативної події в минулому, пов'язаного з метою

1. Подивіться на мету, якої Ви хочете досягти на дату її досягнення.

2. Ви впевнені, що все станеться саме так? Якщо відповідь не впевнена «Так», переходьте до наступного питання.

3. Що ви відчуваєте станеться, або може статися замість цього? (Запишіть вашу відповідь.)

4. Що з минулого досвіду підказує Вам, що цей негативний результат відбудеться (може статися)? (Запишіть вашу відповідь.)

Нині ви виявили негативний досвід, пов'язаний із метою.

5. Де Ви у цьому досвіді? (Запишіть вашу відповідь.)

6. Коли це відбувається? (Запишіть вашу відповідь.)

7. Хто є важливими учасниками цієї події (фізично присутніми чи ні)? (Запишіть вашу відповідь.)

8. Коротко напишіть цей досвід.

9. Оцініть цей досвід за шкалою від –10 до +10.

10. Яка частина цього досвіду є найбільш небажаною для Вас? (Запишіть вашу відповідь.)

Крок 2 — визначення необхідних змін на досвіді.

11. Що треба робити інакше в цьому досвіді, щоб він був більш прийнятним для Вас? (Запишіть Вашу відповідь.)

Крок 3 — опис змінного досвіду

12. Запишіть змінений досвід так, якби він відбувався зараз.

13. Оцініть новий (змінений) досвід за шкалою від -10 до +10. (Запишіть вашу відповідь.)

14. Якщо новий (змінений) досвід оцінений менше, ніж на +10, перейдіть знову до пункту 11. Повторюйте пункти 11–14, доки новий досвід не стане ідеальним (з оцінкою +10 з 10).

Коли він буде ідеальним (10 із +10), повертайтеся до початку процесу. (Виявлення наступного негативного досвіду, пов'язаного з метою.)

Продовжуйте робити цей процес щоразу поки не відчуєте, що Ви неодмінно досягнете своєї мети.

Ми повторюємо ту саму процедуру знову і знову, поки не залишиться жодних негативних результатів. Процес закінчено, коли Ваша мета абсолютно ясна, і у Вас немає жодних негативних відчуттів, коли Ви думаєте про її досягнення. Натомість, Ви відчуваєте оптимізм, ентузіазм і рішучість.

Що відбувається під час цього процесу?

Запитуючи себе, чи справді все станеться так, як заплановано, Ви даєте собі можливість виявити ваші негативні відчуття та думки з приводу мети найбільш точним способом. Всі негативні відчуття та внутрішні конфлікти, пов'язані з метою, будуть відображені у Вашій відповіді на це питання. Саме тому цей процес легко виявляє усі внутрішні конфлікти, які можуть бути у Вас щодо мети.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. 7 упражнений, которые помогут повысить самооценку. URL: https://lifehacker.ru/metody-povysheniya-samoocenki/
2. Колесо балансу життя. URL: https://www.gofulllife.com.ua/wheel-of-life-balance/
3. Целеполагание: процесс, методы и 5 ошибок. URL: https://blog.iteam.ru/tselepolaganie-protsess-metody-i-5-oshibok/
4. Техника модификации опыта. URL: https://cyberpedia.su/24x5286.html

Глава 2.5
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Вступ до глави

Прийняття рішень є доволі складним та важким процесом. Й тому, щоб найбільш ефективно прийняти рішення та спрогнозувати усі ризики та наслідки, потрібні впевнені уміння критичного мислення, адже, щоб вирішити, яким шляхом йти, доводиться збирати та аналізувати досить багато інформації.

Нерідко прийняття рішень для людини стає стресовою ситуацією, навіть якщо їх наслідки не є доленосними. Сумніви у правильності варіанту рішення, сумніви у собі та у своїх здібностях, страх зробити помилку при виборі шляху реалізації рішення, пошук ідеального шляху — все це заважає обрати той чи інший варіант рішення.

Матіас Нельке писав, що немає «ідеального варіанту» [3]: «Той, хто прагне досконалості, ризикує ніколи не прийняти рішення. У багатьох випадках важливо не прагнути вибрати найкращий варіант, а за допомогою доступних засобів дійти до прийнятного рішення, навіть якщо є найкращий».

Час є одним із ключових моментів у процесі грамотного прийняття рішень. Поспішними будуть рішення коли людина поспішила його прийняти. Тоді як якщо довго квапитися, то можна спізнитися й ухвалення рішення буде вже не актуальним.

Найтрадиційнішими помилками при прийнятті рішень є:

1) відсутність пріоритетів, невміння відокремлювати головне від другорядного, тобто це роздуми над питаннями не першорядної важливості;

2) затягування процесу прийняття рішення;

3) саботаж власних рішень (повернення до стану нерішучості вже після прийняття рішення).

Уміння вчасно приймати ефективні рішення значно підвищує продуктивність життєдіяльності та знижує особистісні надмірні енерговитрати.

Сергій Змєєв у книзі «Як приймати рішення правильно та швидко. Рішучість — твій Шлях» класифікував рішення таким чином:

- ✓ емоційні;
- ✓ раціональні;
- ✓ вольові;
- ✓ інтуїтивні.

Ці типи рішень самі по собі не бувають «правильними» чи «неправильними» [2]. Наприклад, якщо у людини практично немає інформації, а рішення необхідно прийняти в лічені секунди, воно, швидше за все, буде емоційним або інтуїтивним. Спроби поміркувати і прийняти рішення логічно у цій ситуації може призвести до несприятливих наслідків та бездіяльності.

Матіас Нельке стверджує, шо: «...Наша інтуїція має на увазі, що нам відомо набагато більше, ніж ми можемо висловити. Це «імпліцитне знання» відіграє дуже значну роль у прийнятті рішення. Проте, як тільки ми формалізуємо процес пошуку рішення (за допомогою будь-яких технік, банку даних рішень або комп'ютеризованої системи), ці знання відразу ж витісняються. Ми звертаємося тільки до тих знань, які можемо подати у вигляді будь-якої логічної операції або які принаймні можна висловити словесно. Це звані «експліцитні знання».

При цьому «імпліцитні знання» в жодному разі не повинні бути ірраціональними або належати до глибин несвідомого. Їх не можна висловити словами, і вони є неусвідомленими у цьому сенсі. Усі уявлення надзвичайно сумнівні....».

Тоді як В. А. Абчук вказує про важливість урівноваженого підходу до свідомого та вольового аспектів вільного вибору:

«...Жан Бурідан склав забавну притчу про віслюка, який здох з голоду, тому що не зміг вибрати один з двох однакових оберемків сіна, залишених йому господарем. Сумна історія буріданова віслюка — найкраща ілюстрація того, що може статися, якщо у того, хто приймає рішення, відсутня воля. У цьому світлі стає зрозумілим дивний на перший погляд афоризм «Краще одне погане рішення, ніж два добрі»...

Необхідність і важливість вольового початку рішення є безсумнівною. Але «вольовика» підстерігає інша небезпека, не менш страшна, ніж та, що занапастило бідного віслюка, — небезпека звести рішення виключно до вольового акту, позбавити свій вибір мудрої обґрунтованості. Подібні дії мають навіть спеціальну наукову назву — «волюнтаризм».

Мета кожного рішення — позбутися стану невизначеності. Йдеться про прояснення, рішучість. До того ж, треба відкинути всі зайві, нехай навіть і цілком реальні, альтернативи.

Прийняття рішень може бути складним процесом, однак, не обов'язково має бути болісним. Для цього потрібні лише правильний спосіб мислення, налагоджений процес та валідні психотехнології.

Матіас Нельке рекомендує «....використовувати техніку прийняття рішень у тих випадках, коли ситуація не цілком зрозуміла, коли від Вашого рішення багато залежить або коли Ваше рішення вплине на інших в особистому чи професійному плані...».

Метою цієї глави є надання практичного інструментарію для допомоги клієнтам у прийняті життєвоважливих рішень.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Білорус Т. В. Практикум з менеджменту : навчальний посібник. К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2020. 185 с.
2. Fishbach A., Roy S. A., Bastianen C. et al. Deciding when and how to correct a movement: discrete submovements as a decision making process. *Experimental brain research*. 2007. 177. P. 45–63.
3. Nelke M., Hekansson C. Competitive intelligence for information professionals. Chandos Publishing, 2015.

2.5.1. Технологія застосування методу Габріель Еттіген «WOOP»

1. Загальні положення методу «WOOP»

Автор модифікації методу — О. М. Цільмак.

Наукова назва WOOP — «Ментальне протиставлення намірам реалізації» (МПНР).

Суть методу WOOP визначає — бажання, результат, перешкоду та план.

WOOP — це науково обґрунтована ментальна стратегія, яку клієнти можуть використовувати, щоб визначати та реалізувати свої бажання, встановлювати переваги та змінювати свої звички.

Еттінген вказує, що: «...WOOP — це як швейцарський армійський ніж, майбутнє пов'язано з перешкодою, а перешкода — з поведінкою, націленою на її подолання...» [1].

Головна мета методу — допомогти винайти та виконати свої бажання, встановити переваги та змінити свої звички.

Умови застосування методу:

1. клієнт повинен бути вмотивований до реалізації своїх бажань.

2. клієнт повинен бути психологічно готовим до особистісних трансформацій та змін у власному житті.

Приватні правила застосування клієнтом методу такі, а саме йому необхідно:

1. Чітко визначати власні бажання.

2. Чітко дотримуватися когнітивно-образної послідовності: а) бажання, б) результат, в) перешкоди та г) план досягнення.

Еттінген підкреслює, що «...важливо стежити за послідовністю кроків. Якщо ви спочатку уявите собі перешкоду, а потім результат, метод не спрацює...» [1].

3. Застосовувати метод необхідно тільки для одного провідного бажання (реалізація другорядних бажань може доповнювати провідне бажання, або до другорядних бажань слід знову застосувати метод.

4. Обмежити свій час, для того щоб «не розтікатися думкою по дереву» [1], а повністю зосередитись на методиці.

Перевагами застосування методу є те, що вона дозволить клієнтові:

1) чітко визначитися з власними бажаннями;

2) підготувати себе до перешкод, які можуть зустрітися на власному шляху під час реалізації бажань;

3) чітко визначитися з планом дій по досягненню результатів реалізації власного бажання.

Необхідні матеріали для застосування методу: ручка, аркуші формату А 4: 5–10.

2. Методика застосування методу «WOOP»

Підготовчий етап до застосування методу

Інструкція для клієнта:

«...Досягнення будь-якої мети — це процес. Метод WOOP допоможе більше дізнатися про те, чого ви хочете, про внутрішні та зовнішні перешкоди та способи їх подолання...».

Примітка: **Консультант пропонує клієнтові пройти метод та пояснює її сутність, правила, умови та переваги.**

Основний етап застосування методу

Зазначений етап складається з чотирьох кроків: «Wish», «Outcome», «Obstacle», «Plan» [1].

Крок перший «Wish»

Мета — визначення клієнтом бажання.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Про які досягнення Ви мрієте? Чого Ви хочете досягти? Нехай це буде щось цікаве, але реалістичне. Подумайте про те, що можна здійснити у житті. Це може бути будь-що, але бажання має бути вимірним і досяжним. Намагайтеся звільнитися від очікувань інших і запитайте себе: «Чого я насправді хочу? Опишіть це декількома словами...»

Примітка: **Консультант пропонує клієнтові записати своє бажання.**

Крок другий «Outcome»

Мета — формулювання клієнтом цілі (результату, який він хочете отримати).

Еттінген вказувала, що «...потрібно взяти бажання і надати йому форму...» [1].

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Який був би найкращий можливий результат?

Яку найбільшу винагороду Ви могли б отримати?

Намалюйте у своїй свідомості яскраву картину майбутнього.

