

ФБГОУ ВПО «Красноярский государственный
педагогический университет им. В.П. Астафьева»



Психологическое консультирование

Практикум

для самостоятельной работы студентов

Направление подготовки: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование,

Направленность: Педагогика и психология начального образования
по очной форме обучения

Красноярск, 2016

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Практикум является сопровождением программы дисциплины «Психологическое консультирование», предусмотренной учебным планом по направлению подготовки 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование» (уровень бакалавриата, программа подготовки: академический бакалавриат).

Цель консультативного практикума – профессиональный тренинг практического психолога, формирование личности специалиста, владеющего теоретическими и практическими основами консультативной психологии, обладающего профессиональным мышлением и чувством перспективы, действующего осознанно, способного анализировать проблемные ситуации с различных точек зрения и разрабатывать различные стратегии поведения как в ситуации психологического консультирования, так и в собственной жизнедеятельности.

Основные задачи практикума состоят в том, чтобы предоставить студентам возможность:

- получать, обобщать и транслировать друг другу личный опыт участия в практике индивидуального психологического консультирования;
- осваивать основные позиции практики индивидуального консультирования (клиент, консультант, наблюдатель- супервизор);
- апробировать основной метод индивидуального консультирования – консультативную беседу (начало беседы; формулирование исходного запроса; экспозиция проблемы; гипотезы и интерпретации; переформулирование запроса клиента и постановка цели, технологические принципы проведения; консультации; лаконичность речи и адаптивность языка консультанта; акцентирование эмоциональных переживаний и терапевтических моментов в опыте клиента);
- закрепить некоторые общие установки и техники работы психолога – консультанта (безоценочное позитивное принятие; эмпатическое понимание; конгруэнтное самопредъявление; пассивное и активное эмпатическое слушание; эмпатическое и конгруэнтное говорение; язык принятия);
- ощутить специфику психологического контакта психолога- консультанта с клиентом и различные уровни этого контакта (поведенческий, эмоциональный и семантический);
- опробовать каталог проявлений психолога- консультанта на различных уровнях общения с клиентом (паузы, реформулировки и метафоры, темпоритм речи, позы, мимика и дыхание; эмоциональные проявления; интуиции и образы);
- познакомиться с некоторыми вариантами практики индивидуального психологического консультирования (психологическое консультирование с использованием элементов экспрессивных искусств, онтоконсультирование);
- проработать особенности индивидуального опыта, влияющие на эффективность деятельности консультанта.

Дополнительные задачи практикума заключаются в том, чтобы создать условия, позволяющие конкретизировать предложенную в курсе лекций систему понятий и подходов к индивидуальному психологическому консультированию, обеспечив студентам возможность более целостного видения консультативной практики, характеризующейся в настоящее время чрезвычайной пестротой теоретических ориентаций и конкретных техник работы.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1.

Цель: прояснение представлений о психологическом консультировании.

Напишите эссе, посвященное психологическому консультированию. Опишите свои представления о процессе консультирования, которые были до начала изучения курса и возникли после занятия, поразмышляйте о себе как консультанте, области консультирования, привлекательной для Вас и т.д.

Задание 2.

Цель: прояснение представлений о психологическом консультировании.

Составьте список жизненных затруднений, конфликтов, вопросов, которые могут быть решены в рамках индивидуального и группового консультирования.

Опросите 5-6 человек разного пола, возраста, социокультурного статуса о том, с какими, по их мнению, жизненными затруднениями, конфликтами, вопросами можно обратиться к психологу. Обобщите представления, которые складываются в обществе о психологическом консультировании.

Отрефлексируйте, сделайте выводы.

Задание 3.

Закончи предложения

Цель: исследование представлений о ряде вопросов, относящихся к самоосознаванию и консультированию.

Ваша задача заключается в том, чтобы завершить незаконченные предложения, приведённые ниже. Постарайтесь выполнить это задание достаточно быстро, не задерживаясь слишком долго на отдельных высказываниях. После того как Вы закончите, проанализируйте содержание, сделайте выводы. В заключение ответьте на вопросы.

- Хороший консультант всегда...
- Самое важное правило в консультировании – это...
- Мне хорошо с людьми, которые...
- То, что я больше всего хотел бы изменить в себе, – это...

- Человек, который больше всех в группе не похож на меня, – это...
- Больше всего мне хотелось бы...
- Консультанту важно...
- Моё самое ценное качество – это...
- Консультирование требует того, чтобы...
- Наиболее эффективные консультанты всегда...
- Самое сложное для меня – это...
- Вещи, которые мне нравятся больше всего, – это...
- Люди, которыми я восхищаюсь, – это...

Какими личными качествами должен обладать человек, в обществе которого Вы чувствовали бы себя психологически комфортно?

Какими из этих качеств обладаете Вы?

Что Вы считаете наиболее значимыми для того, чтобы стать эффективным консультантом?

Что бы Вы могли сделать, чтобы стать более привлекательным (приятным) для ваших клиентов? Как этого, по Вашему мнению, можно достичь?

Задание 4.

Развитие понимания своих суждений

Цель: осознание собственной системы ценностей, убеждений.

Даже в пределах единой культуры, каждый из нас делает различные утверждения. Когда же мы работаем с людьми отличной от нашей собственной культурной традиции, различий в таких высказываниях будет ещё больше. Человеку в роли слушающего очень важно знать, когда он может высказывать собственные суждения, а когда воздержаться от осуждения говорящего и его представлений. Принципиально то, чтобы и в дальнейшем говоривший мог доверять слушателю, который не критиковал его и, таким образом, оказался более открытым для чувств и мыслей говорившего человека.

Что случается, если слушающий не отдаёт себе отчёт в своих собственных суждениях? Например, женщина, всегда говорит себе, что она всё время должна упорно трудиться. Как она сможет среагировать на слова человека (жизнь которого не вращается вокруг работы и упорного труда), что есть другие более важные вещи? Опасность состоит в том, что слушающая не сможет полностью принять внутренние ценности женщины, высказывающей это, поскольку она будет критична к её взглядам. Это может создать барьер между ними.

Работайте самостоятельно.

Возьмите по очереди каждое из следующих слов.

Мужчины. Женщины. Деньги. Работа. Дети. Брак.

Напишите предложения для каждого слова, содержащие глаголы: «должен», «не должен» или «должны», «не должны». Например, Вы могли бы сделать утверждения, которые начинаются подобно этим:

Брак: Люди не должны жениться, если...

