Составители: Габбасова Э.Р., Дереча Г.И., Киреева Д.С.

Кафедра психиатрии и наркологии

ФГБОУ ВО ОрГМУ Минздрава России

**Модуль 3. Терапевтические отношения и личность консультанта**

**Тема №1.**

**Тема:** Терапевтические отношения и рабочий альянс.

**Вопросы:**

1. Терапевтический климат. Физические компоненты терапевтического климата.

2. Эмоциональные компоненты терапевтического климата, создание обоюдного доверия.

3. Эмпатия.

4. Безусловное уважение к клиенту.

5. Искренность (конгруэнтность).

6. Определение понятия «присутствие». Изменение присутствия клиента в зависимости от основных уровней беседы.

7. Рабочий альянс.

8. Достижение большей глубины психотерапевтического объединения.

9. Перенос и контрперенос.

**Основные понятия темы:** физические компоненты терапевтического климата, эмоциональные компоненты терапевтического климата, эмпатия, безусловное уважение к клиенту (позитивное отношение), конгруэнтность, присутствие, уровни присутствия, рабочий альянс, перенос, контрперенос.

**Теоретический материал к Модулю 3 к теме 1:**

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

Качество консультативного контакта зависит от двух важных факторов: терапевтического климата, навыков консультанта (вербальных и невербальных) в поддержании общения.

Терапевтический климат в свою очередь включает несколько эмоционально значимых компонентов. Из физических составляющих упомянем оборудование места консультирования, расположение консультанта и клиента в пространстве (дистанция, манера сидеть и т.п.), структурирование выделенного для консультирования времени. К собственно эмоциональным компонентам терапевтического климата относят создание атмосферы обоюдного доверия, искренность консультанта, его способность к эмпатии и безусловному уважению клиента.

**Обстановка консультирования.**

Во время психологического консультирования клиент с меньшей настороженностью раскрывает и исследует свои проблемы, если консультирование происходит в хорошо оборудованном кабинете. Понятно, что не всегда возможно обеспечить идеальные условия, однако к месту консультирования предъявляются определенные требования. Прежде всего, консультирование должно происходить в спокойной обстановке, в звуконепроницаемом кабинете. Мы знаем, что сам процесс консультирования на первых порах повышает тревожность, поэтому клиент должен быть уверен, что его не услышат посторонние. Если клиент слышит происходящее в соседней комнате или коридоре, он усомнится в конфиденциальности общения с консультантом. Это может помешать возникновению терапевтически эффективного контакта.

Кабинет должен быть не очень большим, окрашенным в спокойные тона, уютно обставленным и не слишком вычурным. Свет не должен падать на клиента. В кабинете необходим стол, удобные стулья (три-четыре стула на случай приема нескольких человек, например: родители клиента, супружеская пара и т.п.). Для проведения занятий по релаксации желательно иметь кушетку. На стенах можно повесить несколько картин, на полках расположить книги, но интерьер не должен быть перегружен, чтобы не отвлекать внимание клиента. На рабочем месте не стоит держать слишком личные вещи (например, семейные фотографии) или предметы, отражающие убеждения консультанта (например, крест на стене).

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

Иногда между консультантом и клиентом имеется посредник (например, регистратор), выполняющий вспомогательные функции. Однако роль такого человека отнюдь не второстепенна, он настраивает клиента на встречу с консультантом. Поэтому ассистент должен уметь тепло и дружески общаться, быть гостеприимным, но ни в коем случае не подменять консультанта и не вмешиваться в жизнь клиента. Он, как и консультант, обязан строго соблюдать требования конфиденциальности.

**Структурирование консультативного пространства.**

Клиент входит в комнату и попадает на «территорию консультанта». Одним из главных аспектов взаимодействия консультанта и клиента является то, что обозначают как «структурирование пространства». Уже происходящее при первой встрече оказывает влияние на психологическое самочувствие клиента. Встреча начинается со знакомства. При этом следует придерживаться определенного этикета: встать и встретить клиента на полпути, представиться, попросить клиента назвать имя и фамилию, предложить ему выбрать место и сесть, прежде чем расположиться самому. Чтобы клиент почувствовал непринужденность, консультант с первых минут знакомства должен предстать вежливым, гостеприимным хозяином и вести себя естественно без излишнего напряжения.

Еще один вопрос, связанный со структурированием консультативного пространства, — это расположение консультанта и клиента. R. May (1968) употребляет понятие «геометрия любви». Если консультант и клиент сидят на противоположных сторонах стола, то между ними сохраняется социальная дистанция, и атмосфера консультирования будет, скорее всего, официальной. Беспокойным клиентам подходит именно такая позиция — стол служит барьером общению. Для консультирования, наоборот, благоприятна позиция расположения консультанта и клиента за столом на одной стороне. В этих условиях консультанту доступна вся невербальная информация, исходящая от клиента, кроме того, он может менять (и позволяет менять клиенту) расстояние между ними в зависимости от ситуации консультирования или при изменении консультативного контакта. Расположение друг против друга позволяет в большей мере создавать отношения сотрудничества. Дистанция между консультантом и клиентом отражает известный в социальной психологии феномен «личного пространства». Личное пространство изменяется в зависимости от отношений участников беседы, обсуждаемой темы, культурных различий. Из-за неправильно выбранной дистанции в консультировании (например, несоразмерность социального или возрастного аспекта личного пространства) некоторые темы вообще не могут быть затронуты. С проблемой дистанции тесно связан вопрос о терапевтическом смысле и возможности физического прикосновения к клиенту. Прикосновение означает очень близкий, интимный контакт. Исследования Holroyd и Brodsky (1977, цит. по: Corey, 1986) показали, что около половины опрошенных психотерапевтов полагают, что физический неэротический контакт представляется ценным в процессе консультирования. Он более всего уместен при:

* консультировании социально и эмоционально незрелых клиентов;
* консультировании людей, находящихся в кризисе после психической травмы, особенно связанной с утратой близких;
* стремлении продемонстрировать эмоциональную поддержку.

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

**Структурирование времени консультирования.**

Терапевтический климат предполагает и надлежащее структурирование времени. Уже первая встреча с клиентом должна продолжаться столько времени, сколько и все последующие встречи. Иногда первая встреча затягивается из-за необходимости ближе познакомиться с клиентом и вселяет в него надежду на нереальную продолжительность консультирования. Поэтому лучше не вызывать ложных ожиданий.

