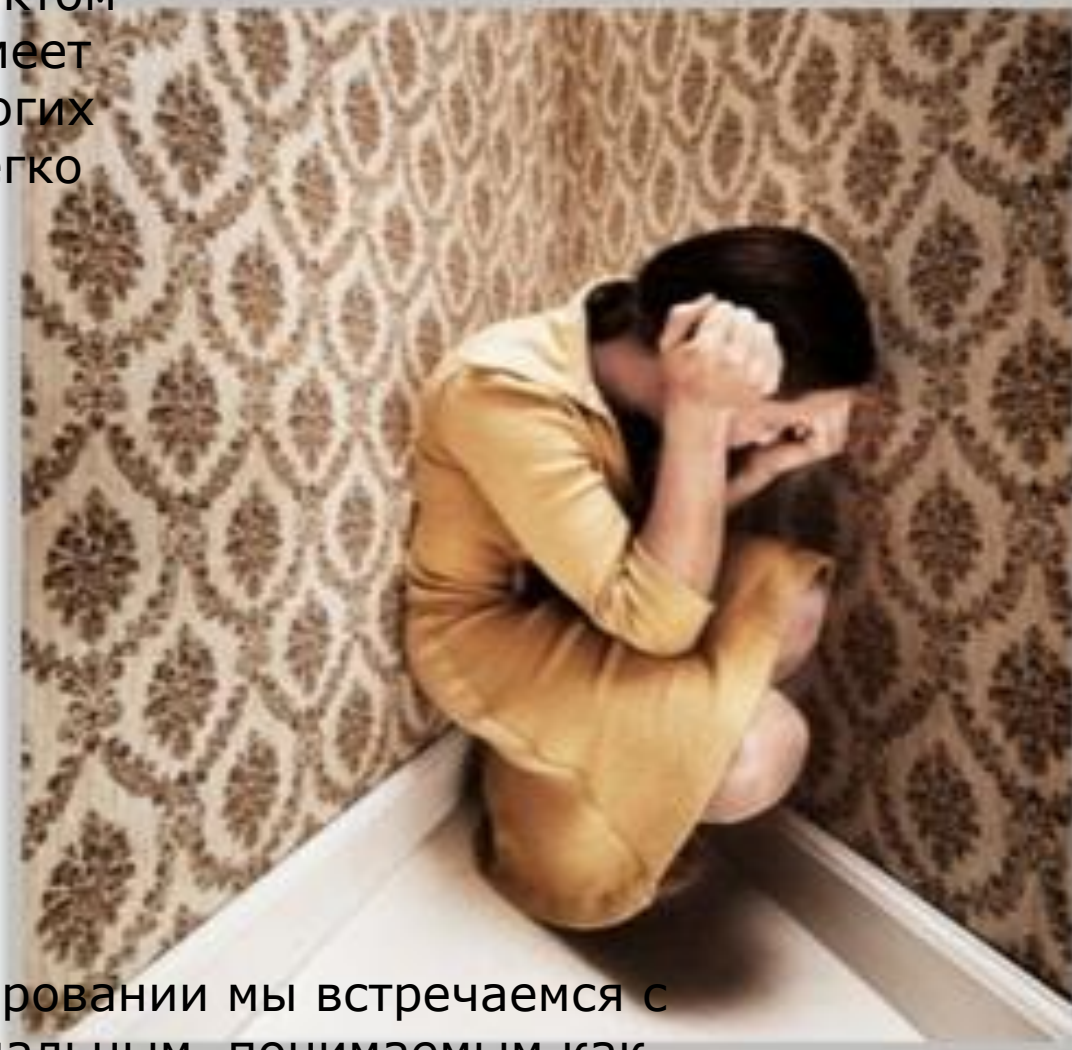