Брак должен быть...

Когда люди соглашаются жениться, они должны...

Проанализируйте написанные высказывания. Какие из суждений являются для Вас наиболее значимыми, Вы готовы отстаивать свою позицию? По каким вопросам Вы готовы допустить «правильность» иных позиций?

Попросите двух-трех человек разного возраста и социокультурного статуса выполнить это задание. Проанализируйте их суждения. Зафиксируйте мысли и чувства, возникающие у Вас при прочтении чужих высказываний.

Отрефлексируйте выполненное задание. Запишите сделанные вами выводы.

Задание 5.

Развитие понимания своих суждений

Цель: осознание собственной системы ценностей, убеждений, стереотипов. Развитие способности понимания конструкторов других людей.

ТЕСТ «ХРАНИЛИЩЕ» (сокращенный вариант)

ПОХОЖИЕ И ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ

Составьте тройки из этих людей (как будет показано ниже) и для каждой тройки задайте себе следующие три вопроса: Какие двое из этих людей наиболее похожи? В чем они похожи друг на друга и отличаются от третьего? Чем отличается оставшийся третий? Запишите свои ответы в две колонки, обозначенные «Похожие» и «Противоположные». В укороченной версии теста используются двадцать наборов по три:

9	12	1	1	2	3
2	10	7	2	3	4
8	10	12	5	6	7
1	2	7	6	7	8

3	4	5	8	9	10
2	11	12	9	10	11
3	7	9	10	11	12
1	2	4	11	12	1
6	7	9	12	1	2
8	9	1	4	5	11

Тройка	Похожие <i>Какие двое из этих людей наиболее похожи? В чем они похожи друг на друга и отличаются от третьего?</i>	Противоположные <i>Чем отличается оставшийся третий?</i>
9 12 1		

При сортировке и определении ответов важно, чтобы они не были искусственными, туманными или определялись ролевым именем. Наиболее эффективны качественные и специфичные языковые конструкции.

СПИСОК РОЛЕЙ

Запишите имена следующих людей:

1. Любимый учитель (или учитель, преподававший любимый предмет).
2. Нелюбимый учитель (или преподававший нелюбимый предмет).
3. Ваш муж (жена) или нынешний друг (подруга).
4. Личность противоположного пола, которую вы любили в прошлом.
5. Человек противоположного пола, которого вы не любили в прошлом.
6. Ваша мать.
7. Ваш отец.
8. Ваша сестра (или тот, кто играл похожую роль).
9. Ваш брат (или тот, кто играл похожую роль).
10. Начальник, которого вы любили.
11. Начальник, которого вы не любили.
12. Человек, которого вы хорошо знаете, и с которым конфликтуете, либо тот, кто не любит вас.

Обязательно должно быть 12 разных имен.

Изучите конструкции. Слова из обоих столбцов – часть системы конструкций, которые описывают мир. В предложенном варианте не производится подсчет баллов. Просто психолог (иногда с помощью клиента) изучает и классифицирует конструкции. Часто можно системати-

зировать ответы по полярному принципу: хороший – плохой, добрый – злой. Людям свойственно думать о других вполне определенным способом. Этот тест помогает психологу понять, как клиент думает.

Выполните тест сами и предложите его еще 2-3 людям, желательно другой возрастной категории, сферы деятельности, социокультурной традиции. Проанализируйте встречающиеся конструкты. В чем они похожи/ отличаются от Ваших? Каких людей Вам легче/ сложнее принять? Почему?

Задание 6.

Цель: Упорядочить знания о подходах к консультированию, выделить основные положения в консультативных подходах различных психологических направлений.

Направление	Взгляд на природу человека	Роль консультанта	Цель консультирования	Методы, техники, приемы работы с клиентом	Достоинства	Ограничения
1. Психоанализ						
2. Адлерианское консультирование						
3. Личностно-центрированное консультирование						
4. Экзистенциальное консультирование						
5. Логотерапия						
6. Гештальт-консультирование.						
7. Рационально-эмотивное поведенческое консультирование						
8. Транзактное консультирование						
9. Когнитивное консультирование						
10. Поведенческое консультирование						
11. Консультирование по реализму						
12. Консультирование по жизненным умениям						
13. Мультимодальное консультирование						

Составьте каталог с подробным описанием понравившихся Вам техник работы с клиентом. В каталог следует включить не менее двух техник по каждому направлению консультирования.

вания. Старайтесь выбирать техники, предназначенные для работы с детьми, подростками и взрослыми.

Какое из направлений консультирования Вам ближе? Почему? Напишите рефлексивный анализ.

Задание 7.

Физические условия консультативного контакта

Цель: развитие навыка организации пространства консультирования.

Представьте, что Вам предстоит проводить свою первую консультационную сессию, и Вы сами можете выбрать, в каких условиях она будет проходить. Представьте, что на консультацию пришли ребенок, взрослый, супружеская пара, семья из трех-четырех человек. Как бы Вы подготовили помещение и как бы провели первые 5-10 минут с предполагаемыми клиентами? Сделайте рисунки и заметки на эту тему.

Задание 8.

Привет!

Цель: развитие навыка установления контакта с клиентом.

Предложите как можно больше вариантов первой обращенной к клиенту фразы психолога – приглашения к разговору.. Составляйте варианты для клиентов разного возраста, находящихся в различных эмоциональных состояниях.

Задание 9.

Я – психолог

Цель: развитие навыков самопредъявления, установления контакта с клиентом.

Составьте несколько вариантов краткого рассказа о сущности процесса консультирования, о том, что будет происходить во время встреч, об основных принципах работы, о ее регламенте, роли клиента и Вашей в процессе консультирования. Составьте несколько вариантов «презентации», с учетом возрастных и индивидуальных особенностей клиентов, начальных эмоциональных состояний: ребенок, подросток, взрослый, заинтересованный, немотивированный, тревожный, растерянный и т.п.

Задание 10.

Оказание поддержки

Цель: исследовать собственное умение оказывать поддержку и её границы.

Помимо всего прочего, консультант должен уметь оказывать поддержку. Роль друга и помощника является в консультировании одной из самых важных.

Ваша задача заключается в том, чтобы завершить незаконченные предложения, приведённые ниже. Постарайтесь выполнить это задание достаточно быстро, не задерживаясь слишком долго на отдельных высказываниях. После того как Вы закончите, проанализируйте содержание, сделайте выводы.