Приділіть час тому, щоб уявити, побачити і відчути як це –досягти найкращого результату. Будьте конкретні.

Уявляти результату є ключовим кроком у цьому процесі; це важливо, щоб техніка працювала.

У Вас на виконання цього завдання є декілька хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Візуалізація цілей та позитивне мислення самі по собі контпродуктивні. Позитивні фантазії та мрії, хоч якими би вони приємними не були, стають проблемою, коли йдеться про реалізацію бажань та досягнення цілей...» [1].

Крок третій «Obstacle»

Мета — уявлення клієнтом труднощів та перешкод, які можуть стояти на шляху до цілі.

Еттінген називає це «уявним протиставленням» [1].

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Уявіть труднощі, перешкоди та все, що може заважати Вам досягати своєї цілі. Що стоїть на дорозі?

Що заважатиме досягненню результату?

Які внутрішні перешкоди можуть виникати на шляху досягнення результату?

Пам'ятайте, що Ви шукаєте внутрішні перешкоди (це можуть бути думки, почуття, ірраціональні переконання, старі моделі поведінки та шкідливі звички та ін.).

Запишіть їх...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Які зовнішні перешкоди можуть виникати на шляху досягнення результату?

Неквапливо подумайте про ті каверзи, які можуть стати на шляху до досягнення мети.

Уявляючи можливі труднощі та перешкоди, слід ураховувати невдалі спроби та минулі провали, — це сприятиме встановленню головної перешкоди, яка заважатиме досягненню мети.

Запишіть їх...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Кроки 2 та 3 нададуть Вам мотивацію, яка необхідна для досягнення мети. Однак однієї мотивації недостатньо, щоб досягти того, чого ви хочете...» [1].

Мислене протиставлення ефективне, оскільки дозволяє поєднати бажання та реальність. Це начебто стрес-тест для омріяної мети...».

Крок четвертий «Plan»

Мета — розробка клієнтом плану подолання кожної перешкоди.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Тепер подумайте, що Ви можете зробити, щоб подолати цю перешкоду.

Які думки можуть бути корисними?

Які дії Ви могли б зробити?

Нарешті, підготуйте конкретний план «якщо — то», якщо ви справді зіткнетеся з перешкодою. Використайте техніку: «Якщо — то...». «Якщо... це станеться, то я...».

Створіть план типу «Якщо — тоді». Тобто, якщо [виникне ця перешкода], то я зроблю [таку дію].

Сприймайте план «якщо — тоді» як те, що пов'язує Вашу внутрішню перешкоду з вибраними вами діями. Тобто Вам необхідно створити план з подолання кожної перешкоди.

Запишіть план з подолання Вами кожної перешкоди. Це можна зробити як текстуально, так і схематично у вигляді схем, стрілок між ними тощо.

У Вас на виконання цього завдання є декілька хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Ви визначилися, що слід зробити для того, щоб досягти мети?

Я Вам пропоную обрати девіз, який буде Вас мотивувати та надавати Вам ресурс у процесі досягнення Вами мети. Запишіть його. У Вас на виконання цього завдання є декілька хвилин...»

Примітка **Якщо клієнту складно визначитися з девізом, можна йому запропонувати колоду метафоричних асоціативних карт з афірмаціями.**

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків роботи.

Питання для самоконтролю

1. Основні окремі правила застосування методу «WOOP».
2. Основні окремі умови застосування методу «WOOP».
3. Методика застосування методу «WOOP».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G.* Goal attainment. In R. M. Ryan (Ed.). *The Oxford handbook of human motivation*. 2nd ed. New York, NY: Oxford University Press, 2019. P. 247–268.
2. *Цільмак О. М.* Методика реалізації під час психологічного консультування методу Габріель Еттіген «WOOP». The 6 th International scientific and practical conference «Innovations and prospects of world science» (February 2–4, 2022) Perfect Publishing, Vancouver, Canada, 2022. P. 620–626. URL: https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/02/INNOVATIONS-AND-PROSPECTS-OF-WORLD-SCIENCE-2–4.02.22.pdf

2.5.2. Технологія застосування методу Рене Декарта «Квадрат»

1. Загальні положення методу «Квадрат»

Автор модифікації методу — Цільмак О. М.

Суть методу полягає в тому, що необхідно послідовно відповісти на чотири конкретні запитання:

«Які плюси, якщо це станеться?»

«Які плюси, якщо це не станеться?»

«Які мінуси, якщо це станеться?»

«Які мінуси, якщо це не станеться?»

Зазначений метод може використовуватися як у процесі психологічного консультування так й самостійно клієнтом.

Головна мета методу — допомогти клієнтові розглянути проблему з різних сторін, отримати про неї найбільш об'єктивне уявлення на основі чого прийняти рішення.

Окремі правила застосування методу такі:

1. клієнт повинен чітко формулювати варіанти власних рішень.

2. Клієнтові не слід уникати фіксації відповідей на запитання, так як «...все швидко забувається, якщо задається подумки...» [1].

3. Клієнтові слід звести найскладніші рішення до поетапних простих кроків [1].

Переваги методу полягають у тому що:

1) його запитання дозволяють подивитися на всі варіанти рішень з найважливіших сторін;

2) він дозволяє визначити плюси та мінуси від реалізації кожного варіанту рішення, тобто яку користь чи шкоду вони можуть завдати клієнту або іншим людям;

3) він запобігає зацикленню клієнта на проблемах.

Необхідні матеріали для застосування методу: ручка, декілька аркушів формату А4.

2. Методика застосування методу «Квадрат»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод Рене Декарта «Квадрат», пояснює його сутність, основні та приватні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу

Інструкція для клієнта:

«...Сформулюйте проблему у вигляді закритого питання, на яке можна дати лише дві відповіді: «Так» або «Ні».

Візьміть ручку, аркуш та розділіть його на 4 частини. Напишіть у кожній частині квадрату такі запитання:

Які плюси, якщо це станеться?

Які плюси, якщо це не станеться?

Які мінуси, якщо це станеться?

Які мінуси, якщо це не станеться?»

Зразок

Які плюси, якщо це станеться?	**Які плюси, якщо це не станеться?**
Які мінуси, якщо це станеться?	**Які мінуси, якщо це не станеться?**

Рис. 4. Квадрат Р. Декарта

Продовження інструкції для клієнта:

«...Перше запитання «Які плюси, якщо це станеться?» є найбільш очевидним і тому дуже важливо знаходити якнайбільше відповідей, тобто не зупинятися тільки на тому, що першим спадає на думку. Відповіді на це запитання слугуватимуть вам мотивацією для ухвалення рішення. Запишіть у перший квадрат усі відповіді на це запитання...»

Примітка **Консультант уважно спостерігає за роботою клієнта й коли варіанти відповідей клієнтом записані всі, — продовжує інструкцію.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Відповідаючи ***на друге запитання «Які плюси, якщо це не станеться?»***, записуйте всі переваги теперішнього стану справ, які би ви не хотіли втратити. Запишіть у відповідний квадрат усі відповіді на це запитання...»

Пауза.

Продовження інструкції для клієнта:

«...Переходимо до іншого запитання: ***«Які мінуси, якщо це станеться?»***. Воно передбачає пошук мінусів від отримання бажаного. Простіше кажучи, відповіді на третє запитання являтимуть собою ту ціну, яку Ви повинні заплатити за реалізацію прийнятого рішення. Запишіть у відповідний квадрат усі відповіді на це запитання...»

Пауза.

Продовження інструкції для клієнта:

«...Переходимо до іншого запитання: ***«Які мінуси, якщо це не станеться?»***. Воно має на увазі пошук мінусів від неотримання бажаного.

Відповідаючи на четверте запитання, Ви відсікаєте «не», що залишилися, що заважають реалізації прийнятого рішення.

На цьому етапі рекомендується відповідати якнайшвидше, спираючись на інтуїцію. Запишіть у зазначений квадрат усі відповіді на це запитання...»

Пауза.

Продовження інструкції для клієнта:

«...Проаналізуйте Ваші відповіді. Я Вам пропоную обрати девіз, який буде Вас мотивувати та надавати вам ресурс у процесі досягнення Вами мети. Запишіть його...»

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування девізу та його фіксації. Якщо клієнту складно визначитися з девізом, можна йому запропонувати колоду метафоричних асоціативних карт з афірмаціями.**

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків роботи.

Питання для самоконтролю

1. Основні окремі правила застосування методу «Квадрат».
2. Основні окремі умови застосування методу «Квадрат».
3. Методика застосування методу «Квадрат».

Список використаної та рекомендованої літератури:

1. Descartes R. Discourse on the method of rightly conducting the reason, and seeking truth in the sciences. Sutherland and Knox, 1850.

2.5.3. Технологія застосування методу «SWOT-аналіз»

1. Загальні положення методу «SWOT-аналіз»

Автори методу — Леранед, Кристенсен, Ендрюс, Гут.

Автор модифікації методу до умов психологічного консультування — Цільмак О. М.

Суть методу полягає у створені матриці, яка допомагає систематизувати інформацію за категоріями:

Strengths — сильні сторони.

Weaknesses — слабкі сторони.

Opportunities — можливості.

Threats — загрози.

Головна мета методу — допомогти клієнтові в існуючих умовах прийняти найбільш правильне рішення.

Завдання SWOT-аналізу — дати структурований опис ситуації, щодо якої потрібно ухвалити будь-яке рішення. Висновки, зроблені на основі SWOT-аналізу, мають описовий характер без рекомендацій та розміщення пріоритетів [1].

Приватні правила застосування методу такі:

1. клієнт повинен чітко сформулювати рішення, яке хоче ухвалити.

2. Клієнтові слід обов'язково здійснювати фіксацію відповідей у таблиці.

Переваги методу полягають у тому що:

1. Він є універсальним, його можна використовувати у різних сферах життєдіяльності.

2. Він може використовуватися як для оперативної оцінки тієї чи іншої життєвої ситуації клієнта, так й для стратегічного планування клієнтом довготривалих заходів по досягненню мети.

3. Він не вимагає спеціальних знань та наявності певної освіти.

Необхідні матеріали для застосування методу: ручка, аркуші формату А4, заготовлені таблиці.

2. Методика застосування методу «SWOT-аналіз»

Підготовчий етап до застосування методу

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «SWOT-аналіз», пояснює його сутність, основні та окремі правила, умови та переваги застосування.

Основний етап застосування методу

Він складається з трьох послідовних кроків.

Крок перший

Мета — визначення у загальному контексті сильних та слабких сторін рішення, яке хотілося би ухвалити та реалізувати, його можливостей та загроз.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Інструкція для клієнта:

«...Вам слід взяти ручку та аркуш й накреслити таблицю відповідно до зразка.

А тепер уважно подивіться на таблицю та поступово заповніть її відповідаючи для себе на запитання:

1) Щодо **сильних сторін рішення:**

– Які сильні сторони мого рішення?

– Які переваги для мене воно надає?

– Що я отримаю в результаті ухвалення рішення?

2) Щодо **слабких сторін рішення:**

– Які слабкі сторони мого рішення?

– Які внутрішні перешкоди та мої слабкості стоять на шляху ухвалення рішення?

– Що може заважати реалізації мого рішення?

– Яких умінь та ресурсів у мене не вистачає?

3) Щодо **можливостей для реалізації рішення:**

– Які зовнішні фактори можна використовувати у майбутньому?

4) Щодо **загрози для реалізації рішення:**

– Які зовнішні фактори можуть негативно вплинути на реалізацію рішення?

– Які зовнішні фактори можуть заважати процесові реалізації рішення?

Запишіть ваші відповіді у таблицю SWOT...»