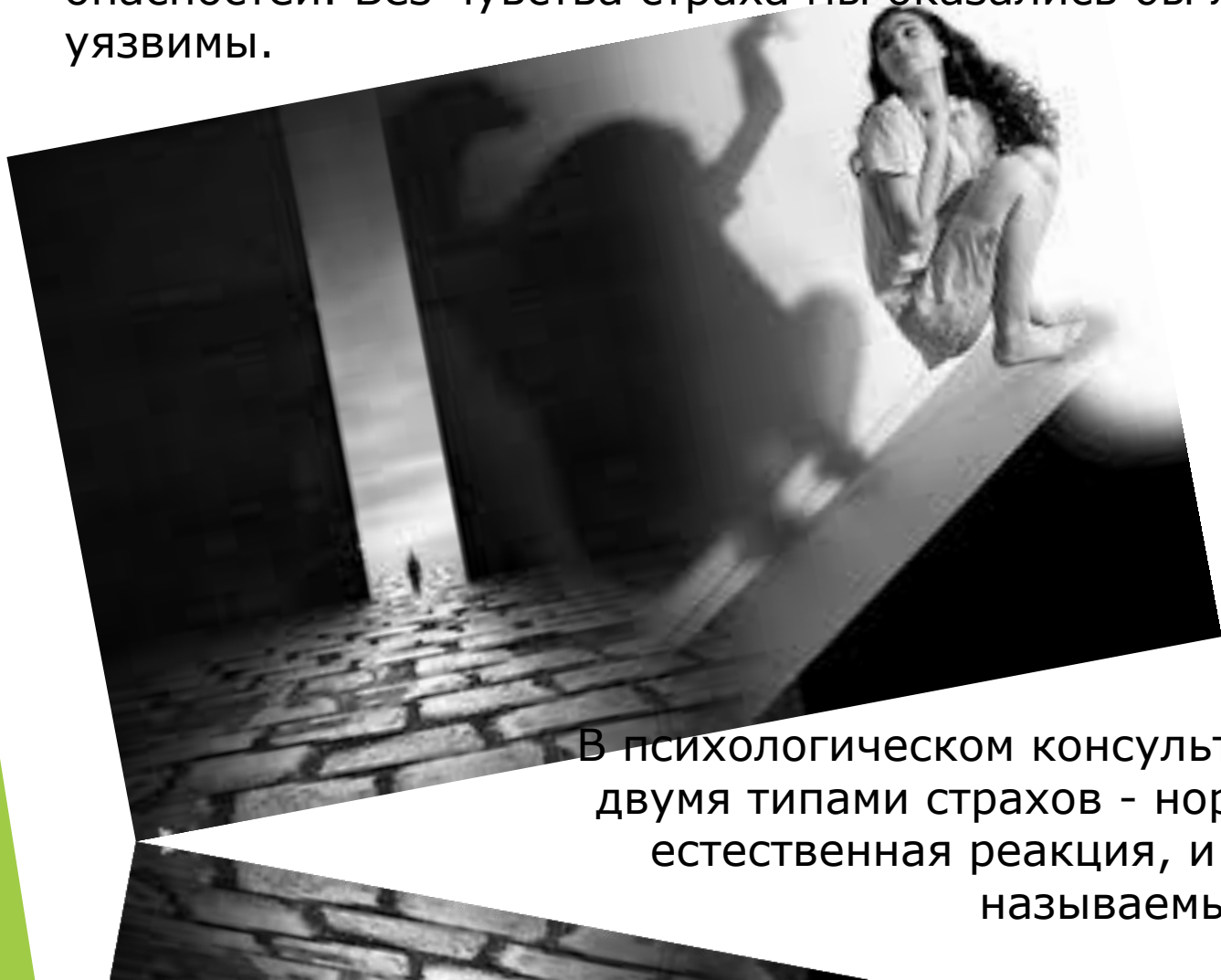


# КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПРИ РЕАКЦИЯХ СТРАХА И ФОБИЯХ



Выполнила: педагог-психолог Кузина О.А.

Близким к тревожности состоянием является страх. Тревожность в отличие от страха не имеет определенного объекта, страх же всегда связан с конкретным объектом окружения (лицом, предметом, событием). Страх имеет биологическую значимость, так как охраняет от многих опасностей. Без чувства страха мы оказались бы легко уязвимы.



В психологическом консультировании мы встречаемся с двумя типами страхов - нормальным, понимаемым как естественная реакция, и патологическим, обычно называемым фобией.

Чтобы консультант мог эффективно оказывать помощь, он должен понимать психологический смысл и психодинамику разного рода страхов. Чаще всего клиенты обращаются по поводу конкретных страхов, связанных с какими-то важными событиями (боязнь экзамена, страх перед хирургической операцией и т. п.)



В таких случаях сначала следует помочь клиенту понять смысл события, вызвавшего чувство страха, разобраться, в какой степени его реагирование на это событие является оправданным и адекватным.

**Janis изучал страх у больных хирургического отделения и выделил три типа эмоциональных реакций:**

1. Пациенты 1г. переживали особенно сильный страх перед операцией. Открыто говорили о своей озабоченности, старались отложить операцию, не могли заснуть без успокоительных лекарств и постоянно искали сочувствия и поддержки у персонала больницы. Для этих пациентов и после операции была характерна значительно большая тревожность.

2. Пациенты 2г. испытывали умеренный страх. Иногда они высказывали озабоченность отдельными аспектами предстоящей операции (например, способом обезболивания) и просили предоставить правдивую информацию о том, что с ними будут делать. Предметом их озабоченности были реальные, а не воображаемые опасности. После операции у них наблюдались лишь незначительные эмоциональные нарушения. Они хорошо сотрудничали с персоналом.

3. Пациенты 3г. почти не испытывали никакого страха. Положительно смотрели на то, что должно произойти, хорошо спали. Их ожидания выглядели оптимистичными. После операции, столкнувшись с болями, эти пациенты без конца жаловались на свое самочувствие, становились злыми и агрессивными, и свою злобу выплескивали на персонал.



James сделал вывод, что страх средней степени полезен - он готовит человека к столкновению с реальными опасностями и будущими ограничениями. Весьма важной оказалась предварительная информация о событии, которого они боялись. Пациенты третьей группы казались бесстрашными, не интересовались, что может случиться с ними, поэтому столкновение с послеоперационными болями было неожиданным.

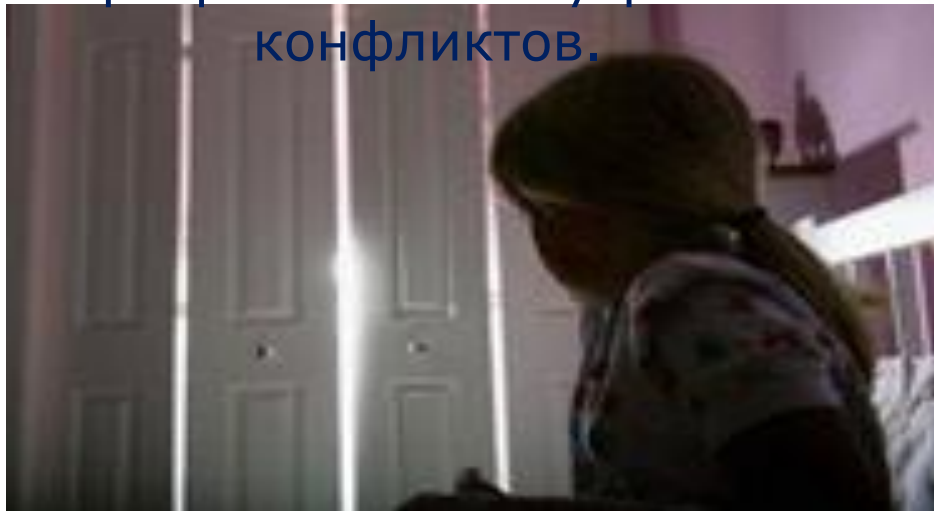


Прежде всего напрашивается утверждение, что не нужно помогать клиентам полностью избавляться от страха, а также не следует скрывать информацию, которая на первый взгляд кажется пугающей. Информация, представленная должным образом, только подготавливает к тяжким событиям. Определенная доля страха может оказаться целительной.



