

СПЕЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОСУЛЬТУВАННЯ

- 1.Клієнти з фобіями і страхами
- 2.Агресивні клієнти
- 3.Надмірно вимогливі клієнти.
- 4.Невмотивовані клієнти.
- 5.Клієнти з почуттям провини.
- 6.Плачущі клієнти.
7. Істеричні клієнти.

1.Клієнти з фобіями і страхами

- Близьким до тривожності станом є страх.
- Але тривожність на відміну від страху не має певного об'єкту,
- Страх же завжди пов'язаний з конкретним об'єктом оточення (обличчям, предметом, подією).
- Страх має біологічну значущість, оскільки охороняє від багатьох небезпек. Без почуття страху ми виявилися б легко уразливими

1.Клієнти з фобіями і страхами

У психологічному консультуванні ми зустрічаємося з двома типами страхів — **нормальним**, таким, що розуміється як природна реакція, і **патологічним**, таким, що, зазвичай, називається фобією.

Щоб консультант міг ефективно надавати допомогу, він повинен розуміти **психологічний сенс і психодинаміку** різного роду страхів.

1.Клієнти з фобіями і страхами

Найчастіше клієнти звертаються з приводу **конкретних страхів**, пов'язаних з якимись важливими подіями (**боязнь іспиту, страх перед хірургічною операцією** і тому подібне).

Спочатку слід допомогти клієнтові зрозуміти сенс події, що викликала почуття страху, і в якому ступені його **реагування** на цю подію є **виправданим і адекватним**.

1.Клієнти з фобіями і страхами

Janis виконав показове

дослідження (1958; цит. по:
Kennedy, 1977).

Він вивчав страх у хворих

хірургічного відділення і виділив

три типи емоційних реакцій :

1.Клієнти з фобіями і страхами

Пацієнти *першої* групи переживали **особливо сильний страх** перед операцією.

Вони відкрито говорили про свою заклопотаність, намагалися якимось відкласти операцію, не могли заснути без заспокійливих ліків і постійно шукали співчуття і підтримки у персоналу лікарні.

Для цих пацієнтів і після операції була характерною значно **більша тривожність**, ніж для інших.

1.Клієнти з фобіями і страхами

- Пацієнти другої групи відчували перед операцією помірний страх.
- Іноді вони висловлювали заклопотаність окремими аспектами майбутньої операції (наприклад, способом знеболення) і просили надати правдиву інформацію про те, що з ними робитимуть.
- Хоча ці пацієнти і почували себе уразливими, проте предметом їх заклопотаності були реальні, а не уявні небезпеки.
- Після операції у них спостерігалися лише незначні емоційні порушення. Вони добре співпрацювали з персоналом лікарні.

1.Клієнти з фобіями і страхами
Пацієнти третьої групи майже не
відчували ніякого страху перед
операцією.

Вони позитивно дивилися на те, що
повинно статися, добре спали.

Їх очікування відносно операції виглядали
надмірно оптимістичними.

Після операції, зіткнувшись з
післяопераційними болями, ці пацієнти
без кінця скаржилися на своє
самопочуття, ставали злими і
агресивними, і свою злість випліскували
на персонал лікарні.

1.Клієнти з фобіями і страхами

Janis зробив висновок, що **страх середньої міри корисний**, тому що готує людину до зустрічі з реальними небезпеками і майбутніми обмеженнями.

Дуже важливою для пацієнтів виявилася **попередня інформація** про подію, якої вони боялися.

Пацієнти **третьої** групи здавалися безстрашними, не цікавилися, що може статися з ними, тому зіткнення з післяопераційними болями було **несподіваним**.

1.Клієнти з фобіями і страхами

Матеріали цього дослідження є істотними для консультування клієнтів із страхом.

Передусім напрошується твердження, що **не треба допомагати клієнтам повністю позбавлятися від страху**, а також не слід приховувати інформацію, яка на перший погляд здається такою, що лякає.

Інформація, представлена належним чином, тільки готує до важких подій.

Певна доля страху може виявитися цілющою.