Зразок

Внутрішні фактори	**Сильні сторони рішення**	**Слабкі сторони рішення**
Зовнішні фактори	**Можливості для реалізації рішення**	**Загрози для реалізації рішення**

Примітка **Після того як клієнт все записав, консультант надає йому декілька хвилин для ознайомлення с записами.**
Слід зауважити, що другий крок методики застосування методу SWOT може бути у двох варіантах.
Для простих рішень пропонується клієнтові перший варіант другого кроку методики застосування методу SWOT, а для складних рішень — другий варіант.

Перший варіант другого кроку

Мета — робота над рішенням.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Візьміть чистий аркуш та поділіть його на 2 стовпчики. У перший стовпчик перепишіть сильні сторони вашого рішення, а потім запишіть навпроти кожної — що слід зробити для того, щоб підсилити ту чи іншу сторону рішення та ще більше зміцнити...»

Зразок

Сильні сторони рішення	**Що треба зробити?**

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Ту ж саму процедуру повторіть для слабкої сторони вашого рішення.

Запитання, на які необхідно винайти відповіді:

– Чи можете Ви позбутися чи кардинально змінити ту чи іншу слабку сторону Вашого рішення? Якщо так, то коли і як?

– Якщо неможливі будь-які зміни, як мінімізувати вплив цього пункту на процес прийняття рішення?»

Зразок

Слабкі сторони рішення	Що треба зробити?

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Далі попрацюйте з можливостями.

Запитання, на які необхідно винайти відповіді:

❖ *Як посилити чи доповнити сильні сторони Вашого рішення ще більше, використовуючи можливості?*

❖ *Як за допомогою можливостей послабити вплив слабких сторін чи повністю вирішити їх?»*

Зразок

Можливості	На що можна вплинути та як?

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Наприкінці попрацюйте з загрозами.

Запитання, на які необхідно винайти відповіді:

Як підготуватися так, щоб при прояві загрози вона не вплинула на реалізацію рішення або щоб вплинула мінімально?

Чи може бути підготовлено рішення для швидкої відповіді (швидкої реакції) при прояві загрози?»

Зразок

Загрози	На що можна вплинути та як?

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації. Потім переходить до третього кроку методики.**

Другий варіант другого кроку

Мета — визначення кількісних та якісних показників можливостей та загроз для сильних та слабких сторін рішення.

Основне завдання цього кроку — бути готовим скористатися можливостями для реалізації рішення та запобігти наслідкам загрозливих подій від реалізації рішення.

! *Називати клієнтові номер кроку, його мету та завдання не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...Вам слід проаналізувати Ваші записи з таблиці 1 (SWOT) та персоналізувати можливості та загрози для сильних та слабких сторін рішення. Заповніть таблицю...»

Зразок

Сильні сторони	Можливості	Бал	Загрози	Бал
Слабкі сторони	**Можливості**		**Загрози**	

Примітка **Консультант надає клієнтові декілька хвилин для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Оцініть від одного до п'яти, наскільки для Вашого рішення:

А) *можливість* буде сприяти сильній стороні Вашого рішення реалізуватися;

Б) *загроза* буде заважати сильній стороні Вашого рішення реалізуватися;

В) *можливість* буде протистояти слабкій стороні Вашого рішення;

Г) *загроза* буде підсилювати слабку сторону Вашого рішення.

Підрахуйте загальну кількість балів щодо можливостей та загроз. Який самий високий бал?»

Примітка **Консультант надає клієнтові декілька хвилин для підрахунків та фіксації.**

Крок третій

Мета — визначення стратегії поведінки для реалізації рішення.

! *Називати клієнтові номер кроку та його мету не треба!*

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер я пропоную Вам визначитися зі стратегією Вашої поведінки під час досягнення мети (реалізації ухваленого вами рішення) шляхом аналізу та оцінки:

1) »Сильних сторін» з «Можливостями»;

2) «Сильних сторін» з «Загрозами»;

3) »Слабких сторін» з «Можливостями»;

4) »Слабких сторін» з «Загрозами».

Отже, щодо аналізу та оцінки критеріїв **«Сильні сторони» + «Можливості».**

Оцінка можливостей допоможе не упустити їх у разі їх виникнення.

При аналізі відповідей з таблиці «Сильні сторони» + «Можливості» вам слід відповісти на такі запитання:

Як зовнішні можливості слід використовувати для реалізації сильних сторін мого рішення?

Яка стратегія моєї поведінки?

Запишіть ваші стратегії поведінки у таблицю...»

Зразок

Сильна сторона + можливості	**Стратегія поведінки для досягнення мети**		

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Щодо аналізу та оцінки критеріїв **«Сильні сторони» + «Загрози».**

Оцінка загроз допомагає заздалегідь підготуватися і розробити дії з нейтралізації виникаючих проблем.

При аналізі відповідей з таблиці 2 «Сильні сторони» + «Загрози», вам слід відповісти на такі запитання:

– Які переваги можна використовувати для нейтралізації загроз ззовні:

– Яка стратегія моєї поведінки?

Запишіть ваші стратегії поведінки у таблицю...»

Зразок

Сильна сторона + загроза	Стратегія поведінки для досягнення мети		

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Щодо аналізу та оцінки критеріїв **Слабкі сторони» + «Можливості».**

При аналізі відповідей з таблиці «Слабкі сторони» + «Можливості» Вам слід відповісти на такі запитання:

За рахунок яких зовнішніх факторів можна подолати свої слабкості?

Яка стратегія моєї поведінки?

Запишіть ваші стратегії поведінки у таблицю...»

Зразок

Слабка сторона + можливості	Стратегія поведінки для досягнення мети		

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Щодо аналізу та оцінки критеріїв **«Слабкі сторони» + «Загрози».**

При аналізі відповідей з таблиці «Слабкі сторони» + «Загрози» вам слід відповісти на таке запитання:

Чого потрібно позбутися, щоб мінімізувати негативні фактори у зовнішньому середовищі?

Яка стратегія моєї поведінки?
Запишіть ваші стратегії поведінки у таблицю...»

Зразок

Слабка сторона + загроза	Стратегія поведінки для досягнення мети		

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування та фіксації.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Проаналізуйте Ваші записи та прийміть для себе остаточне рішення...»

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків роботи.

Питання для самоконтролю

1. Основні окремі правила застосування методу «SWOT-аналіз».
2. Основні окремі умови застосування методу «SWOT-аналіз».
3. Методика застосування методу «SWOT-аналіз».

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Kotler P., Berger R., Bickhoff N. The quintessence of strategic management. *What You Really Need to Know to Survive in Business*. Berlin, 2010.
2. Hill T., Westbrook R. SWOT analysis. It's time for a product recall. *Long Range Planning*. 1997. 30 (I). P. 46–53.

2.5.4. Технологія застосування методу Р. Ділтса «Уолт Дісней»

1. Загальні положення методу «Уолт Дісней»

Автор модифікації методу Раберта Ділтса «Уолт Дісней» [1] (метод «Трьох стільців») для використання під час психологічного консультування — О. М. Цільмак.

Суть методу полягає у обговоренні складної життєвої проблеми клієнта та винайденні шляхів виходу зі складної життєвої ситуації шляхом:

1) генерування ідеї;

2) удосконалення ідеї та винайдення шляхів її реалізації;

3) критики ідеї та шляхів її реалізації.

Метою застосування методу є сприяння прийняттю клієнтом обґрунтованого життєвоважливого рішення щодо шляхів виходу зі складної життєвої ситуації.

Правила застосування методу:

1. Усі відповіді необхідно обов'язково фіксувати.

2. Допускається тільки аргументована та конструктивна критика.

Умови застосування методу:

1. Кожне рішення стосовно складної життєвої ситуації клієнта повинно окремо розглядатися з різних позицій.

2. Усі записи, що будуть здійснені під час застосування методу, необхідно зберігати до тих пір, поки не буде винайдене рішення щодо шляху вирішення складної життєвої ситуації клієнта.

Перевагами застосування методу є те, що він дозволяє:

1) розглянути певну складну життєву проблему клієнта з різних ракурсів, позицій;

2) відшукати слабкі місця у генерованій ідеї;

3) удосконалювати ідею та винайти шляхи її реалізації.

Очікуваними результатами від процесу застосування методу є те, що він сприятиме:

1) генеруванню нових ідей (припущень, рішень), які ще не були відпрацьовані у процесі психологічного консультування;

2) винайденню найбільш ефективних шляхів перевірки або реалізації генерованої ідеї (припущення, рішення);

3) забезпеченню об'єктивності у розумінні клієнтом складної життєвої проблеми;

4) винайденню найбільш раціональних і нових конструктивних ідей (припущень, рішень) щодо шляхів виходу зі складної життєвої ситуації.

Необхідні матеріали для застосування методу:

1. Аркуші формату А4 — 10 листків.
2. Різнокольорові фломастери, ручка.
3. Зразок бланку для композиції відповідей

Зразок бланку для композиції відповідей

Ідея Мрійника	**Шлях реалізації цієї ідеї Реаліста**
+ Сильні сторони	+ Сильні сторони
Ідея Мрійника (Мрійник+Критик)	**Шлях реалізації цієї ідеї (Реліст+Критик)**
– Слабкі місця	– Слабкі місця
План реалізації опрацьованої ідеї	1. 2. 3. 4. 5.

4. Картки з завданнями — 3 картки.

Зразок картки для Мрійника

Завдання — генерувати нову, оригінальну та раціональну ідею стосовно певного рішення щодо розв'язання вашої життєвої ситуації.

Зразок картки для Реаліста

Завдання — удосконалити ідею стосовно певного рішення та визначити шляхи виходу зі складної життєвої ситуації.

Зразок картки для Критика

Завдання — винайти слабкі місця у генерованій ідеї стосовно певного рішення Мрійника та у шляхах її реалізації Реаліста.

Необхідний час для проведення — 30–40 хвилин.

2. Методика застосування методу «Уолт Дісней»

Підготовчий етап до застосування методу.

Консультант пропонує клієнтові пройти метод «Уолт Дісней», пояснює його суть, основні та приватні правила та умови застосування.

Основний етап застосування методу.

Інструкція для клієнта:

«...Для того, щоби Ви змогли прийняти обґрунтоване рішення та винайти шляхи виходу з вашої життєвої ситуації, я пропоную Вам зараз попрацювати над рішенням та шляхами його реалізації з трьох різних позицій — Мрійника, Реаліста та Критика.

Готові?»

Примітка **Консультант дає клієнтові картку з завданням для Мрійника та зразок бланка для відповідей.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Подивіться на зразок бланку для відповідей.

Візьміть чистий аркуш й надалі будете працювати за пропонованою на зразку схемою композиції відповідей.

Тобто Вам слід зараз побути у ролі Мрійника. Ви не повинні особливо замислюватися.

Ви повинні записати ту ідею варіанта рішення щодо розв'язання вашої життєвої ситуації, яка першою спала на розум.

На виконання цього завдання у вас є хвилинка...»

Пауза

Примітка **Консультант дає клієнтові картку з завданням для Реаліста.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте, вголос вашу ідею. Ви хотіли би її перефразувати? Якщо «Так» — зробіть це.

Якщо «Ні» — то тепер побудьте у ролі Реаліста.

Вам слід напроти ідеї Мрійника записати шляхи її реалізації.

Тобто — «Що для реалізації цієї ідеї слід зробити?».

На виконання цього завдання у Вас є 3–5 хвилин...»

Пауза

Примітка **Консультант дає клієнтові картку з завданням для Критика.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Прочитайте, вголос Ваші записи. Щось хотіли би додати? Якщо «Так» — зробіть це.

Якщо «Ні» — то переходимо до наступного кроку.

Вам необхідно побути у ролі Критика та винайти слабкі місця у ідеї Мрійника й записати їх нижче від ідеї.

Тобто — «Які слабкі місця у генерованій ідеї Мрійника?».