Обычно консультативная беседа со взрослым человеком длится от 50 минут до одного часа. Такая продолжительность не случайна. Менее продолжительная беседа заставляет нервничать и консультанта, и клиента, создавая впечатление, что они не успеют достаточно глубоко обсудить вопросы, возникшие во время встречи. Более продолжительная беседа, хотя этого иногда желает как клиент, так и консультант, слишком утомит обоих участников консультирования. Психотерапия и консультирование требуют концентрации внимания и бдительности, а, как известно, концентрацию внимания трудно сохранять более 45 — 50 минут. Традиционные 50 минут, регламентирующие консультативную встречу, позволяют продуктивно обсудить несколько вопросов, а затем 10 минут уделить записи основных аспектов прошедшей беседы или просто отдыху за чашечкой кофе. Это также важно при приеме нескольких клиентов подряд. Продолжительность беседы может изменяться в зависимости от возраста клиента. George и Cristiani (1990) указывают, что беседа с 5-7-летним ребенком не должна длиться более 20 минут, с 8-12-летним — около 30 минут, а с детьми старше 12 лет консультативная беседа может продолжаться до 1 часа.

Продолжительность беседы консультант определяет в начале встречи. Клиент должен знать, каким временем он располагает для обсуждения наболевших проблем. Когда консультант не устанавливает продолжительности беседы, он заставляет клиента постоянно нервничать, что прием может прекратиться в любой момент. Такое манипулятивное поведение нежелательно. Пределы времени можно устанавливать самыми разнообразными способами.

**Пример:**

«В нашем распоряжении 50 минут, и я готов выслушать Вас».

«Полагаю, что Вы могли бы начать с того, что ждете от консультирования. У нас есть 50 минут времени».

«Как бы Вы хотели использовать сегодняшнее наше время? У нас есть 50 минут».

Консультативная встреча подходит к концу спустя почти 40 минут. Чтобы помочь клиенту лучше сориентироваться во времени, мы должны ему напомнить, что время заканчивается: «Сегодня у нас остается около 10 минут, что бы Вы еще хотели обсудить за это время?» Озабоченный клиент часто плохо ориентируется во времени, поэтому такое напоминание может оказаться важным.

В начале консультирования необходимо также определить общую продолжительность консультирования. Конечно, в самом начале трудно установить, сколько времени займет решение тех или иных проблем. Поэтому можно заключить с клиентом определенный контракт на 3-4 встречи, а затем окончательно решить, является ли консультативный контакт продуктивным и сколько времени может продолжаться консультирование.

В начале консультирования следует определить и частоту встреч. Обычно полагают, что для установления продуктивного контакта достаточно одной — двух встреч в неделю. Если встречаться реже, становится значительно труднее ближе узнать клиента, вспомнить, что происходило на прошлой встрече, а также сохранить непрерывность процесса консультирования.

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

Люди, ищущие помощи у консультанта, находятся в состоянии тревоги и страха. Вначале они не знают, что ждать от консультирования и консультанта, тем не менее, приходят на консультацию со своими проблемами и надеждой на понимание. Если с самого начала клиент отнесется к консультанту с доверием, то в процессе консультирования он станет смелее делиться своими чувствами, мыслями, страхами, которые не так легко обсуждать с чужим человеком. Если клиент не проникнется доверием, работа консультанта будет неэффективна и бессмысленна.

Создавать обоюдное доверие — значит создавать терапевтический климат, способствующий обсуждению значимых проблем. Это — обязанность консультанта. Успешность создания терапевтического климата обусловлена личностными качествами консультанта и его отношением к консультированию:

* необходим искренний интерес к людям и подлинное желание помогать им. Важно любить не только человечество, но и отдельного человека. Нельзя забывать, что клиенты тонко чувствуют, интересуется ли консультант ими по существу или только как объектами исследования. Тревогу клиентов отражают цитаты из их признаний: «Он смотрел на меня, словно хотел решить, в тот ли ящичек вложил мою карточку, а не как на другое человеческое существо»; «Я внезапно услышал, как он говорил о случае, и с ужасом понял, что речь шла обо мне». Никто из нас не желает быть трактуемым как «случай», «участник поединка» или «исследуемый»;
* во время консультирования все внимание следует уделять клиенту, нельзя заниматься посторонними делами (например: разговаривать по телефону, разрешать входить в кабинет коллегам и обсуждать с ними какие-то, пускай даже важные вопросы, витать в мыслях за стенами кабинета и т.п.);
* надо предоставить клиенту максимальную возможность высказаться. Он приходит к консультанту не выслушивать поучения и мудрые советы, а рассказать о гнетущих и затруднительных аспектах своей жизни;
* не следует проявлять излишнее любопытство. Консультант не должен походить на детектива. Важна лишь та информация о клиенте, которая необходима для понимания его проблем. Если консультант вынуждает клиента чрезмерно раскрываться, клиент после визита испытывает неудобство, переживает чувство вины и нередко прекращает консультирование;
* необходимо соблюдать профессиональную тайну. Если консультант по каким-то причинам обязан делиться с другими сведениями о клиенте (например, при надзоре за консультированием), надо поставить его в известность;
* следует помочь клиенту почувствовать себя непринужденно во время консультативных встреч. Для этого консультант должен проявлять дружелюбие, искренность, естественность, суметь войти в положение клиента;
* к проблемам клиента необходимо относиться без осуждения. Консультант должен не оценивать, а слушать, слышать и понимать. Когда консультант искренне и естественно демонстрирует установку «принятия», клиент чувствует себя понятым и заслуживающим уважения.

В психологическом консультировании роль и значение терапевтических отношений изучались Карлом Роджерсом (1957), представителем гуманистического направления. Он подробно рассмотрел, какими должны быть отношения между пациентом (клиентом) и психотерапевтом (консультантом) для эффективной помощи. Несмотря на очевидное сходство терапевтических отношений с другими отношениями между людьми, в частности с дружескими, с семейными, деловыми (продавец-покупатель, учитель-ученик, руководитель-подчиненный), они обладают собственной спецификой. К.Роджерс создал собственный психотерапевтический метод, названный им недирективная клиент-центрированная терапия (наиболее часто употребляемое название - разговорная психотерапия). Сутью метода являются особым образом построенные терапевтические отношения как основа необходимых изменений у клиента. Цель терапии по К. Роджерсу – предложить клиенту соответствующие отношения, которые тот сумеет принять и ответить на них. В результате данного психотерапевтического процесса становятся возможными изменения в психической структуре (в переживаниях) и поведении клиента.