Консультант повинен допомогти клієнтові **конструктивно скористатися страхом.**

Фобії

- Велику складність представляє консультивання клієнтів з фобіями.
- Основу патологічних страхів складає **глибоко прихована тривожність**.
- Суть механізму **формування фобій** полягає в **зміщенні тривожності** від первинної ситуації або об'єкту, що викликали занепокоєння, на іншу ситуацію або об'єкт.
- Людина починає боятися речей, які є лише заступниками об'єктів первинного занепокоєння.
- Таке **зміщення** відбувається **внаслідок нерозв'язаних внутрішніх конфліктів**.

Фобії

- Мається на увазі, заміщення переживання **тривожності - страхом**,
- Страх "вибирає" специфічний і конкретний об'єкт або ситуацію, а тривожність має невизначену спрямованість.
- Відчувати страх теж неприємно, проте ця неприязнь прийнятніша.
- Принаймні знаєш, чого боїшся, що може реально пошкодити і як уникнути небезпеки, тобто **страх на відміну від тривожності піддається контролю**.

Фобії

- Консультант не повинен проявляти поспішність в інтерпретації внутрішніх конфліктів клієнта на підставі його конкретної фобії.
- У інтерпретаціях дуже ненадійно ґрунтуватися на символічному сенсі фобії.
- За однією і тією ж фобією у різних людей можуть ховатися різні конфлікти.
- Сенс фобій сильно залежить від індивідуальної історії життя клієнта, тому не важко помилитися, піддавшись спокусі поверхневого пояснення.

Фобії

- " Мова" фобій заплутана і складна. Kennedy (1977) влучно описує поведінку клієнтів з фобіями; звернемося до його спостережень.
- Стержнем невротичної поведінки з переважанням фобій є посилене уникнення тривоги,
- прагнення обійти конфлікт, що породив її.
- Тому клієнт нерідко спокійно говорить про свій страх,
- але заперечує існування будь-яких внутрішніх конфліктів, пов'язаних з цим страхом.
- Консультант має бути готовий до такої поведінки.
- Спроби уникнути обговорення конфлікту можуть проявитися найрізноманітнішими способами

Фобії

- Зазвичай клієнти украй обережні в стосунках з консультантом.
- Вони схильні чинити опір прагненню консультанта говорити про речі, що провокують тривожність. Опір знову ж таки приймає різні форми.
- Клієнт забуває деталі передісторії своїх проблем, які проливають світло на суть психологічного конфлікту.

Фобії

- Наприклад, виникнення фобії якось пов'язане зі змінами життя клієнта, системи стосунків його особистості, але клієнт про це навіть не згадує, хоча така інформація дуже істотна для розуміння природи фобії.
- Клієнт, що чинить опір, також може намагатися відвести бесіду убік і у такий спосіб відхилитися від тематики, що провокує тривожність.
- Можливо взагалі уникнення розмови про себе. Це, до речі, класична форма опору в консультуванні.

Фобії

- Консультант повинен мати на увазі ці типові риси поведінки клієнтів з фобіями, оскільки іноді доводиться поступатися клієнтам і не зачіпати неприємні теми, щоб не заподіювати їм страждань.
- Проте така тактика не дозволяє сподіватися на успіх в корекції фобій. Ще один спосіб втечі від тривоги клієнтів з фобічними реакціями — це заняття самолікуванням.
- Вони купують медичні книги, риються в спеціальних журналах, прагнуть випробувати усі можливі методи лікування, проте уникають безпосереднього звернення до своїх внутрішніх конфліктів.

Фобії

- Консультант повинен мати на увазі ці типові риси поведінки клієнтів з фобіями, оскільки іноді доводиться поступатися клієнтам і не зачіпати неприємні теми, щоб не заподіювати їм страждань.
- Проте така тактика не дозволяє сподіватися на успіх в корекції фобій.
- Ще один спосіб втечі від тривоги клієнтів з фобічними реакціями — це заняття самолікуванням.
- Вони купують медичні книги, риються в спеціальних журналах, прагнуть випробувати усі можливі методи лікування, проте уникають безпосереднього звернення до своїх внутрішніх конфліктів.

Фобії

- Ще одна особливість консультування клієнтів з фобічними реакціями полягає в тому, що страхи можуть передатися консультантові.
- Якщо таке сталося і самого консультанта охопила тривожність, то восторжествувала використовувана клієнтом техніка ухиляння, і цим випадком не слід займатися.
- Ефективна корекція страхів вимагає від консультанта посиленого самоконтролю.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Детально їх поведінку описав Bird (1973).