- Самый эффективный в оказании поддержки человек, которого я знаю, – это...
- Я мог бы быть более эффективным в оказании поддержки, если бы...
- Основная проблема, связанная с тем, чтобы оказывать поддержку, состоит в том, что...
- Я чувствую, что мне оказывают поддержку, когда...
- Я привык к тому, что поддержку мне оказывает...
- В настоящее время поддержку мне оказывает...
- Если поддержки слишком много, то это может привести к тому, что...
- Если я буду слишком сильно зависеть от других людей, то я...
- Если бы я чувствовал большую поддержку, то я...
- Ограничения людей, оказывающих поддержку, состоят в том, что...
- Я бы не стал оказывать поддержку другому человеку, если бы думал, что он...
- Тип людей, которым я не могу оказывать поддержку, – это...
- Я чувствую максимальную поддержку тогда, когда...
- Люди, менее всего оказывающие поддержку...
- Я нуждаюсь в поддержке потому, что...
- Я часто оказываю поддержку другим людям потому, что...

Какие типы людей более привлекательны для Вас? С какими людьми Вам наиболее трудно общаться? Какой человек будет для Вас трудным клиентом? Почему?

Задание 11.

Эффективное и неэффективное поведение

Цель: изучение приемов поведения, способствующих и препятствующих поддержанию консультативного контакта. Самоизучение.

В таблицах 1 и 2 представлены приемы эффективного и неэффективного поведения консультанта. Внимательно изучите их, отметьте, какие из поведенческих приемов помогают Вам расположиться к собеседнику, а какие, напротив отталкивают Вас. Опросите двух-трех человек по такой же схеме. Попросите хорошо знающих Вас людей отметить, какие приемы встречаются в вашем поведении. Сделайте вывод. Какими полезными приемами Вам следует овладеть? От каких вредных приемов необходимо избавляться?

Таблица 1.

Полезные поведенческие приемы

Вербальные	Невербальные
Использовать понятные слова Повторять и уточнять утверждения клиента Адекватно интерпретировать Обобщать сказанное клиентом Отвечать на первичные сигналы Использовать словесное подкрепление (например, «Да», «Я знаю», «мм-мм») Обращаться к клиенту по имени Своевременно и в удобной форме предоставлять информацию Отвечать на вопросы о себе Непринужденно использовать юмор для снятия напряжения Относиться без осуждения, с уважением Уточнять высказывания клиента Интерпретировать высказывания клиента неожиданным образом, чтобы вызвать нестандартную ответную реакцию	Тон голоса, соответствующий тону клиента Поддерживать хороший зрительный контакт Непринужденно кивать головой Не сдерживать мимику Естественный смех Непринужденная жестикуляция Общение на близком расстоянии Умеренный темп речи Непринужденные прикосновения Расслабленная, открытая поза Доверительный тон голоса

Последний из невербальных приемов, *случайное касание*, является несколько спорным. Человеческое прикосновение может иметь терапевтический эффект в консультировании, но в качестве общего принципа консультирования касание уместно только в соответствующих случаях, применять его следует кратко и экономно, и только для того, чтобы передать заинтересованность и эмоциональную поддержку.

Таблица 2.

Вредные поведенческие приемы

Вербальные	Невербальные
Прерывать Давать советы Наставлять Умиротворять Осуждать Лстить, склонять лестью к чему-либо Уговаривать Задавать слишком много вопросов, особенно «почему» Командовать, требовать Демонстрировать покровительственную установку Сверхинтерпретировать Использовать слова или жаргон клиента, не понимая их Заниматься интеллектуализацией Выражать частичное или полное недоверие Сверханализировать Много говорить о себе Уклоняться от темы	Смотреть в сторону от клиента Сидеть далеко друг от друга или отворачиваться от клиента Усмехаться Хмуриться Сердито смотреть Сжимать губы Трясти указательным пальцем Производить отвлекающие жесты Зевать Закрывать глаза Допускать в речи интонации неудовольствия Говорить слишком быстро или слишком медленно Действовать поспешно

Задание 12.

Цель: развитие внимательного поведения, овладение навыками психологического воздействия.

1. Распознавание способного и неспособного слушателя. Поищите в своем окружении людей, которые слывут хорошими слушателями. Это те, с кем люди любят общаться и ищут их, когда у них возникают проблемы. Обратите внимание на их манеру говорить, их мимику и вербальное сопровождение. Затем найдите тех, кто, по Вашему мнению, не умеет слушать, и сравните их по тем же параметрам. В конечном счете, вернитесь мысленно в свое прошлое и подумайте о людях, которые были для Вас полезны и наоборот. Изучите специфику их поведения. Зафиксируйте наблюдения, сделайте выводы.

2. Проведите практический эксперимент на внимательное поведение. Разговаривая с членами семьи или с приятелем, намеренно используйте неправильное поведение (смотрите в сторону, меняйте тему разговора на ту, что волнует только Вас, напускайте на себя унылый вид), а в следующий раз специально ведите себя «грамотно». Сравните полученный эффект. Опишите свои наблюдения.

3. Пример для аудитории. Не спуская глаз с лектора, слегка наклоните вперед корпус. Вскоре Вы обнаружите, что лектор обращается только к Вам, возможно, игнорируя остальных.

Люди говорят только для тех, кто их слушает. Аналогично можно утверждать, что те, кто слушает внимательно, получают больше внимания от людей, чем те, кто на это не способен. Попробуйте применить этот прием на разных занятиях. Опишите и проанализируйте свои наблюдения.

4. Избирательное внимание. Беседуя с приятелем или клиентом, внимательно отмечайте все прозвучавшие темы. Выберите интересную для Вас тему и развейте ее. Затем вернитесь к другой теме разговора и сделайте то же самое. Вы обнаружите, что с помощью вашего избирательного внимания можно направлять ход разговора. Это очень важный навык, необходимый каждому психологу. Зафиксируйте свои наблюдения. Удалось ли Вам влиять на ход разговора? Зафиксируйте наблюдения и выводы.

5. Наблюдение за влиянием. Выберите для наблюдения человека, способного оказывать влияние на других. Это может быть друг, знакомый, или телеведущий. Обратите внимание на его вербальные и невербальные приемы, когда он старается донести до Вас свою точку зрения или повлиять на кого-нибудь. Каким полезным приемам Вы могли бы поучиться у этого человека?