К. Роджерс опирался на воззрения израильского философа Мартина Бубера (1978), который выделил две основных позиции человека по отношению к окружающему миру и другим людям. Первая позиция – это позиция «Я-Оно» (Он, Она), представляющая собой отношения субъект-объект, а вторая – это «Я-Ты» позиция, которая предполагает отношения субъект-субъект. «Нет «Я» самого по себе, есть только «Я» основного слова «Я-Ты» и «Я» основного слова «Я-Оно»…. «Я» основного слова «Я-Ты» другое, чем «Я» основного слова «Я-Оно» (Он,Она). Основное слово «Я-Ты» можно сказать всем своим существом… Кто произносит «Ты»… вступает в отношения. Познавая, человек остается непричастен миру. Потому что знание локализуется в нём, а не между ним и миром. Основное слово «Я-Ты» утверждает мир отношений… Через «Ты» человек становиться «Я» (Бубер. М., 1978).

Человек из позиции «Я-Оно» говорит о другом «Он» или «Она», не обращаясь к нему как к личности, а направляет свои слова и действия на другого человека как на некий объект воздействия, вещь или функцию. Человек из позиции «Я-Ты» не может оставаться в стороне как наблюдатель, а вовлекается в процесс отношений. Но благодаря тому, что «Я» вступаю в отношения «Я-Ты», становиться возможным постижение тех сторон Другого, которые остаются скрытыми в позиции «Я-Оно», акцент на «Я-Ты» отношения, которые М. Бубер назвал подлинным диалогом, способствует развитию человеческой индивидуальности и лежит в основе терапевтических отношений.

Эта идея (отношения с «Другим») развивалась и российским ученым М. Бахтиным (1979). Для него именно отношение к «другому» создает личность. Диалог – это путь познания личности, ее внутреннего мира её мыслей и идей. «Я» осознает и становиться самим собой, только раскрывая для себя другого, через другого и с помощью другого. «Я» существует лишь потому, что существует «Другой», для которого мое «Я» есть «Ты».

По М. Буберу область между «Я» и «Ты» есть пространство диалога. Именно в этой области «Между» происходят реальные события, диалог и урок. В процессе диалога происходит встреча двух субъективностей. Этот момент встречи «Я» и «Ты» является кульминационной точкой диалогического процесса. «Узы личного, как бы спадают с нас, и мы переживаем неразделенное единство» (М.Бубер, 1995). В момент встречи «Я-Ты» мы полностью поглощены другим, который погружает нас в глубину своей человечности, и тогда обнаруживается смысл бытия. Подлинный диалог между индивидуумами необходим для полной реализации потенциала личности.

Важность «принятия» для роста и изменения личности клиента С. Rogers (2008) определил известной гипотезой «если — то»:

«Если я искренне и тепло отношусь к человеку, стараюсь найти к нему индивидуальный подход и оценить его усилия, то он:

* реализует те аспекты самобытности, которые прежде подавлял;
* станет более интегрированным и способным жить полноценнее;
* станет более похож на того, кем ему хочется быть;
* станет более уверенным в себе и склонным к самоопределению;
* станет более уникальной и самоактуализирующейся личностью;
* лучше поймет других и станет терпимее, эффективнее будет сопротивляться жизненным невзгодам.

*Для установления обоюдного доверия, как теперь общепризнано, консультанту особенно необходимы качества, впервые выделенные С. Rogers: искренность, способность к эмпатии и безусловное уважение к людям*.

1. **Эмпатия в консультировании.**

Позитивное значение эмпатического понимания для результатов консультирования лучше всего подтверждено эмпирически. Этого значения не оспаривают представители всех ориентаций.

Эмпатия является sinequanon (непременным условием) консультирования и психотерапии. Она включает идентификацию с другим лицом, при которой становится возможным взаимопонимание разных людей. Это довольно таинственный процесс. A. Adler (цит. по:May, 1967) пишет:

«Эмпатия появляется, когда один человек разговаривает с другим. Невозможно понять другого индивида, если не идентифицировать себя с ним... Если мы пытаемся обнаружить, откуда возникает способность действовать и чувствовать наподобие другого человека, то открываем существование врожденного социального чувства. Оно носит космический характер и представляет собой непременную характеристику бытия человека».

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

«Встреча двух личностей подобна соединению химических субстанций; если возникает реакция, они обе изменяются. Считается, что доктор оказывает влияние на пациента в каждом случае эффективного лечения психики, но это влияние возможно, если и на него влияет пациент».

Таким образом, проявление эмпатии в общении означает, что консультант чутко и точно реагирует на переживания клиента, словно это его собственные переживания. Подразумевается способность «вжиться» в субъективный мир клиента и понять смысл разных событий в этом мире. Такое «вхождение» должно быть безоценочным, не разделяющим содержание иного мира на правильную и неправильную, хорошую и плохую части. Безоценочная установка консультанта позволяет клиентам в большей мере принимать себя. Когда консультант точно и старательно идентифицирует разнообразные чувства — злобу, страх, враждебность, тревогу, радость, — клиент имеет возможность лучше услышать и понять себя.

Эмпатия также помогает консультанту разобраться в причинах недостаточной откровенности клиента: о чем-то клиент не говорит, поскольку этому препятствует бессознательное сопротивление, что-то просто скрывает и о чем-то не рассказывает из-за опасений не быть услышанным (Сох, 1988).

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

«Если я действительно открыт тому, как понимает жизнь другой человек, и принимаю его мир в свой, то рискую начать смотреть на жизнь его глазами и вследствие утраты самости сопротивляться изменению вместе с ним. Другая крайность состоит в полном сохранении собственного взгляда на мир, скрупулезном анализе и излишней оценке, и тогда понимание другого человека становится недоступно».