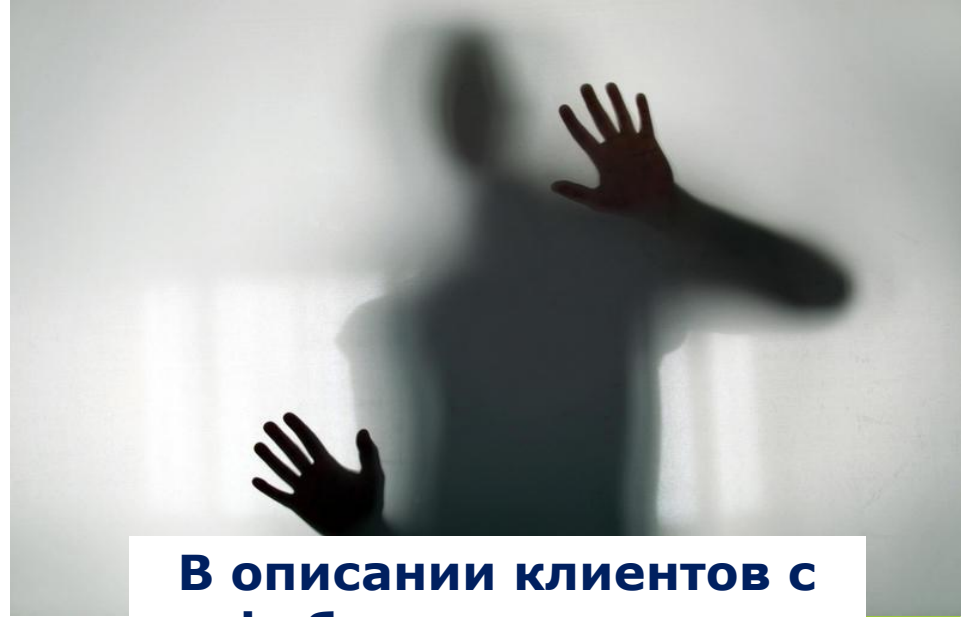
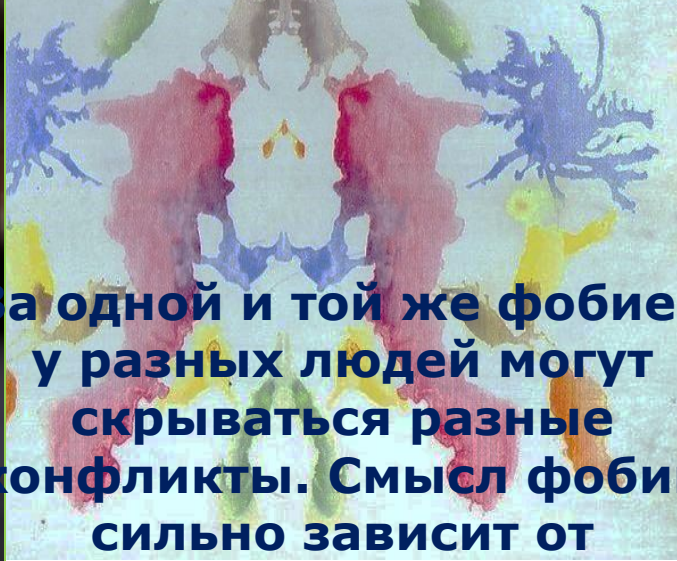
Основу патологических страхов составляет глубоко скрытая тревожность.

Сущность механизма формирования фобий заключается в смещении тревожности от первичной ситуации или объекта, вызвавших беспокойство, на другую ситуацию или объект. Человек начинает бояться вещей, которые являются лишь заместителями объектов первичного беспокойства. Такое смещение происходит вследствие неразрешенных внутренних конфликтов.