6. Влияние: упражнение на достижение цели. Зайдите в универмаг и используйте приемы неэффективного воздействия (смотрите вниз, отворачивайтесь от продавца, мямлите) и заметьте, как Вас будут обслуживать (если вообще будут). Попробуйте позитивный стиль и обратите внимание, как вас встретят. Упражнение повторяйте в любой ситуации, когда Вы чувствуете себя дискомфортно или скованно. Опишите свои наблюдения.

Задание 13.

Цель: овладение навыком распознавания модальности клиента, составление «банка» высказываний людей с разными репрезентативными системами.

Понимание того, что каждый человек имеет преобладающий стиль восприятия, облегчает консультанту установление эмпатических отношений. Присущая клиенту сенсорная модальность основана на преобладании и активном использовании в общении информации, связанной с одним из органов чувств (зрением, слухом, кинестетикой и т.п.). Определение ведущей сенсорной модальности проводится на основе выявления предикатов (глаголов, прилагательных, наречий), с помощью которых клиент описывает проблемную ситуацию. Он делает это, как правило, неосознанно, выбирая слова, наилучшим образом отражающие его переживания.

1. Перед Вами примеры утверждений в контексте систем репрезентации. Продолжите перечень, дополнив 15-20 высказываниями по результатам анализа речи ваших собеседников (родные, друзья, преподаватели и т.д.)

Зрительная

- Я вижу, Вы говорите об этом...
- Это выглядит неплохо.
- У меня потемнело в глазах.
- Давайте попытаемся пролить свет на эту проблему.
- Я смотрю на это таким образом...
- Жизнь такая тусклая.

Слуховая

- Я Вас слышу.
- Эта мысль звенит как колокол.
- По-моему, это звучит неплохо.
- Правильное решение просто кричит о себе.
- Уговорив себя, я, конечно, сделаю это.
- По-моему, вся ситуация подсказывала мне выход

Кинестетическая

- Это очень скользкая ситуация.
- Я потерял равновесие в жизни.
- Постарайтесь хорошенько всё взвесить.
- Моя работа меня давит.
- Я чувствую, что смогу с этим справиться.
- Я чувствую всё это нутром.

Обонятельная/вкусовая.

- Я нюхом чувствую, что это было бы правильным решением.
- Её замечание оставило у меня плохой привкус.
- Было бы неплохо это как следует распробовать.
- На меня только что пахнуло решением.

2. Перед Вами примеры выражений, относящихся к различным модальностям. Продолжите заполнение таблицы, дополнив каждую колонку 10-15 словами.

Таблица 1.

Слова и выражения, относящиеся к различным модальностям

зрительная	слуховая	кинестетическая	Обонятельная/ вкусовая	неопределённая
Туманный Неясный Размытый	Слышать Говорить Громкий	Чувствовать Держать в руках	Привкус Пикантность Оскомины	Отсутствовать Привычный Игнорировать
Точка зрения Рассматривать Наблюдать Видимый Проблеск	Сказано Диссонанс Это звучит как Тишина	Схватывать Давление Натянутый Причинять боль Неуклюжий Нащупывать	Оставить плохой привкус Хороший нюх Слащавый	Обдумать Замечать

Задание 14.

Цель: изучение особенностей вербального поведения клиента.

Речь каждого клиента отличается индивидуальными особенностями, позволяющими понять характер отношений человека к миру, другим людям и к себе, его восприятие сложившейся проблемной ситуации, своей роли в возникновении и разрешении проблемы.

Используйте основные элементы анализа речи клиента и их психологическую интерпретацию:

- темы высказываний;
- застревание на теме;
- резкая смена темы;
- спонтанные эпизоды и ассоциации;
- построение предложения (структура предложения, слова и обороты);
- ключевые слова;
- использование в речи глагольных форм, личных местоимений, существительных, прилагательных и наречий;
- семантические неточности в речи.

Для выполнения задания проанализируйте: 1) отрывок с монологом героя из литературного произведения, 2) письмо читателя в периодическое издание, 3) речь человека, с которым Вы вели беседу. Какие особенности речи «клиента» вам удалось заметить? Как они характеризуют этого человека? Какую часть задания было сложнее/легче выполнить? С чем, на Ваш взгляд, это связано? Зафиксируйте сделанные выводы.

Задание 15.

Цель: научиться выделять основные темы в речи клиента для построения предмета взаимодействия.

Алгоритм выполнения задания:

1. Выделите, обоснуйте единицу анализа текста на основе его понимания – слово или фразу. Желательно считать единицей анализа понятие задач взаимодействия.
2. Отыщите индикаторы задач взаимодействия в тексте.
3. Проведите примерный количественный подсчет преобладающих задач взаимодействия. Дайте качественную интерпретацию.

Примерный протокол:

Темы	Тема 1 Название темы	Тема 2 Название темы	Тема 3 Название темы	Тема n Название темы
Единицы текста				
Количество единиц				

Вывод.

Для выполнения задания проанализируйте: 1) отрывки с монологом героя из литературного произведения, 2) письма читателей в периодическое издание, 3) речь человека, с которым Вы вели беседу.

Задание 16.

Цель: исследование того, как отвлекается внимание в процессе слушания.

Для выполнения упражнения Вам потребуется помощник. Сядьте лицом друг к другу. Ваша задача – спокойно разговаривать со своим партнёром и отслеживать следующие моменты:

- раздражители, отвлекающие внимание, источник которых находится в непосредственном окружении (тиканье часов, шум дорожного движения, другие участники и т.д.);
- внутренние раздражители, отвлекающие внимание (неожиданные мысли, идеи, чувства и т.д.);
- раздражители, отвлекающие внимание, источник которых связан с *содержанием* разговора (ассоциации, ситуации, вызывающие замешательство, и т.д.).

Запишите, какие факторы влияют на Вас, на Вашего партнера. Повторите упражнение с 2-3 людьми. Обобщите полученные результаты, сделайте выводы.

Задание 17.

Цель: развитие навыков эффективного использования вопросов.

Вопросы – очень полезные инструменты, когда ими пользуются правильно. Они могут поощрить человека глубже разобраться в своей проблеме. Но если вопросы задают неуместно, они могут полностью отвлечь человека от разговора или оставить его в ощущении, что он был неправильно понят, замкнутым и сердитым. Умение задавать полезные вопросы – очень важный практический навык. Не менее важно понимать, какие вопросы не очень полезны, а когда не следует задавать вопросы вообще.

Упражнение 1.

Работайте с партнёром. Один из Вас спрашивает, другой отвечает.

Спрашивающий. Проведите две минуты, задавая другому как можно больше вопросов.