Потім Вам слід винайти сильні сторони ідеї Мрійника та записати їх вище від ідеї — працюйте за зразком композиції відповідей.

Тобто — «Які сильні сторони у генерованій ідеї Мрійника?».

На виконання цього завдання у Вас є 3–5 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер, те ж саме вам слід зробити й с ідеями щодо шляхів реалізації ідеї Реаліста.

Побудьте у ролі Критика та найдіть слабкі місця у ідеї Реаліста.

Тобто — «Які слабкі місця у шляху реалізації ідеї»?»

Запишіть ваші міркування нижче від ідеї Реаліста стосовно шляху реалізації ідеї.

Потім винайдіть сильні сторони ідеї Реаліста стосовно шляху реалізації ідеї Мрійника та запишіть їх вище від ідеї Реаліста — працюйте за зразком композиції відповідей.

Тобто — «Які сильні сторони у шляху реалізації ідеї?»

На виконання цього завдання у Вас є 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...Почитайте уважно Ваші записи та проаналізуйте їх.

Чи хотіли би Ви попрацювати над іншими ідеями стосовно рішення, яке необхідно ухвалити щодо вашої життєвої ситуації?

Якщо «Так», то знову працюйте з кожною ідеєю за тим алгоритмом, за яким ми працювали.

Для кожної ідеї беріть чистий аркуш.

На виконання цього завдання у Вас є 5–10 хвилин...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«... Подивіться уважно на ідеї щодо шляхів виходу з Вашої життєвої ситуації.

Як Ви гадаєте, яка з ідей є найбільш раціональною?...

Як Ви її можете реалізувати?...

Які шляхи реалізації цієї ідеї є найбільш реальними та оптимальними?

Які негативні наслідки можуть виникнути після реалізації цієї ідеї щодо шляхів виходу зі складної життєвої ситуації?

Які позитивні наслідки можуть виникнути після реалізації цієї ідеї?

Яку ідею щодо рішення Вашої життєвої ситуації Ви можете обрати як запасну?

Як Ви її можете реалізувати?

Які шляхи реалізації цієї ідеї є найбільш реальними та оптимальними?

Які негативні наслідки можуть виникнути після реалізації цієї ідеї щодо шляхів виходу зі складної життєвої ситуації?

Які позитивні наслідки можуть виникнути після реалізації цієї ідеї?

Заключний етап застосування методу

Підведення підсумків.

Питання для самоконтролю

1. Визначте сутність методу Р. Ділтса «Уолт Дісней».
2. Яка головна мета методу Р. Ділтса «Уолт Дісней»?
3. Які основні та приватні правила застосування Р. Ділтса «Уолт Дісней»?
4. Які основні переваги застосування методу Р. Ділтса «Уолт Дісней»?
5. Опишіть методику застосування методу Р. Ділтса «Уолт Дісней» на трьох етапах його реалізації.

Список використаної та рекомендованої літератури:

1. Dilts R. From coach to awakener. 2003.
2. Цільмак О. М. Класифікація методів побудови та перевірки криміналістичних версій. *Криміналістичний вісник* : наук.-практ. зб. / гол. ред. В. В. Чернєй ; ДНДЕКЦ МВС України, НАВС. К. : Типографія від «А» до «Я», 2015. № 2(24). С. 6–11.

2.5.5. Завдання для самостійної роботи клієнтів

Консультант може порекомендувати Клієнту самостійно використовувати такі психотехнології, як:

1. Підтримувати себе такими афоризмами:

➢ «Рішення створює дію. Події створюють звичку. Звичка створює вдачу. Характер створює долю».

➢ «Не можна змінити світ, дивлячись у дзеркало заднього виду» (Аніта Роддік)

➢ «Знання недостатнє, необхідно застосування. Бажання недостатньо, потрібна дія» (Брюс Лі)

➢ «Знання — порожній звук, доки не оселиться у м'язах» (одне з племен Індонезії)

➢ «Хочеш, щоб завтра в тебе було те, чого немає сьогодні? Тоді зроби сьогодні те, чого не робив учора».

➢ «Через двадцять років ви будете більше жалкувати про те, чого НЕ ЗРОБИЛИ, ніж про те, що ви ЗРОБИЛИ. Тому, відкиньте сумніви. Відпливайте геть від безпечної гавані. Спіймайте попутний вітер своїми вітрилами. Досліджуйте. Мрійте. Відкривайте» (Марк Твен)

➢ «Кожна людина — автор свого життя. Що посієш — те й пожнеш. Для мене очевидна одна річ: відповідальність за все, що з тобою відбувається, лежить тільки на тобі — незалежно від того, згоден ти з тим, що відбувається, чи ні» (Роберт Дауні-молодший).

2. Подивитися та проаналізувати мультфільми:

А) про інтуїтивне прийняття рішення:

Лили // Смешарики 2D |Мультфильмы для детей. URL: https://www.youtube.com/watch?v=oGelCZ_cG1g

Б) про групове прийняття рішень, про вольове рішення та про відповідального

Кордебалет // Смешарики 2D | Мультфильмы для детей. URL: https://www.youtube.com/watch?v=I5mNfhsimfA

Глава 2.6
ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ ПОДОЛАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО САМОСАБОТАЖУ

Вступ до глави

Психологічний самосаботаж — це улюблене заняття більшості з нас. Як сказав Берт Хеллінгер, «...набагато легше страждати, ніж змінюватися, а щоб досягти чогось дійсно конкретного і того, що цього стоїть, доведеться змінюватися дуже серйозно...» [4]. Тобто підсвідоме дивиться на наявність копінгу (здатності докладати цілеспрямовані зусилля в ситуаціях, що перевершують ваші можливості), а також на відсутність будь-яких внутрішніх обмежень і опорів, як на внутрішнє схвалення і дозвіл діяти.

Психотерапевти виділили декілька різновидів психологічного самосаботажу людини. А саме це [1–3]:

1. ***Конфлікт елементів.***

При всьому нашому чудовому прагненні та ентузіазмі змінювати життя на краще, у нас завжди є частина, яка пристосувалася до життєвого укладу, що склався, і не хоче змін. Їй подобається стабільність та безпека. У цьому болоті, хай і смердючому, досить тепло і звично. Що буде там, у новому житті, не відомо.

Діагностичні критерії:

– відволікання від справ;
– перенесення термінів реалізації планів;
– лінь;
– негативізм;
– знецінення цілі;
– відчуття деякої роздвоєності із серії «хочу — не хочу», «активність — пасивність», «спрага дій — сильна лінь».

2. ***Побічні вигоди від існування проблеми.***

Кожна проблема має вторинну вигоду, тобто щось добре, від чого вам доведеться відмовитися у разі вирішення цієї проблеми.

Вторинні вигоди є завжди і скрізь. Як правило, вони не усвідомлюються, в чому і полягає їхня підступність. Перебуваючи лише на рівні Підсвідомого, є одним із найсерйозніших видів саботажу.

Виявлення вторинних вигод — важливе завдання консультанта у процесі психологічного консультування.

Діагностичні критерії:

1) Ви не маєте роботи? Зате Ви маєте свій час і можете спати до обіду.

2) Хворієте? Зате Вам приділяють так багато уваги, це так чудово. До того ж Ви можете маніпулювати іншими, не можна так чинити з бідними нещасними Вами.

3) Самотні? Зате можете робити що хочете та коли хочете. З'явиться у Вас чоловік, Ви вже не будете володіти колишнім ступенем свободи.

3. ***Навіювання інших значимих осіб.***

Як правило, воно відбувається в дитинстві, коли хтось із значущих осіб: мама, тато, бабуся, дідусь, вчителька в школі, серйозно або жартома сказали, що у дитини, наприклад: [1]:

«Руки не звідти ростуть».

«Нічого не вийде».

«Все виходить криво».

«Ніколи не буде грошей, він з ними не вміє поводитися».

«Завжди все втрачається і забувається» та інше.

Говорячи подібні речі, ці «значимі особи» забувають, що діти імпринтно[1] вразливі, а це означає будь-яку оцінку за своєю недосвідченістю можуть генералізувати на все життя.

Навіювання — це несвідомий саботаж, і виявити його шляхом роздумів практично неможливо. Тут потрібно працювати безпосередньо з підсвідомим.

4. ***Психотравматичний досвід.***

Як було зазначено вище, діти схильні узагальнювати будь-яку подію все своє життя. Наприклад: побили хулігани — відклався психотравматичний досвід, що «я — слабкий», а «світ — небезпечний». З цього моменту будь-які цілі, що передбачають прояв сили та експансію у світ, будуть благополучно саботуватися підсвідомим, яке з кращих спонукань не пустять вас у цю мету, тому що слабким там робити нічого, у цьому небезпечному світі [1].

---

[1] ***Імпритінг*** — певна форми навчання, яка має багато спільного з умовно-рефлекторним навчання, при якому враження та образи, сприйняті в певний критичний або ранній період розвитку дитини, назавжди закріплюються в її пам'яті.

Психотравматичний досвід ділиться на два види — імпринт та психотравма.

5. ***Елементи органічного мовлення*** («чергові скарги»).

Особливість цього виду саботажу полягає в тому, що хоча він і не усвідомлений, його легко вирахувати та порівняно легко контролювати свідомими зусиллями. Це ті «чергові скарги», які особа вимовляє протягом дня, і якими програмує свою зовнішню та внутрішню реальність.

Найпоширеніші варіанти:

«Я втомився».

«Мене все дістали».

«Як мені все набридло».

«Я завжди буду один».

«У мене ніколи не вийде» тощо.

Підсвідоме дуже люб'язно надає усі умови, в яких наші побажання бути завжди втомленим і вічно всіма «досталим» реалізовуватимуться повною мірою. І людина сама це провокуватимете.

Психологи рекомендують відстежувати усі ваші чергові скарги та замінювати їх на позитивні твердження.

6. ***Ідентифікація зі зразком.***

Люди схильні знаходити собі кумирів у будь-чому. При цьому вони несвідомо прагнуть бути схожими на цього кумира повністю — як у хорошому, так, на жаль, і в поганому сенсі. Це неусвідомлений вид саботажу (як і всі інші). Тому слід ретельно вдивлятися в того, хто є для особи еталоном [1].

7. ***Самопокарання.***

Цей вид опору може виявлятися як усвідомлено, і не усвідомлено. У більшості випадків бере своє коріння з дитинства, коли шляхом навіювання, через психотравму чи ще якось, людині було щеплено почуття провини. Щоб це почуття провини людину «не з'їло», вона починає саботувати власне щастя та тим самим карати себе. Причому здебільшого провина абсолютно уявна. А якщо вона і є, то слід згадати правила асертивності[1], а саме: «Кожен несе відповідальність за себе самого», «Кожен має право робити помилки та їх вирішувати». При цьому провина є абсолютно марним деструктивним механізмом, який рекомендується трансформувати на корисний досвід [1].

---

[1] **Асерти́вність** (англ. **assertiveness**) — здатність людини відстоювати свою точку зору, не порушуючи моральних прав іншої людини.

8. ***Психосоматичний саботаж*** [3].

Наприклад, особа обіцяє собі розпочати нове життя з понеділка. Неважливо, що саме задумано — кинути палити, сісти на дієту, розпочати займатися спортом, прибратися в квартирі й та ін. Організм людини буде захищатися від нового життя!

9. ***«Світ проти мене»*** [3].

Всі (діти, рідні, друзі, колеги, домашні вихованці) відволікають увагу особи. Але пастка полягає в тому, що подібні ситуації можуть повторюватися із завидною регулярністю, й завдання особи — навчитися справлятися з ними, не забуваючи при цьому про намічені раніше цілі та плани.

10. ***Відволікання на дрібниці*** [3].