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

Эмпатия означает способность консультанта не только сопереживать, но и понимать клиента. В этом смысле она представляет собой аффективный и когнитивный навык — аффективный, поскольку позволяет консультанту идентифицировать чувства клиента, а когнитивный — поскольку обязывает консультанта устанавливать события, вызывающие соответствующие чувства (George, Cristiani, 1990). Таков взгляд большинства представителей психологического консультирования на эмпатию как на многоступенчатый процесс. По мнению Gladstein (1983), во-первых, эмпатическое познание осуществляется прежде всего эмоционально, через сопереживание клиенту. Сопереживание не бывает полным. Скорее это процесс, в котором консультант частично испытывает чувства клиента, одновременно сохраняя необходимую отстраненность. Во-вторых, эмпатия является когнитивным процессом, в котором консультант внимательно анализирует то, с чем столкнулся в субъективном мире клиента, и передает смысл содержания клиенту. В- третьих, как отмечает С. Rogers (1975), важна передача эмпатии клиенту.

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

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

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

1. **Безусловное уважение клиента.**

Под понятием «безусловное уважение» имеется в виду безусловное и безоценочное принятие клиента как целостной личности. Последователи С. Rogers используют еще термин «безусловное позитивное отношение», которое отождествляется с эмоциональной теплотой и заботой — сложнейшими и противоречивыми составляющими терапевтического климата.

С. Rogers (1957) предлагает следующее определение: «Безусловное позитивное отношение» — это терпимость ко всем аспектам субъективного мира клиента, словно ты сам являешься его частью. Позитивное отношение не выдвигает никаких условий типа: «ты мне понравишься, если будешь таким-то», исключается также установка на хорошие и плохие качества. Необходимо вобрать все социальные чувства клиента: не только положительные — зрелые, но и негативные — отталкивающие и пугающие, защитные и ненормальные. Следует смириться с противоречивостью клиента. В подобном отношении и проявляется забота о клиенте, отказ от собственнических установок и попыток удовлетворения запросов самого терапевта. О клиенте нужно заботиться как о самостоятельной личности, позволяя ему жить своей жизнью».

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

Carkhuff и Berenson (1977) отмечают, что позитивное отношение к клиентам формируется на основании самоуважения консультанта. Если психотерапевт не дорожит своими чувствами и мыслями, пренебрегает своим прошлым, ему трудно уважать мысли и чувства другого человека.

Позитивное отношение очень важная составляющая процесса консультирования. George, Cristiani (1990) подметили, что курсанты во время обучения консультированию часто удивляются, как может нравиться каждый человек, обращающийся за помощью. Большинство специалистов способны поддерживать позитивные отношения с самыми разными людьми — консультативный контакт позволяет «переступить» через преграды, которые обычно считаются непреодолимыми. Если в каком-либо случае консультант не в состоянии перебороть себя, он обязан направить клиента к коллеге (об условиях направления см. ниже).

Исследования показывают, что безусловное позитивное отношение — это сложное явление; в нем можно выделить несколько независимых факторов (Lietaer, 1984; Barret- Lennard, 1986). Barret-Lennard (1986) указывает на два существенных фактора: уровень отношения и безусловность отношения. Уровень отношения определяется как общая выраженность эмоционального реагирования одного человека на другого. Позитивное отношение включает теплоту, симпатию, заботу, оценку клиента без стремления контролировать и управлять. Если уровень отношения связан с проявлением позитивных или негативных чувств к клиенту, то безусловность отношения подразумевает постоянство принятия клиента, т.е. отношение без всяких «если». Безусловность означает, что базовая установка консультанта не колеблется в зависимости от эмоционального состояния и поведения клиента.

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

Ответ натакого рода критику может быть двояким. Во- первых, еще Berenson и Carkhuff в 1967 г. подчеркивали, что позитивное отношение — теоретическое понятие, и с точки зрения повседневной практики правильнее говорить о безусловном позитивном отношении во множестве ситуаций консультирования. Иногда отношение бывает обусловленным. Во-вторых, основываясь на утверждении Lietaer (1984), следует различать субъективный мир клиента и его внешнее поведение. Безусловность направлена на принятие чувств, фантазий, мыслей, желаний клиента. Lietaer (1984) пишет:

«Клиент в общении со мной может быть свободен и предаваться любым переживаниям; он должен чувствовать, что я открыт его опыту и не склонен к осуждению». Однако это не означает, согласно Lietaer, приемлемости любого поведения. Как в терапевтических отношениях, так и за их пределами возможна ситуация, когда консультант не одобряет и отвергает поведение клиента. При этом важно понять, что скрыто за поведением, которое не одобряется.

1. **Искренность консультативного контакта (конгруэнтность).**

Искренность — один из важнейших элементов создания терапевтического климата. Искренности нельзя научиться, однако консультант должен уметь вести себя с клиентами так, чтобы они восприняли вхождение в свой внутренний мир как поддержку, а не как угрозу. По мнению С. Rogers, конгруэнтность означает, что «в межличностных отношениях консультант непринужденно и самобытно выражает свои переживания... Конгруэнтность представляет собой осознанную или неосознаваемую противоположность демонстрации фасада... Известно, что проявление самости не считается в психотерапии идеальным стилем. Терапевту вовсе и не следует демонстрировать интегрированность высшей степени на каждом шагу. Достаточно оставаться самим собой во время психотерапевтического контакта».

Итак, искренность консультанта — это его способность оставаться самим собой и отсутствие потребности демонстрировать профессиональный фасад. Искренний консультант не прячется за маской и не старается исполнить роль. Он естественен в контакте, потому что чуток к своим реакциям и чувствам, добросовестен и правдив в передаче их клиентам. Искренность предполагает соответствие высказываний чувствам и невербальному поведению, спонтанность. Конгруэнтное взаимодействие позволяет клиенту тоже не скрываться за фасадом в общении с консультантом. Открытый своим чувствам, мыслям, установкам и одновременно не испытывающий тревоги консультант способствует комфортному состоянию клиента.

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

1. **Определение понятия «присутствие». Изменение присутствия клиента в зависимости от основных уровней беседы.**

**Присутствие консультанта и уровни общения**

В различные моменты общения участники психологического консультирования существенно различаются в том, насколько они вовлечены в это общение, в какой мере готовы раскрыть свои внутренние переживания и быть понятыми друг другом.