Отвечающий. Решите, как Вы хотите отвечать. Может быть, Вы захотите ответить на все, или только на некоторые, или не захотите отвечать вовсе. Заметьте, что Вы чувствуете, когда перед Вами нагромождение вопросов.

Поменяйтесь ролями.

Обсудите свои чувства. Зафиксируйте сделанные наблюдения, проанализируйте их.

Упражнение 2. «Почему...?»

Работайте с партнёром. Один спрашивает, другой отвечает. В течение двух-трёх минут каждый задаёт другому вопросы, начинающиеся с «почему». После ответа вновь спрашивайте: «Почему...?»

Например:

В.: Почему Вы носите этот свитер?

О.: ...потому что я люблю цвет...

В.: Почему Вы любите, этот цвет?

О.: ...потому что это напоминает мне о ...

В.: Почему это напоминает Вам...? И т.д.

Когда закончите, поделитесь Вашими ощущениями. Отвечающий заметит, что чувствует человек, которому постоянно задают вопрос: «Почему...?». Зафиксируйте наблюдения, сделайте выводы.

Упражнение 3. Открытые и альтернативные вопросы.

Открытые вопросы позволяют клиенту продолжать высказываться, отталкиваясь от собственной отправной точки. Примеры открытых вопросов: «как...?», «Какой...?», «Каким образом...?» или «Не могли бы Вы рассказать побольше...?».

Альтернативные вопросы часто ограничивают клиента однозначными ответами типа: «Да» или «Нет» или «Не знаю». Например:

Помощник: Вы чувствуете себя ХОРОШО?

Клиент: Да.

Открытый вопрос прозвучал бы, например, так:

Помощник: Как Вы себя чувствуете?

Работайте с партнёром. Один спрашивает, другой отвечает.

Спрашивающий. Задайте три альтернативных и три открытых вопроса.

Отвечающий. Ответьте на вопросы, даже если это будет неудобно. Заметьте Ваши собственные реакции.

После смены ролей, сравните ваши мысли о том, какой тип опроса кажется Вам наиболее продуктивным.

Сделайте выводы и зафиксируйте их.

Упражнение 4. Наводящие вопросы.

Наводящие вопросы сформулированы так, что предполагают определённый ответ. Например:

«Вы действительно были сердиты?»

«Вы действительно опечалены этим?»

В то время как открытый вопрос позволяет человеку выговориться. Например:

«Что Вы испытывали по этому поводу?» или «Как Вы реагировали?»

«Как это ощущается теперь?»

Работайте с партнёром. Вместе придумайте как можно больше наводящих вопросов. Переведите их в альтернативные, открытые вопросы. Обсудите, какие чувства и поведенческие реакции вызывают вопросы разных типов. Зафиксируйте свои наблюдения, сделайте выводы.

Всегда полезно подумать о цели Ваших вопросов. Нужно ли Вам вдаваться во все возможные детали того, о чём человек рассказывает? Или лучше позволить ему высказаться, как он хочет? По мере роста опыта консультанта, потребность в детализации, возможно, отпадает, поскольку он станет легче воспринимать, что другой человек чувствует и говорит.

Упражнение 5. Двигаться от общего к конкретному.

Один из полезных приёмов в поведении беседы состоит в том, чтобы стимулировать другого человека говорить более конкретно. Полезно задать вопрос, который уточнит, что человек подразумевает, когда говорит о чём-то в общих чертах.

Например, клиент может сказать:

«В настоящее время моя жизнь находится в ужасном беспорядке».

Что конкретно это означает для неё или него? Задав открытый вопрос, мы поймём это и, возможно, сможем продвинуться дальше:

«В чём состоит ужасный беспорядок в Вашей жизни?»

или

«Вы говорите, что Ваша жизнь находится в ужасном беспорядке. Не могли бы Вы сказать конкретнее, что в Вашей жизни находится в ужасном беспорядке?».

Поощряя человека выражаться яснее, мы в то же время способствуем ей (или ему) в решении проблемы. Ясность видения человеком своих проблем является первоосновой в преодолении чувства беспомощности. Это облегчает отождествление говорящего и даёт возможность действовать.

Работайте с партнёром. Используя навыки поддержки и задавания вопросов, поощряйте человека к разговору. Во время беседы задавайте уточняющие вопросы, побуждая собеседника конкретизировать свои высказывания. Удалось ли Вам прояснить мысли и чувства партнера? Смог ли Ваш партнер осознать какие-либо чувства, переживания, реакции т.п.? Обсудите. Зафиксируйте наблюдения. Сделайте выводы.

Задание 18.

Цель: отработка навыков применения техник консультирования.

Алгоритм выполнения задания:

1. Перефразируйте основную мысль клиента, сформулируйте Я-высказывание.
2. Выразите в Я-высказывании содержание чувств клиента.
3. Сформулируйте возможную задачу обращения клиента к психологу.
4. Сформулируйте возможную проблему клиента.
5. Сформулируйте вопросы к клиенту для продолжения беседы. Обоснуйте каждый вопрос с позиции выдвигаемой вами гипотезы о проблемах клиента.
6. Предложите возможную воздействующую технику. Обоснуйте свой выбор с позиции задач взаимодействия с клиентом.

Для выполнения задания проанализируйте: 1) три стихотворных отрывка, содержащие монолог героя (автора), 2) отрывок с монологом героя из литературного произведения, 3) письмо читателя в периодическое издание. Какую часть задания было сложнее/легче выполнить? С чем, на Ваш взгляд, это связано? Зафиксируйте сделанные выводы.

Задание 19.

Цель: освоение техники интерпретации.

Интерпретируйте следующие высказывания клиентов:

1. «Всегда стараешься делать как надо...».
2. «Никому не верю».
3. «У меня больше нет сил с этим бороться».
4. «Я никогда не думаю о том, что будет завтра».
5. «У меня нет друзей, да я и не хочу их иметь».
6. «Она нас всех замучила».
7. «Ничего не могу с собой поделать».

Задание 20.

Цель: освоение техники метафоры.

Запишите то стихотворение, ту строчку из песни, пословицу, цитату из книги, которую в последнее время Вы могли бы сделать эпиграфом своей жизни. Сделайте анализ полученного текста по следующим направлениям:

- психоэмоциональное состояние;
- актуальная проблема на данный момент;
- возможные способы решения ситуации.

Подберите метафору. Объясните ваш алгоритм рассуждений: на основании чего Вы пришли к данному заключению?

Задание 21.