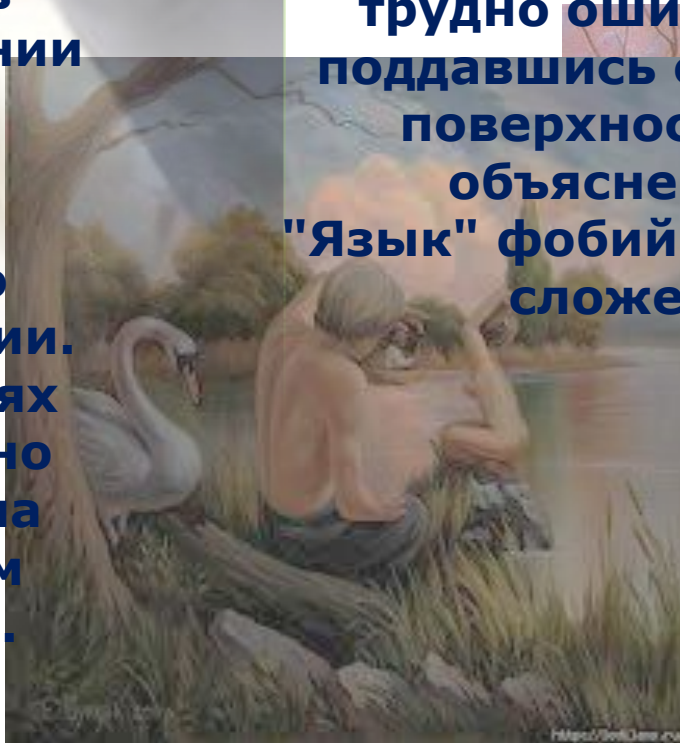
Итак, фобии подразумевают замещение переживания тревожности страхом, при этом "выбирается" специфичный и конкретный объект или ситуация вместо неопределенной направленности тревожности. Страх в отличие от тревожности поддается контролю.





**Консультант не должен проявлять поспешность в интерпретировании внутренних конфликтов клиента на основании его конкретной фобии. В интерпретациях очень ненадежно основываться на символическом смысле фобии.**

**За одной и той же фобией у разных людей могут скрываться разные конфликты. Смысл фобий сильно зависит от индивидуальной истории жизни клиента, поэтому не трудно ошибиться, поддавшись соблазну поверхностного объяснения. "Язык" фобий запутан и сложен.**

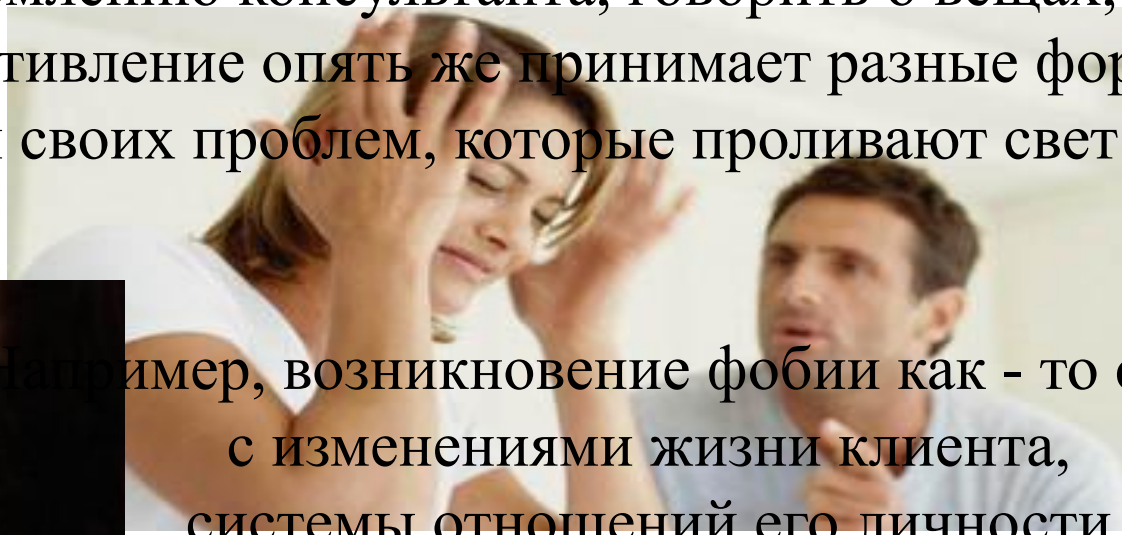


**В описании клиентов с фобиями стержнем невротического поведения является усиленное избегание тревоги, стремление обойти породивший ее конфликт. Поэтому клиент спокойно говорит о своем страхе, но отрицает существование любых внутренних конфликтов, связанных с этим страхом.**