**Присутствие** – одно из базовых понятий для характеристики терапевтических отношений. В обыденном понимании «присутствие» означает физически находиться в определенном месте и в определенное время. Однако физически пребывать рядом с другим человеком и даже разговаривать с ним – еще совсем не означает вступить с ним в полноценный и глубинный контакт; вполне возможна «беседа» между «отсутствующими» в экзистенциальном смысле собеседниками. Подобная ситуация по сути является антитерапевтической. Д.Бьюдженталь (2001) называет ее «грех неприсутствия». ***Психологическое присутствие*** - это готовность собеседников к напряженному и разнообразному участию в общении: слушать и слышать, спрашивать и отвечать, размышлять и сомневаться, чувствовать и сочувствовать и т.д. Д. Бьюдженталь так определил понятие присутствие. Присутствие - это качество бытия в ситуации....

Полное подлинное присутствие включает в себя как физическое, так и психологическое присутствие в их единстве. Качество присутствия можно определить по степени невербального выражения вовлеченности терапевта в контакт с пациентом.

Сложная глубинная динамика общения лежит в основе выделения уровней межличностного взаимодействия. Д. Бьюдженталь (2001) описывает **семь основных уровней глубины общения:** формальные отношения, поддержание контакта, стандартная беседа, критические ситуации, интимность, личное бессознательное, коллективное бессознательное. В качестве различительных признаков уровней общения выбраны два важнейших аспекта вовлеченности человека в общение: доступность и выразительность.

**Доступность** – это степень открытости влиянию другого человека и ослабления защит от чужого воздействия. **Выразительность** – это уровень готовности человека «раскрыться без маскировки», а также готовности приложить усилия, чтобы выразить свою субъективность и позволить другому понять себя. От изменений в этих двух аспектах качество консультационной работы зависит в решающей степени.

Используя эти различительные признаки, *основные уровни общения можно охарактеризовать следующим образом:*

**1. Формальные отношения.**

Это общение, ориентированное, прежде всего на соблюдение требований «объективного статуса». Собеседники стремятся держать себя и межличностную ситуацию «под контролем», причем этот контроль направлен в основном на сокрытие собственных внутренних переживаний и создание определенного впечатления о себе. Говоря о себе, человек как бы становится в позицию стороннего («объективного») наблюдателя, осторожного цензора.

Такое общение центрировано на «имидже». По сути, собеседники вступают в общение скорее не как люди, а как «социальные функционеры». Спонтанность и естественность минимальны или отсутствуют вовсе, сильна ориентация на стереотипную вежливость, соблюдение ритуалов ролевого поведения и т.д. Жизнь индивидуального внутреннего мира при этом усиленно скрывается, а если и проявляется, то лишь косвенно, вопреки желанию собеседников или неосознанно. Даже если человек и осознает что-то из происходящего в своей субъективности, то вовне он стремится проявить только то, что соответствует его представлениям о должном, правильном.

Соответственно, выразительность собеседников в таком общении носит характер не проявление себя подлинного, а создание определенного «образа себя»« попытка выдать желаемое за действительное. Естественно, и доступность влиянию в этом случае минимальная, блокированная тревогами и защитами, ролевыми барьерами и стереотипами.

**2. Поддержание контакта.**

Общение на этом уровне, хотя и характеризуется уже несколько большей непосредственностью собеседников, но по-прежнему отличается их значительной закрытостью, сдержанностью. Высказывания почти полностью ограничены «фактической информацией». Собеседники пытаются одновременно, и поддержать беседу, и не привнести в нее «ничего личного». Такой разговор обычно краткий, внешне непринужденный, сосредоточен на непосредственном деле и на простых приветствиях.

Выразительность несколько усиливается – за счет большей свободы проявления индивидуального стиля ведения беседы, частичного (эпизодического и неглубокого) выражения чувств, настроения, – но доступность по-прежнему минимальная.

Таким образом, на обоих уровнях: уровне формальных отношений и уровне поддержания контакта взаимодействие в психологическом консультировании происходит поверхностно, не затрагивая реальные жизненные проблемы клиента, иногда маскируя и даже искажая их. И на этих уровнях общения не стоит рассчитывать на существенные терапевтические эффекты.

**3. Стандартная беседа.**

Общением такого типа заполнено большинство повседневных разговоров. Здесь собеседники уже более искренни и имеется определенное «равновесие между заботой о собственном имидже и вовлеченностью в выражение внутренних переживаний», а также готовность свободно перемежать личные и рабочие разговоры. Другая особенность «стандартных бесед» заключается в том, что, благодаря более ясному и пристрастному заявлению собеседниками своих позиций, появляется возможность возникновения некоторых межличностных напряжений и противоречий. Эти столкновения уже меньше замалчиваются и маскируются, чаще становятся предметом открытой дискуссии. Но до серьезных конфликтов дело не доходит, обсуждение происходит по-прежнему недостаточно глубоко, без «подключения» ресурсов осознавания. Здесь можно говорить уже о достаточно большой выразительности собеседников и о значительной их доступности – хотя и то и другое все еще не выходят за пределы обыденного и привычного.

Для консультанта общение на этом уровне, с одной стороны, дает возможность работать на установление контакта с клиентом, развитие взаимного доверия; с другой – получить много ценной фактической информации о клиенте и его жизни, увидеть и услышать некоторые сигналы, намеки на глубинные проблемы – и в этом несомненные достоинства стандартной беседы. Однако на этом уровне действительной «встречи субъективностей» не происходит и потому при стандартной беседе настоящих изменений у клиента ожидать не приходится.

**4. Критические ситуации.**

Общение на этом уровне отличается, прежде всего, тем, что собеседники полноценно присутствуют в нем, почти не обращают внимания на имидж и сосредоточены на собственной субъективности, на актуальном и полном проживании, осознании и разрешении своих жизненных проблем.

Высокий уровень выразительности проявляется не только в ярко выраженной индивидуализированности содержания беседы, в готовности к откровенному обсуждению своих проблем, но и в аутентичности формы общения, в «авторском» характере использования вербальных и (особенно) невербальных средств, высокой эмоциональности и т.д.