Цель: освоение техники «Письмо психолога».

Алгоритм написания письма:

1. Обозначить распределение ответственности.
2. Уточнить возможности психолога и адресата.
3. Сообщить безоценочно психологическую информацию.
4. Обозначить свою позицию через обратную связь.
5. Наметить перспективы адресата.

Для выполнения задания напишите 2 письма – клиенту, с которым не завершена работа и третьему лицу, которое необходимо привлечь к работе. Вы можете написать письма, выбрав возможных адресатов самостоятельно или из предлагаемого списка:

Подростку (15 лет), который ненавидит людей.

Папе мальчика (10 лет), который слишком суров к своему сыну.

Маме юноши (19 лет), которая стремится во всем контролировать своего сына.

Папе девочки (7 лет), который ушел из семьи.

Девочке (14 лет), которая больше всего на свете боится, что она некрасивая.

Подростку (14 лет), у которого (ой) не складываются отношения в новом классе.

Гамлету, размышляющему «быть или не быть».

Выбирая адресат самостоятельно (среди литературных героев или реальных людей), укажите возраст клиента и суть его проблемы.

Отрефлексируйте выполненное задание. Что Вам удалось лучше? Какая содержательная часть письма вызвала наибольшие затруднения? Какие навыки психолога-консультанта Вам необходимо развивать?

Задание 22.

Цель: обобщение и систематизация знания о возрастных этапах жизненного цикла человека, задачах и факторах развития.

Существует огромное число способов изучения окружения клиента, то же самое можно сказать о рассмотрении личности клиента. Для психолога важно определить жизненную стадию клиента.

В первой колонке отражена очевидная истина: жизнь проходит – человек меняется. Ребенок в возрасте 2, 4, 7 лет – это очень разные личности, по-разному относящиеся к своему окружению. В жизни взрослого – свои кризисы. В разные годы у клиента разные кризисы и разные ожидания.

«Ключевые системы» тесно связаны с компонентами окружения. Воздействие различных факторов окружения меняется в соответствии с жизненной стадией клиента.

«Задачи развития» относятся к основным знаниям, направленным на выживание и достижение счастья. Они свои для каждого возраста. Например, для успешного существования в начале взрослой стадии индивид должен получить навыки семейной жизни, начальные навыки отцовства, материнства, навыки развития карьеры, выработать стиль жизни и умение быть обязательным. Клиент, обращающийся за помощью в этом возрасте, как правило, имеет затруднения в одном из этих пунктов. Однако постадийное развитие может отличаться для разных клиентов. Бывают люди, которые так и не освоили некоторые навыки и концепции для решения жизненных задач.

«Ресурсы развития» – это то, что необходимо человеку для решения «задачи развития», например, не может развиваться социальной привязанности, пока не будет запаса безопасности (в виде поддержки со стороны родителей). Задача психолога иногда состоит в том, чтобы предоставить клиенту эти ресурсы развития.

Каждая жизненная стадия имеет свои кризисы развития. Если системы целостных ресурсов достаточно, то можно быть уверенным, что задачи развития будут успешно завершены с минимальными кризисными явлениями. Если же проявились какие-то глубинные трудности, то это приводит к очень глубокому жизненному кризису.

Любой человек, приходящий на консультацию, всегда сталкивался и будет сталкиваться со значительным числом задач развития, и у него были и будут кризисы развития.

Заполните таблицу.

Деление жизненного цикла на этапы развития

Жизненная стадия	Ключевые системы	Задачи развития	Ресурсы развития	Кризисы развития	Типичные психологические проблемы	Возможные формулировки запроса к психологу
Младенчество (рождение – 2 года)						
Раннее детство (от 2 до 4 лет)						
Середина детства (5 – 7 лет)						

Конец детства (8 – 12 лет)						
Подростковый возраст (13 – 17 лет).						
Юность (18 – 20 лет)						
Взросление (23 – 30)						
Переходный возраст (30 – 35)						
Зрелость (35 – 50)						
Пожилой возраст (51 – 65)						
Старость (65 –)						

Задание 23.

Цель: оценка ситуации своего развития, самоизучение.

Схема развития жизненного цикла дает набор правил для определения развития клиента. Точно так же Вы в состоянии оценить собственное развитие и понять, почему у Вас появились определенные личные конструкции. Та точка зрения, на которой Вы стоите – это фактор окружения для Вашего клиента. Упражнение довольно длинное, но оно очень полезно для понимания ваших потребностей и возможностей, а это необходимо знать тем, кто сам хочет помогать другим.

1. Жизненная стадия. На какой жизненной стадии Вы хронологически находитесь? Какое важное событие ассоциируется у Вас с этим конкретным возрастом? Выпишите все главные события, которые приходятся на каждую из ранних стадий. Очень быстро набросайте список слов, подходящих для каждого события. Значительные события играют важную роль в построении системы личных конструкций.

2. Ключевые системы. Каковы Ваши нынешние ключевые системы (работа, семья, школа...)? Совпадают ли они с теми, что перечислены? Какие слова и конструкции характерны для каждой из этих систем? Как эти системы воздействуют на Ваше поведение?

3. Задачи развития. С какими задачами развития Вы успешно справляетесь? Какие для Вас трудны? Многие клиенты придут к Вам с проблемами, связанными с задачами развития. Сможете ли Вы помочь человеку в решении тех задач, с которыми Вы не сталкивались?

4. Ресурсы развития. Взгляните на полный список ресурсов развития и поставьте себе оценки по каждому от одного до пяти. Насколько Вы чувствуете себя способным помочь лю-

дям, чьи ресурсы развития отличаются от Ваших? Может быть, Вы захотите добавить в этот список свои особые жизненные навыки, полезные для Ваших клиентов (навыки принятия решения, методы работы, социальные знания и т.п.) Какие проблемы клиента Вы легко понимаете? Какие с трудом?

5. Кризисы развития. Насколько успешно Вы преодолели прежние кризисы? Какова Ваша оценка текущего кризиса развития? На высоте Вы или в «минусе»? Как эти переживания могут отразиться на Вашей работе психолога?

6. Просмотрите вновь лист самооценки. Обратите внимание на повторяющиеся ключевые слова и конструкции и попытайтесь понять, какое окружение Вы представляете для другого человека. В какой области Вы бы хотели наиболее полно развить свой потенциал? Какие Вы планируете действия?