Наприклад, особа ніяк не може розпочати нову справу. Вона ходить по квартирі, відволікаєтеся на неважливі справи, загалом імітуєте зайнятість. Так минає година, дві, три, в результаті замість того, щоб зробити задумане, вона витрачаєте цілий день на якусь дурницю, забувши про головне!

11. ***Нададаптація*** [4].

Це люди, які потрібні всім, окрім самих себе. Вони завжди при ділі, завжди зайняті, роблять щось для інших, клопочуться, бігають по чужих справам. Це чудовий спосіб нічого не робити для своєї власної долі та успіху і при цьому виглядати та відчувати себе дуже зайнятим та потрібним.

12. ***Ажитація*** [4].

Пам'ятаєте, як кричать на стадіонах уболівальники, коли футболіст забиває м'яч? Чи як на концертах реве натовп, що слухає кумира, а дівчата божеволіють за вокалістом/гітаристом? Це штучно створене збудження, з якого люди забезпечують собі якусь активність, емоційне збудження, і навіть нічого не роблять для себе. Як і попередній спосіб, ажитація допомагає створити ілюзію активності, яка замінює реальні дії задля досягнення мети.

13. ***Нічогонероблення*** [4].

Це класична форма пасивності, яку ще іноді називають лінню чи прокрастинацією. У цьому випадку людина погоджується на будь-що, але ніколи нічого не робить. Від неї навіть складно отримати якесь зобов'язання. Максимум, що вона готова сказати:

— «Я спробую, спробую».

Так діти говорять батькам «постараюся», коли точно знають, що нічого не зроблять.

14. ***Грандіозоманія*** [4].

У такій ситуації людина займає свій розум грандіозними задумами — найсерйознішими та найбільшими, порівняно з якими повсякденні справи здаються повною дурницею. Всі ці плани та ідеї залишаються виключно у голові, і людина навіть не приступає до них. Проте може розповідати про них всьому своєму оточенню, отримуючи увагу і захоплення з приводу солідності задуманого.

15. ***Прояв насильства*** [4].

Це один із «найкращих» способів відволіктися від власних невдач і небажання щось змінювати. Висловити агресію щодо оточуючих і зганяти на них своє невдоволення і таким чином відчути себе хоч у чомусь сильніше. Не вирішуючи власні проблеми, людина може принаймні відчути, що впливає на когось іншого.

16. ***Прояв безпорадності*** [4].

Це попередній спосіб, спрямований на себе. Якщо людина не може виявити насильство по відношенню до інших, вона починає псувати життя собі. Безпорадність — чудовий спосіб нічого не змінювати, знімати з себе відповідальність і, до речі, продовжувати псувати життя оточуючим — адже вони найчастіше стають жертвою емоційного шантажу та починають допомагати та рятувати безпорадного ближнього.

Часто людина, яка на свідомому рівні бажає чогось досягти, у глибині душі насправді цього не хоче. Зізнатися собі в цьому зазвичай важко, тому більшість вигадує собі якісь заняття на заміну. Зокрема для цього використовуються «механізми пасивності», які унеможливлюють ефективне досягнення цілей.

Внутрішній саботажник може прокинутися у таких 4 випадках, а саме коли особа [3]:

1) Прагне чужої мети.

Буває, що цілі, які ставить собі особа, нав'язані ззовні — батьками, громадською думкою тощо. У такій ситуації самосаботаж психологія трактує як захист від неправильних цілей.

2) Боїться зробити помилку.

Можливо, спрацьовує синдром відмінника або просто особа не має позитивного досвіду дій у подібних ситуаціях.. У такому разі самосаботаж — захист від неприємних почуттів та емоцій, які доведеться випробувати у разі невдачі.

3) Боїться успіху.

Успіх — це певний стрес для організму людини, тому що багато змінює, наприклад, умови життя, оточення, характер та ін. Якщо

особа не готова до подібних змін, підсвідомість використовує самосаботаж, захищаючи її від стресового навантаження у разі досягнення успіху.

4) Має низьку самооцінку.

Невпевненість у своїх силах може призвести до самосаботажу. І знову вмикається механізм психологічного захисту від стресу у разі невдачі.

Загалом самосаботаж не таке погане явище, оскільки виконує захисну функцію, намагається вберегти вас від стресу. Позбутися самосаботажу допоможе правильно виявлені його причини. Попрацювавши з ними, можна з новими силами продовжувати своє особисте зростання, ставити свої цілі і досягати їх.

Також з саботажем консультант може стикнутися й у консультуванні (терапії). Отже, клієнти можуть вдаватися до таких різних типів саботажу у терапії або психокорекції, а саме [1]:

• Непряма вигода. Зовнішнє підкріплення утримує переконання клієнта. «Легше нічого не змінювати».

• Соціальна підтримка. «Людям не сподобається, якщо я змінюся».

• Протиріччя цінностей. Незмінність у ієрархії цінностей клієнта займає верхнє становище. «Було б неправильно змінюватися».

• Внутрішня узгодженість. Колишня поведінка пов'язана зі стількома речами, що її перегляд вимагатиме зміни всього життя клієнта. «Ціна зміни надто велика».

• Захист. «Змінюватися небезпечно».

• Суперництво. «Я не дозволю нікому вказувати, що мені робити».

• Залежність. «Якщо я змінюся, ви мені будете не потрібні».

• Чарівне лікування. «Щоб змінитись, мені не потрібно особливо старатися. Це має відбутися швидко та без особливих зусиль».

• Мотивація. «Я не відчуваю, що маю змінитися, я можу бути щасливим і без цього».

• Заперечення. «Я розумію все, про що ви мені говорите» (не розуміє). «Я ніколи не зрозумію нічого з того, про що ви мені тлумачите» (зрозуміє).

• Поведінковий саботаж:

✓ пропуски сеансів;

✓ спростування будь-якого з принципів;

✓ невиконання роботи на сеансі та постійні дзвінки у позаурочний час;

✓ несплата;

✓ скарги те що, що його лікують;

✓ метання від одного терапевта до іншого, коли консультація переходить у напружену у плані роботи фазу;

✓ скарги на попередніх терапевтів;

✓ відвідування вас тільки в період кризи та припинення сеансів відразу ж, як тільки він минув.

Також можна поставити запитання клієнту перед початком психотерапії: «Якби Ви збиралися саботувати, але не хотіли б, щоб я знав про це, які способи Ви використовували б?»

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Ives C. D., Fischer J. The self-sabotage of conservation / reply to Manfredo et al. *Conservation Biology*. 2017. 31(6). P. 1483–1485.
2. McWhorter J. H. Losing the race: Self-sabotage in Black America. Simon and Schuster, 2000.
3. Self-Sabotage: Definition, Behaviors. URL: https://www.berkeleywellbeing.com/self-sabotage.html
4. Hellinger B. On Consciences. 2007.

2.6.1. Технологія застосування техніки С. В. Ковальова «З мене достатньо»

1. Загальні положення техніки «З мене достатньо»

Автор модифікації техніки до умов психологічного консультування — Цільмак О. М.

Головна мета методу полягає формування у клієнта особистісної готовності до змін (до реалізації плану, до подолання ліні).

Готовність, у свою чергу, характеризується копінг-поведінкою, тобто здатністю докладати цілеспрямованих зусиль у ситуації, яка перевершує ваші можливості [1].

Показання для застосування техніки — коли клієнт зазначає, що він десь застряг, не можете примусити себе, лінь замучала.

Протипоказання для застосування техніки — не рекомендовано використовувати з клієнтом у якого його дуже низька самооцінка ще не пропрацьована.

Окремі умови застосування техніки такі:

1) у клієнта повинно бути розвинене образне мислення;
2) клієнт повинен бути активним;
3) клієнт повинен бути вмотивований до необхідності змін.

Переваги техніки полягають у тому що він допомагає клієнтові:

1) побачити себе з боку;
2) проаналізувати власну поведінку;
3) прийняти рішення щодо необхідності змін;
4) сформувати особистісну готовність до змін.

Необхідні матеріали для застосування техніки: аркуші формату А 4, різнокольорові ручки, фломастери, олівці.

2. Методика застосування техніки «З мене достатньо»

Підготовчий етап до застосування техніки

За запитом клієнта консультант пропонує йому пройти техніку «З мене достатньо», пояснює його сутність, умови та переваги застосування.

Основний етап застосування техніки

Інструкція для клієнта:

«...Вам необхідно пригадати 5 неприємних ситуацій або моментів, коли Ваша проблема «.....» ставила вас в дуже незручне становище. Наприклад, через цю проблему «.....» Ви запізнилися на дуже важливу зустріч. Або під час дуже важливої зустрічі Ви не презентували свої міркування стосовно предмета обговорення зустрічі.

Усі ситуації або моменти мають бути реальними та викликати щире роздратування й обурення на самого себе. Тут немає місця жалості до себе — лише роздратування та невдоволення собою [1].

Перед Вами письмові приналежності. Вам треба записати ці ситуації або моменти у вигляді тематичного заголовку, наприклад: «Запізнився на зустріч». «Побоявся презентувати власну концепцію» тощо...»

Пауза

Продовження інструкції для клієнта:

«...А тепер послідовно уявіть ці неприємні ситуації або моменти одну за одною.

...Подумки змонтуйте ці моменти або ситуації в безперервний фільм.

... Прокрутіть цей безперервний фільм.

... Дивіться його та робіть його образи більшими, ближчими, найяскравішими.

Ви — творець та художник цього безперервного фільму.

Які відчуття та почуття при перегляді цього безперервного фільму у Вас виникають по відношенню до себе?

Які думки стосовно вашої поведінки у Вас виникають при перегляді цього безперервного фільму?

Прокручуйте цей безперервний фільм доти, поки Вас не знудить від своєї поведінки.

Дивіться це огидне відео до тих пір, поки зовсім не зможете це терпіти, й коли цей момент настане, голосно скажіть або крикніть «З мене досить !!!»

Пауза

«...Якщо Ви все зробили правильно, то у Вас буде сформована міцна готовність до змін!

Якщо вам все ще не вистачає сил для будь-яких дій, — то це означає, що картинки були недостатньо яскравими та лякаючими, відпочиньте та коли будете готові, повторіть перегляд цього безперервного фільму знову...

Переконайтеся, що рівень вашої готовності до змін, за шкалою від 0 до10, — має міцну десятку.

Відчуйте цю готовність.

...

Що би Ви хотіли змінити у Вашій поведінці?

....

Що для цього слід зробити?

...

З чого слід розпочати?

....

Продумайте та запишіть на аркуші план дій до Ваших особистісних перетворень...»

Примітка **Надалі можна використати один з методів цілепокладання або методів прийняття рішень.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Я Вам пропоную обрати девіз, який буде Вас мотивувати та надавати Вам ресурс у процесі особистісних трансформацій. Запишіть його...»

Примітка **Консультант надає декілька хвилин клієнтові для обмірковування девізу та його фіксації. Якщо клієнту складно визначитися з девізом, можна йому запропонувати колоду метафоричних асоціативних карт з афірмаціями.**

Заключний етап застосування техніки

«...Як Ви себе відчуваєте?

З чого Ви насамперед розпочнете?...

Гаразд. Давайте з Вами підведемо підсумки нашої роботи...»

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність методики застосування техніки «З мене достатньо».
2. Коли не слід використовувати техніки «З мене достатньо»?
3. Які приватні умови застосування техніки «З мене достатньо»?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Le Van Quyen M., Foucher J., Lachaux J. P. et al. Comparison of Hilbert transform and wavelet methods for the analysis of neuronal synchrony. *Journal of neuroscience methods*. 2001. 111(2). P. 83–98.
2. McWhorter J. H. Losing the race: Self-sabotage in Black America. Simon and Schuster, 2000.