Консультанти по-різному реагують на таких клієнтів:

- одні на ворожість відповідають дратівливістю і ворожістю;
- інші намагаються виявити люб'язність і дружність, намагаючись налаштувати клієнтів у свою користь і пояснити відсутність підстав для озлобленості;
- треті ігнорують стан клієнтів, поводяться так, як ніби нічого не сталося.
- можливо, в деяких випадках корисно розсердитися на клієнта, проте ще важливіше **зрозуміти причини** його стану.
- клієнтові слід сказати, що він здається вороже налагодженим і злим.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Іноді поняття "озлобленість" і "ворожість" представляються занадто сильними для характеристики, тому свої висловлювання слід формулювати не так категорично.
- Наприклад: "Ви здаєтеся чимось невдоволеним", "Ви розчаровані"?, Чи "не хочете Ви щось сказати"?, "Це звучить, ніби Ви розсерджені" і тому подібне.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Якщо консультант тільки підозрює клієнта у ворожості, він може уточнити: "Що сталося"?, "Я що-небудь неправильно сказав або зробив"?
- У будь-якому випадку, зіткнувшись з ворожістю клієнта, не варто поводитися так, немов рухнув світ.
- Зрозуміло, не можна з кепкуванням або презирством дивитися на клієнта — його ворожість завжди слід трактувати серйозно, тому що вона заважає терапевтичній взаємодії.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Причини незадоволення клієнта можуть бути простими - не подобається вид або слова консультанта, консультант занадто молодий і тому подібне.

Причини, як правило, існують. Щоб розібратися в підоснові озлобленості клієнта і ефективно реагувати на неї, консультант повинен розуміти основні риси цього стану.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Передусім злість не є чимось патологічним або незвичайним.
- Кожен зрідка гнівається або, точніше кажучи, здатний розсердитися.
- Немає такої життєвої ситуації, в якій не могли б проявитися почуття злості, зла думка і дія.
- Деякі здійснювані в житті справи також, хоч в малому ступені, мотивовані злістю.
- Ворожість має свій сенс — вона є засобом самозахисту, крім того, вона є значно дієвішою, ніж страх. Інакше кажучи, злість є не лише сигналом, що застерігає про небезпеку, подібно до тривожності і страху, але і почуттям, що обумовлює самозахист, вона породжує агресивність.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Консультантові важливо знати походження озлобленості.

Причини озлобленості кожного клієнта приховані в його життєвих обставинах.

Злість "історична", тобто має своє минуле, у кожної людини неповторне.

Впродовж життя, особливо в дитячі роки, формується індивідуальний "стиль ворожості", тобто через що ми злимося, як накопичується і зганяється злість.

Одні клієнти гніваються, коли консультант говорить *наказовим* тоном; інші — коли *ясно і точно не вказує*, що робити; треті — коли ставить *багато особистих питань*, тому що це здається їм зайвою цікавістю

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Нерідко консультант схильний звинувачувати себе, оскільки йому здається, що клієнти завжди поважають хорошого консультанта і ніколи не повинні злитися на нього.

Це невірно — злість є універсальним почуттям, і не слід жити ілюзій з приводу відсутності ворожості при хорошому консультуванні. Вона може виникнути і виникає.

Необхідно знати інше — консультант, по відношенню до якого клієнт не може вільно *виражати своє незадоволення або злість, — поганий консультант.*

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- У консультуванні слід мати на увазі, що іноді злість приховує тривожність.
- У таких випадках необхідно допомогти клієнтові розібратися в його справжніх почуттях і таким чином трансформувати ворожість.
- Хоча консультантові нелегко залишатися спокійним при зіткненні з озлобленістю клієнта і вислуховувати неприємні речі про себе, проте не потрібно забувати, що відповідати ворожістю — означає провокувати ще більшу ворожість.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Консультант зобов'язаний усвідомити свої почуття в подібних ситуаціях, ідентифікувати своє невдоволення, щоб ефективніше допомогти клієнтові здолати його озлобленість.