Сохраните работу по самоизучению. Это поможет Вам понять, почему Вы выбрали какую-то одну теорию из множества возможных. Может оказаться, что ключевые конструкции и мысли, возникшие у Вас, созвучны с конструкциями теории.

Задание 24.

Ошибки в психологическом консультировании

Цель: выделить основные ошибки психолога консультативном процессе, определить возможные способы их профилактики или устранения.

Ошибки	Причины	Профилактика/ устранение
1. Отсутствие личного обращения к клиенту.		
2. Избыточная личная заинтересованность в содержании интервью		
3. Отсутствие четких целей		
4. Поучения, очевидные и банальные советы		
5. Уход от профессионального взаимодействия в бытовое		
6. Использование специальной терминологии		
7. Навязывание своего мнения клиенту		
8. Эмоциональное воздействие через оценку качеств клиента		
9. Монолог психолога		
10. Многочасовая консультация		
11. Переживание проблем клиента как своих		
12. Проекция своих трудностей на проблемы клиента		
13. Самоутверждение психолога в ходе консультирования		
14. Стремление «наказать» клиента (слишком точная интерпретация, избыточное стремление к применению конфронтующих техник и т.п.)		

15. Психолог как объект манипуляции со стороны клиента		
--	--	--

Проанализируйте, какие ошибки связаны с личностными проблемами консультанта, а какие – с недостатками профессионального опыта и базовых навыков. Отметьте, какие ошибки Вы совершали во время работы на практических занятиях. Проанализируйте, с какими причинами это связано. Отрефлексируйте выполненную работу, зафиксируйте выводы.

Задание 25.

Решение ситуаций психологического консультирования

Цель: развитие профессиональной компетентности психолога-консультанта.

Выберите две-три ситуации и определите для каждой из них следующее:

- вид психологического консультирования;
- направление психологического консультирования (положения какого теоретического направления будет лежать в основе консультирования);
- цель психологического консультирования;
- жалоба и запрос клиента (сформулируйте жалобы и запросы клиента, пришедшего на психологическую консультацию);
- определите тип клиента;
- сформулируйте версии причин (гипотезы) приведенной ситуации;
- определите этапы психологического консультирования и примерное время работы с клиентом;
- применение психологической диагностики (какие методы стоит применить в данном случае);
- необходимые техники психологического консультирования;
- применение метафор;
- эффективность применения психологического консультирования.

СИТУАЦИИ

1. На консультацию пришла девушка 18 лет с просьбой помочь определиться ей с выбором профессии. Она всегда мечтала быть фотомodelью, но ее родители настаивают, чтобы она пошла учиться в строительный институт.

2. Мать ученика 8-го класса обратилась в консультацию с вопросом по поводу сына. Ее беспокоит его излишняя, с ее точки зрения, озабоченность результатами успеваемости. При хорошей успеваемости он постоянно погружен в изучение предметов, не общается со сверстниками, ведет «нелюдимый» образ жизни.

3. На консультации семейная пара. Женаты первый год. Она беременна и хочет рожать. Муж в принципе не против детей вообще, но считает, что сейчас их заводить рано. Жена видит в его позиции доказательство отсутствия любви.

4. В консультацию обратилась пожилая женщина. Она вдова. В наследство ей досталась однокомнатная квартира. Недавно внук, которому 23 года и которого из-за смерти родителей она воспитывала с 12 лет, женился. Теперь он требует, чтобы «бабка отправлялась в дом престарелых и не мешала ему жить». Женщине некуда идти, но дома ей создают «невыносимую обстановку». Последняя капля – угроза отобрать ключи.

5. Родители обратились с жалобой на плохую успеваемость сына. Ребенок учится в третьем классе. Недавно перевели в другую школу. Перевод связан с переездом на новое место жительства.

6. Мужчина 45 лет. В браке. Жили с женой «почти идеально». Двое взрослых детей – сыну 22, дочери – 18. Проблема формулируется им как ощущение «пустоты жизни». Внешне – все хорошо, а «ощущения счастья» – нет.

7. На консультации – молодая девушка. Просит помочь «разобраться в ее отношениях с молодыми людьми». Когда ей «надоедает» очередной молодой человек, и она говорит ему: «Все», он продолжает пытаться наладить отношения. Такая ситуация повторяется постоянно. Девушка формулирует свой запрос к консультанту: «Как научиться говорить так, чтобы меня понимали с первого раза?».

8. Мать обратилась в консультацию по требованию воспитательницы. Девочка игнорирует замечания воспитателя. В том случае, если они настаивают на выполнении требований, проявляет агрессию. С детьми дружелюбна и заботлива.

9. На консультацию пришли родители подростка. Сыну 16 лет. В интерпретации он ведет себя странно: стал нервным, скрытным. Часто у него «блестят глаза». Ухудшились успеваемость и поведение.

10. На консультации – молодая девушка. Вчера у нее должна была быть свадьба, но жених в последний момент ее отменил, сказав, что «он слишком ее любит, чтобы на ней жениться». Девушка чувствует себя «опозоренной и обманутой».

11. Семейная пара. Оба хотят развестись. Причина обращения в консультацию – просьба помочь «разделить имущество и сынишку пяти лет».

12. Мать мальчика 10 лет выражает обеспокоенность по поводу того, что у сына плохо складываются отношения с друзьями. Он зависим, покладист. Его сверстники этим пользуются. В школе всегда был отличником.

13. На консультации – женщина, которая обеспокоена отношениями внутри семьи ее дочери. По ее мнению, муж относится к ее дочери недостаточно уважительно: дает мало денег,

часто без предупреждения приводит гостей, несколько раз не приходил ночевать. На требования матери развестись дочь ответила категорическим отказом и обвинениями, что мать хочет сделать ее несчастной.

14. На консультацию пришла мать мальчика с жалобой на учителя, который, по ее мнению, слишком строг к ее ребенку: неоправданно занижает оценки, делает замечания, выгоняет с уроков. Дома ребенок ведет себя «безупречно»: ласков, послушен, помогает по дому.

15. Молодая пара. Они хотят пожениться, но их беспокоит мысль, что после заключения брака может оказаться, что они несовместимы. Они хотят получить «заключение специалиста, что их брак будет вечным».

16. Бабушка пришла посоветоваться по поводу взаимоотношений с бывшей невесткой. Ее сын развелся год назад. Ребенок, мальчик пяти лет, остался жить с матерью. Женщина дает видеться с ребенком очень редко, настраивает ребенка против бывших родственников, говоря, что они сами не хотят его видеть.