Доступность также очень велика – погруженность человека в собственную субъективность и сосредоточенность на ее осознании ведет к существенному ослаблению страхов и защит, способствует высокой восприимчивости и готовности по-новому взглянуть на себя и свою жизнь. Кроме того, в «критических ситуациях» разговор часто протекает достаточно напряженно и в ходе его во внутреннем мире собеседников происходят определенные – и часто весьма существенные – изменения. Это может стать «поворотной точкой» в беседе, вскрыть очень важные проблемы или направления их решения. В психологическом консультировании «критические ситуации» имеют принципиально важное значение – ведь после таких «всплесков» субъективности человек не сможет остаться таким же, каким был до этого (или каким бы он мог оставаться, не случись данного критического обострения).

Все это объясняет огромные терапевтические возможности взаимодействия на уровне критических ситуаций. Если целью психотерапии являются серьезные изменения в жизни клиента – основную часть работы следует стремиться проводить именно на уровне критических ситуаций.

**5. Интимность.**

Переход на уровень интимности означает дальнейшее углубление и субъективизацию взаимодействия, еще большую степень непосредственности и искренности собеседников.

Их присутствие в процессе общения приближается к предельно возможному. Здесь уже не обращается никакого внимания ни на проблему имиджа, ни на этикетные и ролевые требования, ни на собственные страхи и защиты – уходят на второй план все обычные барьеры и ограничения межличностного взаимодействия. Собеседники погружаются в очень эмоционально насыщенную, напряженную общую реальность осмысления ключевых проблем своей жизни. В эти моменты они настолько психологически сближаются, настолько сильна их общность, что собеседники достигают высочайшего уровня взаимопонимания. Причем, происходит это не только и не столько на рациональной основе, а в значительной степени на основе эмпатии и интуиции, и часто больше напоминает инсайт.

При общении на этом уровне собеседники так «захвачены» проявлением внутренних переживаний, что уровень их доступности и выразительности оказывается максимальным. Именно в моменты подлинной интимности происходят самые глубокие и принципиально важные осознания и открытия, позволяющие человеку действительно пересмотреть свои взгляды на себя и собственную жизнь.

Другими отличительными чертами общения на уровне интимности являются взаимность, кратковременность и спонтанность. Взаимность означает, что подлинной интимности, возможно, достичь только при условии, если на достаточную глубину выйдут оба собеседника, – ведь интимность возникает как свойство целостности, определенной коммуникативной общности. Кратковременность моментов интимности вполне очевидна – это действительно лишь моменты, глубина, интенсивность и напряженность общения в которых не позволяет долго находиться на этом уровне. Спонтанность означает невозможность заранее планировать и регулировать взаимодействие на четвертом уровне. Это, как правило, происходит непреднамеренно и «регулируется» интуитивно, а точнее – протекает самопроизвольно, спонтанно.

Однако моменты интимности сами по себе не являются изменяющим фактором. Когда клиент настойчиво продолжает прикладывать усилия уже после того, как прошел миг интимности, только тогда эти моменты интимности порождают у него расширенное видение, которое и является истинным агентом изменения.

**6 и 7. Личное бессознательное и коллективное бессознательное.** Играют в жизни человека огромную роль – это основа всего нашего жизненного опыта. Однако эти уровни субъективного лежат за пределами рационального познания, и потому они не могут быть теоретически описаны и о происходящих в них процессах можно лишь догадываться.

Чтобы процессы осознания и личностного роста клиента происходили естественным образом, следует отказаться от попыток навязывать ему тот или иной уровень общения, форсировать переход к более глубокому уровню или, наоборот, к более поверхностному. Иными словами: работа консультанта с необходимостью предполагает способность общаться на более глубоких уровнях, нежели это происходит при обычных разговорах, а также – способность отличать каждый уровень глубины общения и осторожно двигаться от одного к другому в процессе взаимодействия с клиентом в соответствии с требованиями ситуации.

Д. Бьюдженталь (2001) выделяет *важнейшие шаги консультанта по построению полноценной общности и контакта*:

**Распределение ответственности за ход интервью.** Один из способов помочь и поддержать погружение клиента в работу со своими реальными проблемами состоит в передаче ему основной ответственности за развитие беседы. Особенно важно это на начальных этапах консультирования, когда еще не выявлены наиболее существенные проблемы. Именно клиенту предлагается выбирать направление обсуждения и проявлять основную «вербальную активность», самому решая, на каких вопросах и в какой форме стоит сосредоточиться в данный момент.

**Обращение к неявному содержанию.** Как известно, в обычном общении люди привыкли основное внимание уделять эксплицитным (хорошо явленным), в основном вербальным аспектам. В ситуации психологического интервью этого совершенно недостаточно, т.к. именно скрытые от внимания человека (неявные) составляющие его общения и поведения и становятся, как правило, ценнейшими ресурсами осознания его глубинных проблем. Фактически собеседники в общении проявляют гораздо большее содержание, нежели сами видят и понимают. Поэтому консультант в процессе взаимодействия с клиентом стремится помочь ему осознать больше, точнее и глубже и использует для этого им самим (клиентом) сказанное и выраженное.

**Обращение к субъективности.** В процессе работы с неявным, скрытым содержанием консультант может затрагивать различные темы и вопросы, однако, очевидно, что наибольшее внимание при этом уделяется проявлениям субъективности клиента, попыткам поднять на поверхность то или иное содержание его внутренней жизни.

К признакам проявления субъективности, на которые при этом можно ориентироваться, относятся следующие характеристики высказываний клиента: первое лицо, настоящее время, проговаривание чувств, переживаний, присутствует интенциональность, направленность, конгруэнтность между содержанием высказывания и непосредственным переживанием, при выражении чувств и ощущений используется меньше вводных слов и определений, меньше абстрактного, больше конкретного.

**Поддержание непрерывности процесса общения.** Речь идет о целесообразности в каждой беседе (сеансе) выделять одну или несколько основных тем и вопросов, наиболее важных на данном этапе работы, и стараться удерживать их в центре внимания хотя бы некоторое время. Причем, консультанту иногда приходиться прилагать немалые усилия для сохранения такой фокусировки, даже идти на конфронтацию с клиентом, чтобы не позволить ему увести себя в сторону. Суть в том, что сосредоточенность на конкретном вопросе в течение достаточного времени повышает шансы выйти на достаточную глубину обсуждения и осознания. И наоборот – частая смена тематики мешает достижению необходимой концентрации и вовлеченности в беседу и почти неизбежно ведет к переходу на более поверхностные уровни общения.