Коли на ворожість клієнта ми не відповідаємо недоброзичливістю, кінець кінцем збільшується обопільне розуміння, зростає співпраця в досягненні спільних цілей.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Але у більшості випадків повідомляється або повна неправда, або дуже спотворена інформація.**
- Таким чином клієнт змушує консультанта погодитися з ним або провокує дискусію.**
- Обидві лінії поведінки неприйнятні.**
- Консультант почуває себе незатишно, а клієнт чекає відповіді.**
- У таких випадках слідус, не конкретизуючи своєї позиції, просто дати клієнтові можливість повніше поділитися своїми переживаннями.**
- Що стосується неконтрольованої ворожості до консультанта, нагадаємо широко поширений міф про особливу небезпеку консультування психічно хворих**

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

Насправді реальну небезпеку являють лише небагато таких хворих (що страждають параноїдною шизофренією, манією, органічними порушеннями психіки).

Більшість з них все-таки контролюють свою агресивність. Проте при виникненні небезпечної ситуації консультантові не треба демонструвати недоречний героїзм.

Залишаючись спокійним і не погрожуючи клієнтові, слід сказати, що агресивна поведінка є неприпустимою і у разі потреби будуть вжиті дисциплінарні заходи. У настанові не повинна звучати ворожість. Зазвичай, критичні клієнти змиряються з обмеженнями, тому що самі стурбовані наслідками своєї поведінки.

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Набагато частіше в консультуванні зустрічається прихована ворожість, яку консультант мимоволі відчуває.
- Впоратися з нею складніше, ніж з відвертою агресивністю.
- Більшість клієнтів буває не готовою до ідентифікації прихованої ворожості, та і **консультантові небезпечно перетворювати приховану ворожість на відкриту.**

ВОРОЖЕ НАЛАЛАШТОВАНІ І АГРЕСИВНІ КЛІЄНТИ

- Проте, якщо у бесіді з клієнтом ми відчуємо щось недобре, слід допомогти йому вербалізувати свої переживання, відкрито виразити їх,
- тому що будь-які невиражені сильні емоції, особливо негативні, дезорганізують логічне мислення і поведінку,
- сприяють виникненню психосоматичних симптомів і утрудняють процес консультування.
- До питання прихованої ворожості ми ще повернемося в розділі про особливості консультування клієнтів з психосоматичними скаргами.

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Наприклад, клієнт говорить: "Моя дружина зажадала, щоб я прийшов сюди, проте не думаю, що Ви зможете мені допомогти".
- Деякі звертаються до консультанта з єдиним наміром — довести, що ніхто не здатний їм допомогти.
- Цим клієнтам в процесі консультування бракує мотивації.

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Небажання бути об'єктом чиєїсь-небудь допомоги — абсолютно є нормальним і зрозумілим при запереченні відповідних проблем.
- Якщо людина вважає, що не потребує допомоги, вона зовсім не повинна приховувати це від консультанта.

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Така ситуація є очевидним джерелом стресу для консультанта будь-якої теоретичної орієнтації.
- Не важливо, в якій установі це відбувається. Консультант вимушений "лікувати", "адаптувати" людину проти її волі.
- Надії людей, що направили клієнта, лягають на плечі консультанта важкою ношею і стають своєрідним іспитом його умінь і навичок
- Консультантові як би говорять: "Ви повинні уміти допомагати; Вам надається можливість довести це".

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Це продиктовано їх ідеалами, системою цінностей, оптимістичною оцінкою своїх можливостей.
- Тому "невмотивований" клієнт кидає виклик прагненню таких консультантів допомогти за будь-яку ціну
- Більшість консультантів відчувають обов'язок "перевиховати" клієнтів.

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

Хто скеровує невмотивованих клієнтів?

- Школа
- Лікувальна установа
- Батьки
- Пенітенціарна установа

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

“Невмотивований” клієнт:

- пропускає зустрічі,
- спізнюється,
- байдужий до усього, що відбувається під час консультування,
- відмовляється прийняти частку відповідальності за процес консультування. Часто свій опір виражає мовчанням.
- говорить: "Приходити і проводити з Вами час — не моя ідея".