2.6.2. Технологія застосування техніки С. В. Ковальова «Злиття гальмівної та спонукаючої частини»

1. Загальні положення техніки «Злиття гальмівної та спонукаючої частини»

Автор модифікації техніки до умов психологічного консультування — Цільмак О. М.

Головна мета методу полягає у опрацюванні опорів клієнта до особистісної трансформації.

Показання для застосування техніки — коли клієнт вмотивований, однак у нього виникає супротив особистісним трансформаціям.

Протипоказання для застосування техніки — не рекомендовано використовувати з клієнтом у якого його дуже низька самооцінка ще не **техніки**.

Приватні умови застосування методу такі:

1) у клієнта повинно бути розвинене образне мислення;

2) клієнт повинен бути активним;

3) клієнт повинен бути вмотивований до особистісних трансформацій.

4) він, як правило, проводиться після Копінгу та Розкруток (так як Підсвідоме розуміє, що людина налаштована на конкретні дії та з'являються перші опори);

5) можна застосовувати метод, коли клієнт вже зараз відчуває на собі дію конфліктуючих частин.

Переваги техніки полягають.

Завдяки злиттю роздроблених частин психіки людини при виконанні методу повертається внутрішня цілісність. При цьому енергія опору поглинається спонуканням, а не посилює її — тут спрацьовує «Закон Домінанти» О. О. Ухтомського.

Після виконання методу якщо у клієнта з'являється внутрішня цілісність, то він починає діяти цілісно: хочете — робить, не хочете — не робить. Якщо робить — то з подвоєною силою та енергією. Якщо не

робить — усередині залишається спокій та розслабленість, гармонія та цілісність. Більше немає опірних частин, є єдина дружня команда, що діє на благо спільної мети [1].

Необхідні матеріали для застосування техніки: аркуші формату А 4, різнокольорові ручки, фломастери, олівці, таблиця значень кольорів при роботі з безсвідомим.

Таблиця 6

Значення кольорів при роботі з безсвідомим[1]

Назва	Позитивне значення	Негативне значення
Білий	нейтралітет, свобода, чистота	порожнеча, самотність
Синій	спокій, задоволеність	уход у себе
Блакитний	легкість буття, безтурботність	пофігізм
Зелений	самореалізація, впевненість	хворобливість проблеми самореалізації
Жовтий	відкритість, активність, експансія	божевілля
Помаранчевий	радість, оптимізм	гордыня, честолюбие
Червоний	життєлюбність, любов, воля, норовливість	агресія, насильство
Фіолетовий	досконалість, містика	(темний) депресія, аварія ідеалів
Рожевий	ніжність, романтика	недостатність твердої життєвої позиції
Бузковий	мрійність, ідеалізація	роздратування
Коричневий	стабільність, спокій	хвороба, втома
Чорний	(лаковий, блискучий) розкіш, гідність, зарозумілість	страх, тривога, зло
Сірий	нейтральність упорядковує думки	порожнеча, апатія, бути як усі, невизначеність життя
Срібний	сенс життя	холодність (свинцевий)
Золотий	духовність, вищі смисли	тщеславие, вычурность

Примітка до таблиці.

Як видно з таблиці, деякі кольори мають як позитивні, так і негативні значення. Як правильно зрозуміти означає колір погане або хороше.

---

[1] Цвет — что зашифровано в нем. Учим язык бессознательного. URL: https://homogenes.ru/cvet-chto-zashifrovano-v-nem-uchim-yazyk-bessoznatelnogo/

По-перше, довіртеся своїм відчуттям. Дивлячись на цей колір, які емоції Ви відчуваєте.

По-друге, дивіться загальний контекст картини. Якщо намальовані шипи червоного кольору, це швидше за все агресія, ніж любов чи життєлюбність.

По-третє, поєднання кольорів. Є найбільш небезпечні поєднання кольорів, які повинні насторожити (колір має бути намальований саме разом, або один предмет малюється лише двома цими кольорами):

Жовтий і чорний — визначає схильність до самогубства.

Червоний та чорний — зло, чорна сила, абсолютний негатив.

По-четверте, перевірка внутрішнього змісту кольору, його запаху та смаку (якщо необхідно). Наприклад, уявіть чорний колір. Для одних це страх та негатив. Тоді якщо Ви попросите подумки сколупнути колір або відсунути верхній шар убік і подивитися під ним, то швидше за все там буде щось не дуже хороше, може, також чорне або коричневе. Якщо це понюхати, то запах буде відразливим. Пробувати на смак напевно навряд чи захочеться. Якщо ж чорний — позитивний символ, то скинувши його, можна побачити золотий, білий або інші позитивні кольори всередині і запах буде приємним. Такий аналіз допоможе вам правильно витлумачити послання Підсвідомого.

По-п'яте, можна запитати у клієнта:

– *«А що цей колір означає особисто для Вас? Це хороше чи погане? Це допомагає Вашому розвитку чи заважає?»*

У поодиноких випадках буває так, що психіка певних людей кодує кольори зовсім інакше і потрібно враховувати ці факти.

Розкодування кольору, без розуміння сенсу інших елементів тесту, не може дати повної картини стану психіки, і все ж таки це дуже потужний інструмент, знаючи який, можна намацати можливі психологічні проблеми. Від Підсвідомого нічого не приховаєш і воно, за першої ж нагоди, кричатиме про наявність проблем, висловлюючи цей крик у негативних кольорах і формах.

2. Методика застосування техніки «Злиття гальмівної та спонукаючої частини»

Підготовчий етап до застосування техніки

Консультант пропонує клієнтові пройти техніку «Злиття гальмівної та спонукаючої частини», пояснює її сутність, окремі умови та переваги застосування.

Основний етап застосування техніки

Інструкція для клієнта:

«...Подумайте, чого Ви зараз дуже хочете (наприклад, вивчити англійську), однак ніяк не здійснюєте.

Відчуйте у собі дві конфліктуючі частини.

Першу — яка Вас зупиняє, знецінює Вашу мету, переносить терміни, включає лінь і всіляко саботує — назвемо цю частину: «гальмівна».

Другу — яка Вас активізує, спонукає, включає діяльність — це спонукальна частина.

Готові?

Примітка **Називати номери кроків клієнтові не слід**

Продовження інструкції для клієнта:

«...*Крок 1.* Покладіть свої руки так, ніби Ви тримаєте на них тарілки (долонями вгору).

Крок 2. Відчуйте стан гальмування...

Уявно зберіть увесь опір і дозвольте йому зісковзнути в одну з ваших рук.

Визначте його розмір... колір... форму...

...

Крок 3. А тепер відчуйте стан спонукання, зберіть його та дайте йому зісковзнути в іншу руку.

Визначте його розмір... колір... форму...

Крок 4. Зведіть руки (долоні) і перекиньте те, що було в одній руці, в іншу руку і навпаки.

Зробіть це кілька разів, щоразу перевіряючи, чи помінялося місцями утримання рук.

Крок 5. Тепер починайте швидко зводити і розводити руки, ніби знаючи, що при цьому їхній вміст майже миттєво перекидається.

Робіть це протягом 10–20 секунд, до появи відчуття злиття опору та спонукання.

Крок 6. З'єднайте долоні...

Розкрийте долоні (не розводячи їх) та подивіться, що там вийшло. Якщо те, що вийшло, Вас влаштовує, введіть його у своє тіло там, де хочеться...»

Примітка **Якщо клієнта не влаштовує те, що у нього вийшло, то слід ще раз повторити кроки 1–6. При цьому слід перекласти отримане на ту руку, де була гальмівна частина.**

Продовження інструкції для клієнта:

«...Як відчуття?..»

Примітки до техніки

1. Хтось відчуває тепло, хтось, навпаки, холодок. Комусь здається, що він нічого не відчув, а в когось реакції цілком конкретні.

2. Якщо консультант зачепив щось глибинне, і у клієнта з'явилося легке запаморочення чи нудота, то слід скористатися технікою «Перша психологічна допомога», для того щоб зняти неприємні відчуття.

У будь-якому випадку результатом використання цієї психотехнології можуть бути два варіанти:

1) техніка спрацює й клієнт прибере опір;

2) техніка не спрацює.

Зробити гірше не можна, підсвідоме забезпечує певним ступенем «захисту від дурня» та реалізує лише екологічні механізми, які йдуть на користь психіці клієнта.

3. Слід також врахувати ще низку нюансів.

По-перше, результативна частина, яка з'явилася в результаті злиття частин «гальмування» з спонуканням», має бути екологічною за кольором. Для фіксації відповідного кольору скористайтесь таблицею значень кольорів під час роботи з підсвідомим.

По-друге, переконайтеся, що частина, що вийшла, подобається клієнтові. Якщо це не так, слід повторити техніку.

По-третє, якщо у клієнта декілька різновидів психологічного саботажу задіяні у його намірі, то слід, при необхідності повторити метод декілька разів.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність методики застосування техніки «Злиття гальмівної та спонукальної частини».
2. Коли не слід використовувати техніки «Злиття гальмівної та спонукальної частини»?

3. Які окремі умови застосування техніки «Злиття гальмівної та спонукальної частини»?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Ives C. D., Fischer J. The self-sabotage of conservation: reply to Manfredo et al. *Conservation Biology*. 2017. 31(6). P. 1483–1485.
2. McWhorter J. H. Losing the race: Self-sabotage in Black America. Simon and Schuster, 2000.

2.6.3. Технологія застосування «Техніки модифікації досвіду» Stuart A. Lichtman

Автор техніки — Stuart A. Lichtman. Спочатку, в англомовному просторі ця техніка здобула популярність із Системи досягнення цілей «Cybernetic Transposition Super Achievement» та називалася «Base Reframing Process». Потім Філіп Михайлович із Сербії її запропонував під своєю назвою — Техніка Модифікації Досвіду (ТМД).

Вона є ефективним інструментом психологічної допомоги, який дозволяє розібратися як з усталеними моделями поведінки в різних ситуаціях, так і з обмеженнями, переконаннями. ТМД підходить для самокоучінга.

Техніку ефективно використовують у своїй практиці кручі, психологи та інші консультанти.

Суть ТМД — позитивне перепроживання ситуацій, які мали негативний досвід. Вона складається з чотирьох послідовних кроків — негативного досвіду, накопичення інформації та сприйняття, аналіз змін та опис позитивного досвіду.

Ідея полягає в тому, що ми «перезаписуємо» ставлення до початкової ситуації та переоцінюємо наше ставлення у контексті поточного досвіду.

Головна мета техніки полягає у перепроживанні клієнтом психотравматичного досвіду для усунення самосаботажу шляхом модифікації негативного досвіду на позитивний.

В результаті виконання даної техніки ви закриєте минулий негатив, сформуєте позитивний досвід, який буде використовуватися мозком в майбутньому.

Показання для застосування.

Освоївши базовий метод перепроживання ситуації та модифікації негативного досвіду на позитивний, можна перейти на просунутий рівень та застосовувати ТМД для опрацювання:

- ✓ подій майбутнього;
- ✓ особистісних якостей;

✓ сильних та слабких сторін;
✓ емоцій;
✓ переконань;
✓ внутрішніх конфліктів.

Приватні правила застосування:

✓ Дуже бажано, щоб аж до останніх кроків опрацювання залишатися в тому контексті ситуації (досвіду), з якого починали.

✓ Додаємо обґрунтування до кожної істотної зміни попереднього досвіду (тобто ланцюжок подій, що призвела до цієї зміни).

✓ Робимо акцент на Я-причинність. Я-причина змін! (це зокрема допомагає розблокувати «вивчену безпорадність», самосаботаж тощо блокування).

✓ Звертаємо увагу на нові переконання, цінності, Я-концепцію тощо.

✓ Фіксуємо нові висновки, уроки, ідеї, рішення тощо.

✓ Закріплюємо в тілі та в твердій реальності це нове навчання, новий досвід.