17. Женщина пришла узнать, «как ей мирно склонить мужа к разводу». У нее роман, который продолжался пять лет. Недавно они приняли решение пожениться. Проблема состоит в том, что оба имеют семьи.

18. Женщине 48 лет. Она сделала «открытие», что на самом деле ей нравятся женщины, а не мужчины. Она хочет развестись с мужем и создать семью с женщиной. Запрос сформулирован в виде просьбы «научить ее соблазнять женщин».

19. Юноша 18 лет. Обдумывает способы ухода из жизни, потому что «жизнь в этом мире не имеет смысла». По его словам, пришел, чтобы ему помогли найти лучший способ.

20. Семейная пара. Женаты семь лет. Ребенку четыре года. Оба узнали о том, что у другого есть любовник (любовница). Теперь не знают, что делать: он предлагает оставить все как есть, она – развестись. Запрос консультанту сформулирован так: «Помогите нам договориться и остаться друзьями».

21. Молодая женщина хочет развестись, но боится, что у нее не хватит денег, чтобы содержать двух детей. Муж, как она считает, ей помогать не будет. Однако дальше жить с ним она «не в состоянии».

22. Семейная пара пришла с девочкой-подростком (12 лет) по настоянию классного руководителя. Девочка «неожиданно» стала вести себя в школе вызывающе, «нагло». Всегда училась «средне», но сейчас «скатилась на двойки». Несколько раз убегала из дома.

23. Подросток 14 лет. Ему нравится девушка старше его – подруга его старшей сестры, которой двадцать лет. Он хочет, чтобы его «научили», как ей понравиться.

24. На консультации – мужчина и женщина. Женаты полгода. У обоих повторный брак. От первого брака у нее мальчик пяти лет, у него – две девочки: пяти и семи лет. Причина обращения – плохие отношения между детьми: драки, ссоры.

25. Пожилой мужчина 70 лет. Потеря смысла жизни после смерти жены. Жена умерла полгода назад.

26. На приеме – мать. Неожиданно обнаружила, что ее сын наркоман. Находится в состоянии растерянности и беспомощности. Не знает «что делать?» и «за что ей это?».

27. Молодая женщина, воспитатель в детском саду. Формально замужем. Дочери одиннадцать лет. С супругом уже полгода находятся «в состоянии войны». Пришли к единодушному решению, что вместе они жить не будут, но муж из квартиры не уходит, мотивируя тем, что «он должен охранять дочь, поскольку мать проститутка».

28. На консультации – женщина. Второй раз замужем. От первого брака у нее дочь пятнадцати лет. Причина обращения – плохие отношения нового супруга с ее дочерью: «Я словно между двух огней».

29. Старушка, 83 года. Бодрая. Аккуратная. В здравом уме и светлой памяти. Живет одна в однокомнатной квартире. Полгода назад познакомилась с одиноким старичком близкого ей возраста. Недавно они решили жить вместе. Но им страшно это осуществить, поскольку они опасаются, что «осудят соседи».

30. Мужчина тридцати лет. Не женат. Сделал блистательную карьеру в сфере финансов. Но последний год постоянно испытывает «чувство скуки, отрешенности», а последние полгода появилось желание «бросить все и уйти в монастырь».

Задание 26.

Цель: самоизучение, анализ собственных переносов и проекций, рефлексия жизненного опыта.

1. Вспомните 10 человек из вашего окружения, которые Вам нравятся. Желательно, чтобы в этот список вошли и мужчины, и женщины. Перечислите, какие именно качества, черты, особенности вам нравятся (привлекают, радуют и т.д.) в каждом из выбранных Вами людей. Если сложно представить какого-то конкретного человека, то перечислите те качества, которые вам больше всего нравятся в других людях. Обобщите, что Вас привлекает в мужчинах, в женщинах, в целом в людях.

2. Вспомните 10 человек из вашего окружения, которые Вам не нравятся. Желательно, чтобы в этот список вошли и мужчины, и женщины. Перечислите, какие именно качества, черты, особенности вам не нравятся (раздражают, злят и т.д.) в каждом из выбранных Вами людей. Если сложно представить какого-то конкретного человека, то перечислите те качества,

которые вам больше всего не нравятся в других людях. Обобщите, что Вас раздражает. отталкивает в мужчинах, в женщинах, в целом в людях.

3. Вспомните 10 человек из вашего окружения, которым Вы относитесь амбивалентно – эти люди чем-то привлекают Вас, Вы тянетесь к ним, в тоже время, есть в них что-то такое, что Вам не нравится, заставляет сохранять дистанцию. Желательно, чтобы в этот список вошли и мужчины, и женщины. Перечислите, какие именно качества, черты, особенности вам нравятся/ не нравятся в каждом из выбранных Вами людей. Уточните списки в пунктах 1 и 2.

4. Вспомните своих родителей (или людей, которые оказали на Вас наибольшее влияние на разных жизненных этапах). Что Вы думали об этих людях, какими видели их, что Вам в них нравилось / не нравилось, какие складывались отношения с этими людьми. Зафиксируйте свои размышления.

Проделайте эту работу для трех возрастных этапов:

- детство
- подростковый возраст
- настоящее время.

5. Теперь оцените все перечисленные Вами в пунктах 1-4 качества по 10-балльной шкале как качества, присущие вам (1 – минимально присутствует, 10 – максимально выражено). Попросите дать такую оценку двух-трех людей, с которыми Вы знакомы. Отрефлексируйте, сделайте выводы.

6. Сопоставьте качества, выделенные Вами в пункте 4 с качествами, выделенными в пунктах 1-3. Отрефлексируйте, сделайте выводы.

7. Проанализируйте обнаруженные Вами переносы и проекции. Опишите ситуацию, в которой, как Вы сейчас понимаете, Вы попали по воздействию этих механизмов. Как изменилось Ваше восприятие ситуации сейчас? Как можно было бы поступить в этой ситуации?

8. Проанализируйте изменения, которые Вы заметили в своем отношении к другим людям.

Задание 27.

Цель: обобщение и осмысление знаний и опыта, полученных во время изучения дисциплины.

Алгоритм выполнения задания:

1. Проанализируйте, как изменились Ваши представления о психологическом консультировании, себе как консультанте.
2. Какими техниками консультирования Вам удалось овладеть в большей степени? Чему бы Вы хотели уделить в дальнейшем особое внимание? Почему?

3. Какая из работ была для Вас самой сложной? Самой полезной? Самой важной? Самой любимой? Почему?