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Kennedy (1977) пропонує скористатися терапією реальністю (основоположник — W. Glasser), тобто при неможливості змінити обставини слід відмовитися від своїх установок.
- Стосовно "невмотивованих" клієнтів цей принцип означає, що їм слід допомогти хоч чимось. Реальна, нехай навіть невелика допомога насправді може виявитися дуже ефективною.

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

- Зустрівшись з "невмотивованим" клієнтом, консультант повинен прийняти його таким, який він є, тобто як не зацікавлену в консультуванні людину
- У цьому і полягає шлях до успішного консультативного контакту.
- Якщо консультант намагається здолати клієнта, змусити його співпрацювати, значить, він не розуміє його.
- Небажання слід трактувати так само серйозно, як будь-яку іншу установку: потрібно віднестися з розумінням, але одночасно показати, що і консультант не зацікавлений насильно працювати на благо клієнта

"НЕВМОТИВОВАНІ" КЛІЄНТИ

Можна докладно і серйозно пояснити клієнтові суть і можливості консультування.

Якщо не прагнути допомагати клієнтові за всяку ціну і особливо проти його волі, можливо, почне змінюватися мотивація клієнта і знайдуться передумови для виникнення продуктивного консультативного контакту.

Проте консультант повинен спокійно і без непотрібного самозвинувачення допускати і те, що "невмотивований" клієнт залишиться лише формальним клієнтом або взагалі припинить відвідування.

КЛІЄНТИ ІЗ ЗАВИЩЕНИМИ ВИМОГАМИ

Часом клієнти ненаситні у своїх вимогах

- Вони вимагають частіших і триваліших зустрічей з консультантом,
- домагаються постійної турботи,
- хочуть дзвонити консультантові додому і довго розмовляти з ним по телефону
- і взагалі мати можливість у будь-який час зв'язатися з консультантом,
- сподіваються на дію консультанта на своїх близьких (подружжя, батьків, дітей) і тому подібне. І
- в особі консультанта ці клієнти жадають мати постійного порадника в житті.

КЛІЄНТИ ІЗ ЗАВИЩЕНИМИ ВИМОГАМИ
Зіткнувшись з такими нереалістичними вимогами клієнтів, передусім потрібно відповісти собі на декілька питань:

- який мій стан, коли від мене вимагають так багато?
- чи можу я сказати клієнтові "ні", коли хочу цього?
- які вимоги я пред'являю до себе і наскільки вони співпадають з вимогами клієнта?
- чи можу я протистояти завищеним вимогам клієнтів або дозволю маніпулювати собою?

КЛІЄНТИ ІЗ ЗАВИЩЕНИМИ ВИМОГАМИ

- Відповіді на ці питання грають вирішальну роль у формуванні відношення до подібних клієнтів.
- Деякі консультанти, особливо молоді, відчувають надмірну потребу надавати допомогу.
- Клієнти із завищеними домаганнями дуже легко маніпулюють цією потребою.

КЛІЄНТИ ІЗ ЗАВИЩЕНИМИ ВИМОГАМИ

- Консультативний контакт в таких випадках починає бути схожим на стосунки розпещеної дитини з надмірно дбайливими батьками, яким нелегко змиритися з примхами свого нащадка, однак вони почувають себе затребуваними.
- Консультант повинен позбавитися від ілюзій своєї значущості, незамінності в житті клієнта.
- Необхідно розуміти природу завищених вимог клієнтів і характер своїх реакцій на них, а також уміти вступати в конфронтацію.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Це таке ж природне переживання людини, як тривожність, самотність, свобода і відповідальність. Почуття провини допомагає зрозуміти різницю між тим, які ми є, і тим, якими маємо бути.

Провина виникає при порушенні індивідом значимих для нього норм моралі.

Це і почуття невиконаного обов'язку.

Переживання провини відбувається в ситуаціях, в яких людина відмовляється від необхідної особистої відповідальності.

Не випадково М. Heidegger для позначення провини і відповідальності використовує одне і те ж поняття — *Schuldig*. Бути винним, за М. Heidegger, — означає бути "відповідальним за".

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Зазвичай розрізняють:

- істинну,
- невротичну
- і екзистенціальну провину.

Істинна провина виникає в результаті здійснених проступків.

В цьому випадку можлива і потрібна заслужена розплата(покаяння, спокутування).

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Невротична провина виникає через уявні проступки або порушення заборон.