Переваги застосування

«Техніка модифікації досвіду» допомагає опрацьовувати різні етапи процесу встановлення цілей.

Необхідні матеріали для застосування техніки: аркуші формату А 4, різнокольорові ручки, фломастери, олівці, аркуш з запитаннями.

Зразок

Запитання

1. Де Ви у цьому досвіді (місце)? (Запишіть вашу відповідь.)
2. Коли відбувається подія (дата, час)? (Запишіть свою відповідь.)
3. Хто є головними учасниками цієї події (навіть якщо деякі не беруть безпосередньої участі)? (Запишіть свою відповідь.)
4. Коротко опишіть цей досвід (від першої особи, зі свого погляду). (Запишіть.)
5. Оцініть досвід за шкалою від −10 до +10 (−10 = абсолютний крах, +10 = абсолютний ідеал). (Запишіть відповідь.)
6. Яка найпроблемніша частина цього досвіду тут, у цьому досвіді, є для Вас? Що найбільше не так? (Запишіть відповідь.)
7. Що має відбуватися інакше в цьому досвіді, щоб він був більш прийнятним для Вас, кращим для Вас (що можна чи хотілося б додати, прибрати, змінити, щоб досвід був кращим)? (Запишіть свою відповідь.)
8. Запишіть цей змінений (новий) досвід так, ніби він відбувається зараз. Проживіть в уяві.

9. Оцініть новий досвід за шкалою від -10 до +10 (поставте оцінку). (Запишіть відповідь.)

10. Якщо цей новий досвід оцінений менше, ніж на +10, то поверніться і повторіть крок 7.

Повторюйте кроки 7–10 до тих пір, поки не отримаєте ідеальний для вас досвід (з оцінкою + 10 з 10).

2. Методика застосування «Техніки модифікації досвіду»

Підготовчий етап до застосування техніки

Консультант пропонує клієнтові пройти «Техніку модифікації досвіду», пояснює її сутність, правила, приватні умови та переваги застосування.

Основний етап застосування техніки

Інструкція для клієнта:

«...Виберіть ситуацію, яку ви хочете опрацювати. Спочатку нехай це буде сцена з минулого, яка триває 5–10–15 хвилин. Бажано, щоб дія відбувалася в одному місці...

...Візьміть аркуш паперу та послідовно запишіть відповіді на запитання:

1. Де Ви у цьому досвіді (місце)? (Запишіть вашу відповідь.)

2. Коли відбувається подія (дата, час)? (Запишіть свою відповідь.)

3. Хто є головними учасниками цієї події (навіть якщо деякі не беруть безпосередньої участі)? (Запишіть свою відповідь.)

4. Коротко опишіть цей досвід (від першої особи, зі свого погляду). (Запишіть.)

5. Оцініть досвід за шкалою від –10 до +10 (-10 = абсолютний крах, +10 = абсолютний ідеал). (Запишіть відповідь.)

6. Яка найпроблемніша частина цього досвіду тут, у цьому досвіді, є для Вас? Що найбільше не так? (Запишіть відповідь.)

7. Що має відбуватися інакше в цьому досвіді, щоб він був більш прийнятним для Вас, краще для Вас (що можна чи хотілося б додати, прибрати, змінити, щоб досвід був кращим)? (Запишіть свою відповідь.)

8. Запишіть цей змінений (новий) досвід так, ніби він відбувається зараз. Проживіть в уяві.

9. Оцініть новий досвід за шкалою від -10 до +10 (поставте оцінку). (Запишіть відповідь.)

10. Якщо цей новий досвід оцінений менше, ніж на +10, то поверніться і повторіть крок 7.

Повторюйте кроки 7–10 до тих пір, поки не отримаєте ідеальний для вас досвід (з оцінкою 10 з 10)».

Примітка **Консультант надає клієнту зразок з запитаннями та паралельно, спостерігаючи за клієнтом, зачитує йому запитання.**

Вся робота виконується клієнтом письмово — це критично важливо!

Заключний етап застосування техніки

«...Як Ви себе відчуваєте?

Гаразд.

Давайте з вами підведемо підсумки нашої роботи...»

Питання для самоконтролю:

1. Розкрийте сутність методики застосування «Техніки модифікації досвіду».
2. Коли не слід використовувати «Техніку модифікації досвіду»?
3. Які окремі умови застосування «Техніки модифікації досвіду»?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Self-Sabotage: Definition, Behaviors. URL: https://www.berkeleywellbeing.com/self-sabotage.html

2.6.4. Психологічні рекомендації «Як впоратися із психологічним самосаботажем»

Психологи та психотерапевти для того щоби впоратися із самосаботажем психіки рекомендують:

1. При виконанні чогось перемикати увагу. Треба зробити перерву, наприклад, зробити зарядку, прогулятися, подивитися коротке відео, а потім знову повернутися до своєї справи. Пауза може бути буквально дві хвилини, навіть таке короткочасне відволікання надасть сили продовжувати задумане.

2. Винагороджуйте себе за виконану роботу. Для цього напишіть список того, що Ви любите, чим захоплюєтеся: кіно, похід в СПА, покупки (навіть заплановані на наступний місяць: туш, помада, нова сукня). Коли розпочата справа буде доведена до фіналу, отримайте подарунок, який вам належить. Так формується новий нейронний зв'язок у мозку: досягнута мета — винагорода. Це правило працює і у зворотний бік: якщо Ви не зробили щось важливе, відмовтеся від певної речі. Це може бути будь-яка аскеза, яка Вам у тягар: постійте в планці, віджимайте кожен день або бігайте вранці.

3. Очольте самосаботаж. Варіантів неймовірно багато. Ось лише деякі з них:

3.1.Змінюйте місце дислокації, наприклад, якщо Ви працюєте вдома, — вирушайте до парку, перейдіть до іншої кімнати або навіть сядьте на підлогу.

3.2. Дізнайтеся час свого натхнення та найкращої працездатності — ранок, день або вечір, — для цього необхідно просто спостерігати за собою. Коли з'ясуйте його, саме в цей час виконуйте всі рутинні справи.

3.3. Періодично вимикайте всю техніку і будьте у повній тиші або, навпаки, вмикайте динамічну музику та танцюйте.

3.4. Зверніть увагу на остеопатичну зарядку: добре розімніть мочки вух, шию і поплескайте себе по всьому тілу. Це абсолютно точно підбадьорить!

3.5. Купіть собі нову книгу (незвичного жанру), новий блокнот чи квітку, щось таке, що на перший погляд взагалі не вписується у ваше звичне життя.

4. Поступово втягувайтеся. Якщо Вам не хочеться робити якусь справу, можна сказати собі: «Добре. Я сьогодні не займатимуся цим. Але півгодини поколупаюсь у ньому, просто для порядку».

Сідаємо та 15–20–30 хвилин робимо. Якщо пішло — робимо далі, якщо ні — зупиняємось і перемикаємось.

Потім можна повторити. Якщо вийде, можна цілий день працювати такими набігами.

5. Жодної боротьби та самозвинувачень [2]. У жодному разі не можна боротися із саботажем, змушувати себе насильно щось робити. Від цього виникає лише перегорання та розчарування. Ви можете досягти якогось тимчасового результату, але потім така техніка досягнення цілей виливається у сильний негатив. Важливо використовувати принцип балансу — не ґвалтувати себе, але й не перетворюватися на «овоч». Занадто часто ми скочуємося, перетворюємося на желе, «нічого не хочу». Тому ми щось робимо, але не надто себе примушуємо. Робіть базові, рутинні справи. Важливо не концентрувати увагу на саботажі та не лаяти себе за це.

Дуже часто люди впадають у самозвинувачення, самоїдство, це невірно. Потрібно спробувати займатися різними справами, перемикати увагу.

6. Спостереження. Навчіться спостерігати за тим, що відбувається. Режим підвищеної уваги. Коли Ви перебуваєте у саботажі, коли Вас накрило, робити нічого не хочеться, починайте спостерігати — що вам подобається, що не подобається. І питайте себе: а чому я опираюся. Вам потрібно піти у внутрішній самоаналіз.

Дайте відповідь на питання:

Що відбувається, чому я пручаюсь, яким змінам?

Чого боїться моя підсвідомість?

Що в мене в моєму «навіщо» та в інших техніках недокручено, недопрацьовано?

Це самодослідження. Під час нього ви відкриваєте глибинні пласти підсвідомих програм.

Слід пам'ятати, що ми не заважаємо психіці робити те, що вона робить. Важливо зрозуміти, що зараз відбувається обслуговування мозку та тіла на якомусь незрозумілому для нас рівні. І не переживаємо, а дозволяємо цьому відбуватися. Цей стан дуже ресурсний і сильно знижує опір [2].

Коли ми концентруємо увагу на саботажі, починаємо звинувачувати себе, тим самим ми лише підсилюємо його. А коли приймаємо та спостерігаємо, то він, як правило, поступово сходить нанівець.

І обов'язково пам'ятайте, що іноді саботаж — це абсолютно нормальний стан, який не потрібно «проганяти» і який служить для нас сигналом — настав час зупинитися, подумати і заспокоїтися, переглянути свої плани та пріоритети.

Якщо ж самосаботаж Вам дуже заважає, то його реально усунути зі свого життя. Однак дуже важливо спочатку задовольнити свої базові потреби: у Вас має бути хороша їжа, якісний сон, прогулянки на свіжому повітрі, фізична активність, секс та безпека. Якщо в одному з пунктів є пропуск, виправляйте це. Спочатку упорядкуйте свій організм, а потім підкорюйте цілі та розвивайтеся.

Доктор Ph.D Маргарет Паул для того, щоби таки дістатися до свідомо обраної мети, переставши її саботувати, надала такі поради:

❖ Помічайте свої міркування щодо себе. Саме вони часто спричиняють саботаж. Знайшовши те саме судження, яке Вас гальмує, запитайте себе — чи справді воно відповідає дійсності. Найчастіше негативні оцінки себе беруть початок у дитинстві та критичного перегляду у зрілому віці не проходять.

❖ Проаналізуйте спосіб, яким Ви визначаєте власну цінність. Вирішувати, наскільки Ви цінні, варто за тим, наскільки швидше Ви піклуєтеся про себе, ніж про важливих вам людей.

❖ Свідомо розглядайте помилки та невдачі як обов'язкові кроки на шляху до успіху (а не як метод оцінки власної значущості). Визнайте, що іноді помиляйтесь нормально. Вийміть із провалів цінну інформацію: що Вам потрібно дізнатися і чого навчитися.

❖ Будьте уважні до своїх почуттів та добрі до себе. Якщо Ви налаштуєтеся підтримати себе у разі провалу, а не засудити, Ви швидше будете готові спробувати зробити наступний крок.

❖ Будьте готові швидше втратити іншу людину, ніж себе. Ви не боятиметеся відкидання або поглинання, якщо будете чесні з собою та станете робити те, що важливо й потрібно для Вас, навіть якщо важливим Вам людям це не подобається.