Обычно клиенты крайне осторожны в отношениях с консультантом, склонны сопротивляться стремлению консультанта, говорить о вещах, провоцирующих тревожность. Сопротивление опять же принимает разные формы. Клиент забывает детали предыстории своих проблем, которые проливают свет на суть психологического конфликта.

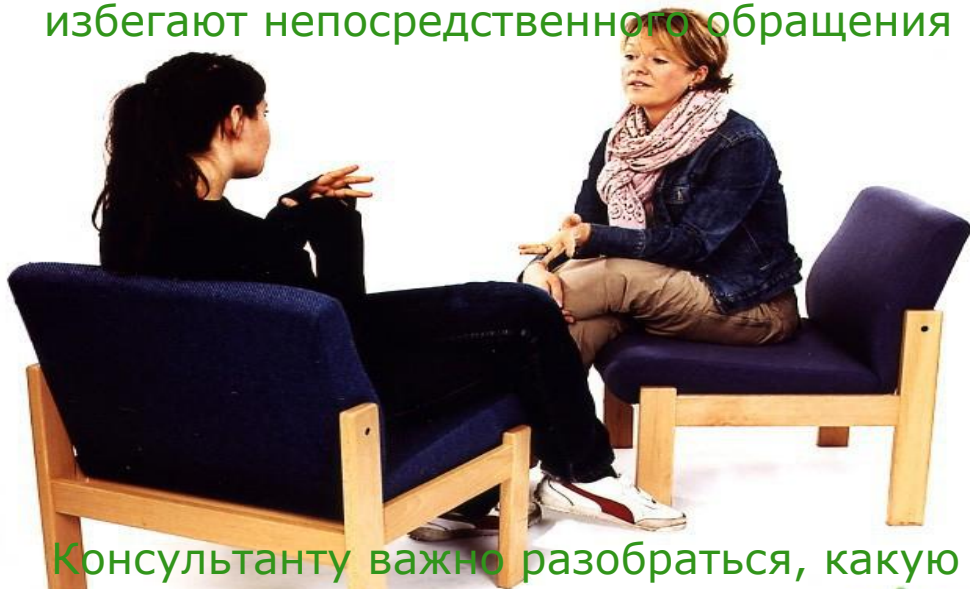
Например, возникновение фобии как - то связано с изменениями жизни клиента, системы отношений его личности, но клиент об этом даже не упоминает, хотя такая информация весьма существенна для понимания природы фобии.

Сопротивляющийся клиент также может стараться увести беседу в сторону и таким способом уклониться от тематики, провоцирующей тревожность. Возможно вообще избегание разговора о себе.





Консультант должен иметь в виду эти типичные черты поведения клиентов с фобиями, ведь порой приходится уступать клиентам и не затрагивать неприятные темы, чтобы не причинять им страданий. Еще один способ бегства от тревоги клиентов с фобическими реакциями - это занятие самолечением. Они покупают медицинские книги, роются в специальных журналах, стремятся испробовать все возможные методы лечения, однако избегают непосредственного обращения к своим внутренним конфликтам.



Консультанту важно разобраться, какую выгоду извлекает клиент из своего "трусливого" поведения в семейных отношениях, на работе и т.д. Шансы понять клиента увеличиваются, если предпринимается попытка посмотреть на его проблемы или симптомы в более широком контексте. Еще одна особенность консультирования - страхи могут передаться консультанту. Если такое произошло и самого консультанта охватила тревожность, то сработала используемая клиентом техника уклонения, и этим случаем не следует заниматься.

Эффективная коррекция страхов требует от консультанта усиленного самоконтроля.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ЛИПЕЦК, 2014 год.