Все перечисленные направления внимания и действий консультанта, безусловно, очень важны для создания полноценного терапевтического союза (альянса), для обеспечения условий эффективной глубинной работы клиента. Однако решающим «фактором» выступают все же сам консультант, уровень его собственного присутствия и вовлеченности в психологическое интервью.

С одной стороны, во время работы консультанта с клиентом уровень их общности и союза зависит от степени присутствия клиента и его готовности к самораскрытию. Но, с другой стороны во многом судьба альянса зависит от присутствия и уровня общения самого консультанта, от степени его выразительности и доступности. В противном случае, при значительной диспропорции в сторону большей закрытости консультанта, появляется риск манипулирования с его стороны.

Полноценный контакт, достаточно высокий уровень взаимного доверия, искренности и общности позволяют консультанту надеяться, что его активность, иногда довольно настойчивая и даже конфронтационная, его разнообразные «интервенции» будут правильно поняты и приняты клиентом и помогут последнему по-настоящему присутствовать, честно и мужественно взглянуть на свою жизнь и добиваться ее большей аутентичности.

1. **Терапевтический (рабочий) альянс.**

Когда консультант и клиент впервые встречаются, они взаимно оценивают друг друга. На протяжении большей части сессии они общаются друг с другом как взрослый с взрослым. Клиент изучает личность и профессионализм консультанта. Он ищет ключи к характеру аналитика в обстановке комнаты, вещах и книгах. Манера консультанта проводить расспрос говорит о его профессионализме, намерениях, чувствительности и эмпатии.

Задача консультанта - не только войти в глубокий контакт с болью пациента, но и найти сильные стороны и возможности личности клиента, которые могли бы помочь выдержать практические и эмоциональные требования, предъявляемые длительной психотерапией, ориентированной на личностные изменения. К числу сильных сторон и возможностей личности клиента нужно отнести его желание продолжать психотерапию, несмотря на то, что дальнейшее продвижение вперед порой приносит боль, а чувства ненависти, гнева и разочарования иногда заполняют терапевтическое пространство. То же относится и к консультанту. Этот аспект их отношений впервые обозначен был представителями психодинамического направления и стал известен как ***«терапевтический (рабочий) альянс»,*** союз, заключаемый между сознательными, взрослыми частями обеих сторон главным образом в интересах развивающегося поля сознания пациента и усиления его сознательного выбора по мере продвижения анализа.

Взаимоотношения между консультантом и пациентом схематично представлены на рис. 2.1., Юнг называет её «перекрещивающиеся отношения переноса... брачный quaternio (квадрат)». Линия 1 относится к сознательным, реальным взаимоотношениям пациента и аналитика и символизирует терапевтический альянс. Линия 2 - символизирует отношения на бессознательном уровне, для которых характерна проективная идентификации. Линия 3 представляет канал внутренней коммуникации, служащий для отношений аналитика со своим бессознательным. Этот канал должен быть в меньшей степени блокирован, чем соответствующий канал пациента, представленный линией 4, благодаря опыту работы консультанта и учебному анализу, который он прошел. Линия 5 обозначает потребность пациента в «Я» консультанта, канал для проекций пациента и, кроме того, сознательную попытку консультанта проникнуть в бессознательное пациента. Линия 6 - проекция консультанта на пациента и доступ сознания пациента к бессознательному консультанта.



**Рис 2.1. Аналитический или «брачный» квадрат.**

Как уже было отмечено выше, взаимоотношения между консультантом и клиентом включают реальный контакт, когда клиент обращается с психологом-консультантом как с реальным живым человеком, со всей его уникальностью и неповторимостью. Но также могут иметь символический аспект, основанный на переносе – когда клиент относится к терапевту как к другому человеку, оставаясь в прошлом, а не «здесь и теперь».

Основная работа специалиста психоаналитического направления сосредоточена на символическом полюсе отношений, на анализе переноса. Фокус психотерапии представителей гуманистического направления (разговорной терапии по К. Роджерсу, гештальт-терапии и др.) на создание «Я-Ты» отношений, на основе искренности, безоценочного принятия и эмпатии, когда консультант присутствует как живой человек в диалоге с клиентом. Тем не менее, и одни, и другие «делают общее дело» - способствуют процессу освобождения клиента от навязчивого наследия прошлого, когда старый опыт хронически переносится в новые ситуации и мешает реагировать спонтанно на сегодняшний момент, стремятся восстановить способность включаться в актуальные контакты с окружающим миром.

В терапевтических отношениях, как и в жизни, присутствуют и символические (относящиеся к переносу) и реальные аспекты отношений. Задача консультанта выяснить, что соответствует действительности, а что нет. Осознание переноса дает возможность разделять реальные и символические отношения. Для этого консультанту необходимо постоянно отвечать на вопросы: «Не являются ли его чувства спровоцированными клиентом?», «Как клиент вовлекает консультанта в старый опыт?», «Что за желания у консультанта к клиенту», «Насколько консультант включает собственные реакции и анализирует их вместе с клиентом?»

1. **Достижение большей глубины психотерапевтического объединения.**

Присутствие консультанта вместе с конгруэнтностью, безусловно положительным отношением и эмпатией призваны обеспечить необходимую глубину и интенсивность взаимосвязи собеседников, встречу их субъективностей, что составляет основу контакта консультанта и клиента, их общности, «терапевтического союза» (альянса).

Собственно терапевтические отношения, создающие условия для конструктивных изменений и роста клиента, возможны на основе полноценного ***терапевтического союза*** – мощного объединения сил консультанта и клиента, которое дает энергию и поддерживает долгую, трудную и часто болезненную работу жизнеизменяющей психотерапии». При этом консультант является для клиента «полноценно живущим человечным соучастником, а не равнодушным наблюдателем-специалистом.

1. **Перенос и контрперенос в консультировании.**

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

**Перенос.**

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

Возможность переноса в консультировании в настоящее время в большей или меньшей мере признают представители почти всех теоретических ориентаций. Перенос является составной частью консультативного (терапевтического) контакта. Данный психологический феномен присутствует в любых межличностных отношениях, однако в консультативном контакте он намного интенсивнее вследствие природы самого контакта. Консультант заведомо обладает авторитетом, мало говорит о себе и остается анонимным, поскольку к нему обращаются за помощью. Этим облегчается возникновение переноса.