І, головне, варто пам'ятати, що самосаботаж — це не те, з чим треба боротися за умовчанням. Іноді до свого небажання щось робити корисніше дослухатися.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. McWhorter J. H. Losing the race: Self-sabotage in Black America. Simon and Schuster, 2000.
2. Self-Sabotage: Definition, Behaviors. URL: https://www.berkeleywellbeing.com/self-sabotage.html

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Білорус Т. В. Практикум з менеджменту : навчальний посібник. К. : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2020. 185 с.
2. Боровська Л. Г. Емоційний інтелект: навіщо потрібен та як його розвивати. *Дитячий садок*. 2019. № 7. URL: https://epsiholog.mcfr.ua/741708
3. Дмитренко Г. А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації : навч. посібник. К. : МАУП, 1998. 188 с.
4. Коцан І. Я., Ложкін Г. В., Мушкевич М. І. Психологія здоров'я людини / [за ред. І. Я. Коцана]. Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту імені Лесі Українки, 2011. 316 с.
5. Криміналістичні засоби та методи розкриття та розслідування правопорушень : підручник / О. М. Цільмак., О. Є. Користін, О. С. Шаптала, Д. В. Талалай. Одеса : ОДУВС, 2016. 302 с. з іл.
6. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. К. : Лыбидь, 1990. 191 с.
7. Онішкевич А. Д. Методика реалізації під час психологічного консультування методу Л. Боровської «Чоловічок». *Modern science: innovations and prospects* : The 5th International scientific and practical conference (February 6–8, 2022). Stockholm, Sweden : SSPG Publish, 2022. P. 437–441. URL: https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/02/MODERN-SCIENCE-INNOVATIONS-AND-PROSPECTS-6–8.02.22.pdf
8. Сучасні методи досудового розслідування кримінальних правопорушень : підручник / Цільмак О. М., Користін О. Є., Заєць О. М. та ін. ; [за заг. ред. О. М. Цільмак]. Одеса : ОДУВС, 2017. 352 с. з іл.
9. Туленков М. В. Концептуальні засади організації сучасного менеджменту. Київ : Аспект поліграф, 2006. 312 с.
10. Цільмак О. М. Алгоритм застосування психодіагностичної методики «Зернятко». *Наука і освіта*. 2012. № 1 (Педагогіка). С. 75–79.

11. Цільмак О. М. Класифікація методів побудови та перевірки криміналістичних версій. *Криміналістичний вісник* : наук.-практ. зб. / гол. ред. В. В. Чернєй ; ДНДЕКЦ МВС України, НАВС. К. : ПК «Типографія від «А» до «Я», 2015. № 2(24). С. 6–11.
12. Цільмак О. М. Методика реалізації під час психологічного консультування методу Габріель Еттіген «WOOP». *Innovations and prospects of world science* : The 6th International scientific and practical conference (February 2–4, 2022). Vancouver, Canada : Perfect Publishing, 2022. P. 620–626. URL: https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2022/02/INNOVATIONS-AND-PROSPECTS-OF-WORLD-SCIENCE-2–4.02.22.pdf
13. Цільмак О. М. Методи корекції невпевненості у собі. *Наука і освіта*. 2011. № 10/CVI (Психологія). С. 72–75.
14. Цільмак О. М. Самооцінка, її рівні та види. *Наука і освіта*. 2007. № 8/9. С. 198–201.
15. Цільмак О. М. Професійно-психологічна підготовка працівників підрозділів міліції на транспорті : підручник. Одеса : РВВ ОДУВС, 2012. 143 с. з іл.
16. Цільмак О. М. Технологія застосування у процесі психологічного консультування методу Ч. Черчмена та Р. Акоффа «Дерево цілей». *Особистість і суспільство в цифрову еру: психологічний вимір :* матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції / Нац. ун-т «Одеська юридична академія» (м. Одеса, 24 червня 2022 року). Одеса : Гельветика, 2022. С. 269–264.
17. Цільмак О. М. Класифікація психотехнологій. Analysis of modern ways of development of science and scientific discussions : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (29 листопада–2 грудня 2022 р.). Більбао, Іспанія, 2022. С. 493–498. URL: https://www.researchgate.net/profile/Nataliia-Khatniuk/publication/365806668_Hatnuk_NS_Marcenko_KD_Zarubiznij_dosvid_zastosuvanna_podatku_na_neruhome_majno_zaprovadzenna_pozitivnih_polozen_u_vitciznane_zakonodavstvo_X_Miznarodna_naukovo-prakticna_konferencia_Analysis_of_modern/links/6385311e7b0e356feb9306df/Hatnuk-NS-Marcenko-KD-Zarubiznij-dosvid-zastosuvanna-podatku-na-neruhome-majno-zaprovadzenna-pozitivnih-polozen-u-vitciznane-zakonodavstvo-X-Miznarodna-naukovo-prakticna-konferencia-Analysis-of-mo.pdf#page=496
18. Цільмак О. М. Тактичні особливості застосування методу Сакіші Тойода «П'ять чому? *Становлення та розвиток правової держави:*

проблеми теорії та практики : матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції, що присвячена 102-річчю Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв. 28–29 грудня 2022 р. Львів ; Торунь : Liha-Pres, 2022. С. 448–451. DOI https://doi.org/10.36059/978–966–397–287–9-121

19. Цільмак О. М. Зміст поняття «компетентність». *Scientific research in the modern world :* Proceedings of the 3rd International scientific and practical conference. Perfect Publishing. Toronto, Canada. 2023. P. 519–594. URL: https://sci-conf.com.ua/iii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-scientific-research-in-the-modern-world-12–14–01–2023-toronto-kanada-arhiv/
20. Цільмак О. М. Алгоритм проведення методики «Градусник гніву». *Science and innovation of modern world* : Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2023., Pp. 365–370. *URL:* https://sci-conf.com.ua/v-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-science-and-innovation-of-modern-world-25–27–01–2023-london-velikobritaniya-arhiv/
21. Цільмак О. М. Алгоритм застосування методу «Коригування низької самооцінки». Diversity and Inclusion in Scientific Area : Scientific Collection «InterConf». № 140 : Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference (January 26–28, 2023). Warsaw, Poland, 2023. С. 357–363. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/54 %20(1).pdf
22. Ackoff R. L., Ackoff R. L., Emery F. E. On purposeful systems: An interdisciplinary analysis of individual and social behavior as a system of purposeful events. Transaction Publishers, 2005.
23. Andersen P., Toner P., Bland M., McMillan D. Effectiveness of transdiagnostic cognitive behaviour therapy for anxiety and depression in adults: a systematic review and meta-analysis. *Behavioural and cognitive psychotherapy*. 2016. 44(6).P. 673–690.
24. Beck A T. Cognitive therapy and the emotional disorders. Madison : International Universities Press, Inc., 1975. ISBN 0–8236–0990–1
25. Buzan T., Buzan B. Supermind. 1990.
26. Casey, Me Mullin. 1976, 1985; Me Mullin, Casey, 1975.
27. Cognitive Behavior Therapy: Basics and Beyond. Third Edition / J. S. Beck, A. T. Beck. The Guilford Press, 2020. 414 p.
28. Descartes R. Discourse on the method of rightly conducting the reason, and seeking truth in the sciences. Sutherland and Knox, 1850.

29. Dilts R. From coach to awakener. 2003.
30. Dweck C. S. Mindset: The new psychology of success. Random house, 2006.
31. Ellis A., Ellis D. J. *Rational Emotive Behavior Therapy. Second Edition.* Washington, DC, 2019. doi:10.1037/0000134–001
32. Fantin I. Applied Problem Solving. Method, Applications, Root Causes, Countermeasures, Poka-Yoke and A3. How to make things happen to solve problems. Milan, Italy : Createspace, an Amazon company, 2014. ISBN 978–1499122282
33. Fennell M. J. Low self-esteem. *Encyclopedia of cognitive behavior therapy*. 2005. P. 236–240.
34. Fishbach A., Roy, S. A., Bastianen C. et al. Deciding when and how to correct a movement: discrete submovements as a decision making process. *Experimental brain research*. 2007. 177. P. 45–63.
35. Gollwitzer P. M. Oettingen G. Goal attainment. *R. M. Ryan (Ed.). The Oxford handbook of human motivation*. 2nd ed. New York, NY : Oxford University Press, 2019. P. 247–268.
36. Hill T., Westbrook R. SWOT analysis. It's time for a product recall. *Long Range Planning*. 1997. 30 (I). P. 46–53.
37. Ives C. D., Fischer J. The self-sabotage of conservation: reply to Manfredo et al. *Conservation Biology*. 2017. 31(6). P. 1483–1485.
38. Kapasi A., Pei J. Mindset Theory and School Psychology. Canadian Journal of School Psychology. 2022. 37(1). P. 57–47. URL: https://doi.org/10.1177/08295735211053961
39. Kotler P., Berger R., Bickhoff N. The quintessence of strategic management. *What You Really Need to Know to Survive in Busines*. Berlin, 2010.
40. Kutrunov V., Shaptsev V., Garkusha N., Sizova L. Mind Map and Information Surfing. Unity of Opposites in Education. International Conference on the Theory and Practice of Personality Formation in Modern Society (ICTPPFMS 2018). Atlantis Press, 2018. P. 112–117.
41. Le Van Quyen M., Foucher J., Lachaux J. P. et al. Comparison of Hilbert transform and wavelet methods for the analysis of neuronal synchrony. *Journal of neuroscience methods*. 2001. 111(2). P. 83–98.
42. Maximize Your Potential Through the Power of Your Subconscious Mind to Develop Self-Confidence and Self-Esteem. Book 3 (Hay House Classics). Second Edition. Hay House, 2008. 256 p.
43. McWhorter J. H. Losing the race: Self-sabotage in Black America. Simon and Schuster, 2000.

44. Nelke M., Hekansson C. Competitive intelligence for information professionals. Chandos Publishingm, 2015.
45. Rothbaum B. O., Meadows E. A., Resick P., Foy D. W. Cognitive-behavioral therapy. 2000.
46. Richards D. A., Ekers D., McMillan D. et al. Cost and Outcome of Behavioural Activation versus Cognitive Behavioural Therapy for Depression (COBRA): a randomised, controlled, non-inferiority trial. *The Lancet*. 2016. 388(10047). P. 871–880.
47. Shavit U. Islamism and the West: From «cultural Attack» to «missionary Migrant». Routledge, 2013.
48. Self-Sabotage: Definition, Behaviors. URL: https://www.berkeleywellbeing.com/self-sabotage.html
49. Birkhäuser-Oeri S. The Mother: Archetypal Image in Fairytales. *Studies in Jungian Psychology by Jungian Analysts*. Inner City Books, 1988. № 34. 176 p.
50. Storks S., Yu K. P., Chai J. Reproducibility Beyond the Research Community: Experience from NLP Beginners. *arXiv preprint arXiv:2205.02182*. 2022.
51. Walen S. R., DiGiuseppe R., Wessler Beck A. T. Cognitive therapy and the emotional disorders. Madison : International Universities Press, Inc., 1975. ISBN 0–8236–0990–1.

ПІСЛЯМОВА

Сучасна психологічна практика носить інтегративний підхід, тобто більшість психологів та психотерапевтів при виборі тих чи інших методів психологічної допомоги в основному орієнтуються на клієнта, а не на конкретну школу (представником яких вони є). Й це є досить зрозумілим так як досить індивідуальними та неповторними є складні життєві обставини клієнта, умови його виховання, види його виховання, його психологічна структура особистості та ін.

Володіння психологами (психотерапевтами) методикою застосування під час психологічного консультування (психотерапії) того чи іншого методу вимагає а) спеціальних знань стосовно того, яким чином та в якій послідовності здійснювати ті чи інші дії для вирішення тих чи інших завдань; та б) професійно важливих умінь реалізовувати ці знання на практиці.

Вбачається, що підручник посприяє розвитку та формуванню психолого-методичної компетентності у здобувачів вищої освіти та підвищенню її рівня у практикуючих фахівців.

Навчальне видання

Серія «Психотехнології»

ЦІЛЬМАК Олена Миколаївна

ТЕХНОЛОГІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Підручник

Підрозділ 2.4.2 написано
у співавторстві з
ОНІШКЕВИЧ Анастасією Дмитрівною

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Дизайнер обкладинки *О. А. Кунтарас*
Коректор *І. В. Шепельська*

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 12,32.
Тираж 300 прим. Зам. № 167 (20).

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
e-mail: astro_print@ukr.net; www.astroprint.ua; www.stranichka.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.