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

«Перенос» — это неадекватное и персеверативное переживание чувств, влечений, фантазий, установок и задействование защитных механизмов, возникших в прошлом в отношениях со значимыми людьми, при актуальном межличностном взаимодействии. Подчеркнем, реакция переноса представляет собой повторение прошлого и неприемлема в настоящем».

В консультировании переносу свойственны такие черты:

1. Перенос всегда ошибочен в том смысле, что клиент представляет консультанта в ложном свете, т.е. приписывает ему черты, свойственные другим людям в других обстоятельствах и времени. Конечно, ошибочны не все представления клиента; консультанту важно отличать реалистичные реакции от реакций переноса.

2. Перенос бывает положительным и отрицательным. Положительный перенос основывается на зависимости клиента от идеализированного образа отца, любящего и опекающего, вызывающего чувство защищенности и потребность в творческом самовыражении. Положительная установка клиента в отношении консультанта, возникшая в силу переноса, выражает отношения прошлого. Например, клиент, которому в детстве недоставало любви, склонен видеть в консультанте человека более сильного и любящего, чем тот есть на самом деле. Отрицательный перенос основывается на испытанных в детстве чувствах отвержения и враждебности. Если в консультировании эти установки не изменяются, терапия становится невозможной.

3. Возникновению переноса содействуют нейтральность и неопределенность консультанта.

Понятие «нейтральность» в психотерапии не имеет определения. Нейтральность не идентична равнодушию или дефициту заботливости. Имеется в виду, что консультант беспристрастен и не навязывает клиенту своих ценностей. Неопределенность означает сокрытие от клиента своих чувств, установок, событий жизни. Нейтральность и неопределенность консультанта создают специфическую атмосферу отношений, которая позволяет возникнуть и полностью проявиться переносу. Он проявляется и при отсутствии этих условий, однако они облегчают возникновение переноса и усиливают его.

4. Перенос — бессознательный процесс.

Хотя чувства клиента по отношению к консультанту могут быть и вполне сознательными, но сам факт, что они привнесены из других, более ранних отношений, не осознается. В консультировании психодинамической ориентации консультант побуждает клиента к осознанию такого переноса.

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

Люди склонны превратно воспринимать настоящее, когда они увязли в эпизодах прошлого.

В психотерапии и консультировании ценность переноса весьма велика. Он позволяет проникнуть в прошлое клиента и увидеть, каким образом ранний опыт, связанный со значимыми личностями (родители, близкие), модифицирует реакции настоящего. Это очень важно в случаях, когда расстройства поведения, личные проблемы постоянно «подпитываются» коварными реакциями переноса. Консультант, будучи объектом переноса, интерпретирует проекции и предоставляет клиенту возможность взглянуть на свое поведение в ракурсе причинности, чтобы избавиться от травм и фантазий прошлого. Такая работа придает консультированию характер «коррекции эмоционального опыта».

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

* при искаженном восприятии реальности;
* при нехватке времени для работы с переносом (кратковременное консультирование или психотерапия);
* при отсутствии нормального рабочего альянса с клиентом;
* когда клиент из-за ослабления механизмов психологической защиты не может быть толерантен к тревоге и фрустрации;
* когда целью консультирования является не разрешение глубинных конфликтов, а, например, приспособление к текущим жизненным ситуациям.

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

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

Положительному переносу всегда присуща определенная, чаще всего временная идеализация консультанта с эротическим оттенком при условиях разнополости и гетеросексуальности клиента. Эротическая установка в отношении консультанта нередко выражается косвенно — паузами молчания, жалобами, что нечего сказать и голова совсем пустая; манипулятивными движениями, если консультант не пришел или опаздывает, забыванием уплатить за консультацию, интересом к личной жизни консультанта; конкуренцией с другими клиентами из-за консультанта; постоянным цитированием его высказываний и т.п.

Подарки тоже служат формой выражения чувств к консультанту. Дарение может означать многое и усложняет консультирование: иногда это просто взятка, порой демонстрация желания иметь с консультантом особые, доверительные отношения, и благодаря выбору подарка клиент хочет доказать знание вкуса и потребностей консультанта. При таких мотивах клиента консультант должен отказаться от подарка, если не желает быть втянутым в игры манипулятивного характера. Однако в некоторых случаях подарки отражают искреннюю благодарность, уважение к консультанту, и отказ от них может оскорбить клиента. Вообще в процессе консультирования лучше избегать подарков и подождать завершения терапии, тогда подарок становится поводом к последнему обсуждению с клиентом достигнутых успехов и соответствия (или несоответствия) подарка реальной цене консультирования в экзистенциальном смысле.

Когда клиенты тем или иным способом выражают чувства, консультант должен относиться к этому с пониманием. Они проявляют подлинные чувства, хотя часто и нереалистичные. Если консультант принимает чувства клиента, даже не отвечая на них, и не позволяет клиенту испытывать отверженность, консультирование становится глубже и интенсивнее. С другой стороны, клиенты должны понимать, что консультант не может быть их сексуальным партнером. Такое табу помогает осознать жизненные ограничения на удовлетворение желаний.

**Контрперенос.**

Поскольку консультативный контакт подобен улице с двусторонним движением, очевидно, что и консультант привносит в отношения с клиентом свои жизненные затруднения. Контрперенос столь же универсальное явление в психологическом консультировании и психотерапии, как и перенос. Независимо от зрелости личности консультанта он — человек и непременно имеет неразрешенные внутренние конфликты. Болезненные темы и порождают контрперенос, если клиент невольно их затрагивает.

Gelso и Fretz (1992) различают тотальное (слишком широкое) и классическое определение контрпереноса. Тотальное определение охватывает все эмоциональные реакции консультанта на клиента. К контрпереносу тогда относятся и совершенно естественные реакции консультанта, не связанные с его внутренними конфликтами. Классическое определение характеризует контрперенос как ответную реакцию на перенос клиента. Промежуточное определение обрисовывает контрперенос как проецирование консультантом своих проблем на предоставленный клиентом материал, как связанный с переносом, так и не связанный с ним.

***Наиболее часто встречаются следующие причины контрпереноса:***

1. Стремление консультанта понравиться клиентам, быть принятым ими и хорошо оцененным.

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

3. Эротические и сексуальные чувства консультанта по отношению к клиентам, сексуальные фантазии, связанные с клиентами.

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

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

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