Взагалі відчуття провини в структурі невротичних реакцій посідає значне місце.

Глибока і практично цінна інтерпретація невротичної провини міститься в роботах видатної представниці культурного психоаналізу

До Horney (1937). Її інтерпретація допомагає простежити динаміку переживання провини у багатьох клієнтів.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Для невротичного почуття провини є характерними перебільшеність і нещирість.

При неврозах відчуття провини як би допомагає індивідові виправдатися перед собою і іншими, він зовсім не намагається позбавитися від цього почуття і навіть енергійно чинить опір будь-яким спробам зменшити його.

Іноді в переживанні провини навіть проявляється своєрідна демонстративність.

Індивід навмисно принижує себе і тим самим вимагає захоплення, тому він хворобливо і вороже сприймає будь-яку критику з боку, ображається, якщо хтось серйозно починає дивитися на його провину.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- Одна з найважливіших причин виникнення невротичної провини — страх засудження, страх бути "демаскованим".**
- Страх відображає величезну різницю між "фасадом" особи невротика і прихованими за цим "фасадом" спонуканнями.**
- Невротик з останніх сил захищає створений ним "фасад", тому що ця фортеця рятує від тривожності, любові і покірності.**

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- За образом сильної людини невротична особистість намагається приховати свої слабкості, незахищеність, занепокоєння, нездатність боротися за себе.**
- Зневажаючи ці властивості, невротик боїться, що інші люди їх виявлять. Уникаючи відповідальності за своє життя і не бажаючи домагатися реалізації своїх цілей, він прагне паразитувати на оточенні за допомогою домінування або за допомогою прихильності.**

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- У такого індивіда відчуття провини і тривожність виникають відразу, як тільки звертається увага на його вимоги до оточення.
- Ці почуття надають невротичній особистості упевненість, що вона не буде засуджена, тим самим маскується дійсна проблема.
- Таким чином, почуття провини є не лише наслідком демаскування, але і способом психологічного захисту від страху.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- За фасадом провини збільшується почуття безпеки, а оточення провокується індивідом на завірення в його невинності.
- Крім того, почуття провини дає основу вважати себе моральним і добросовісним.
- Тенденція до самозвинувачення також захищає від необхідності змінюватися, тобто стає заміною справжнього рішення проблем.
- Ще одна важлива функція невротичного відчуття провини полягає в тому, що воно зменшує загрозу звинувачення з боку інших, іноді безпечніше заздалегідь взяти провину на себе.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- Переживання провини має також онтологічний аспект, тобто є правомірним говорити про екзистенціальну провину.
- У цьому сенсі вина є позитивною силою в житті людини.
- Переживаючи екзистенціальну провину, ми звільняємося від згубного впливу невротичної провини.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- R. May (1983) виділив три джерела екзистенціальної провини :
- Провина внаслідок недостатньої самореалізації.
- Провина внаслідок обмеженості зв'язків з близькими людьми.
- Провина внаслідок втрати зв'язку з Абсолютом.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

- У вказаних стосунках людина завжди і безумовно винна, оскільки:
- Ми ніколи не здатні реалізувати усі свої можливості хоч би тому, що, вибираючи одні можливості, зобов'язані відхилити інші — вони так і залишаються нереалізованими;
- Ми ніколи повною мірою не розуміємо своїх близьких і їх потреби і в силу неминучого індивідуалізму "приречені" бачити інших крізь призму власної особистості, тому наше пізнання завжди є суб'єктивним. і не цілком відповідає дійсності.
- Ми є частиною божественного плану і ніколи не зможемо його зрозуміти; як говорив Паскаль, "гілці не судилося знати призначення дерева".

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Екзистенціальної провини не можна уникнути, тому важливо її усвідомити.

Вона допомагає:

- виховувати людяність і чуйність в стосунках з іншими,
- спонукає творчо реалізовувати свої можливості.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

У психологічному консультуванні важливо вирішити,

- коли "гріховність" допомагає клієнтові усвідомити особисту відповідальність за свої вчинки і змінити поведінку в позитивному напрямі, а коли,
- навпаки, перешкоджає успішному рішенню життєвих проблем.
- Отже, не завжди консультант повинен поспішно звільняти клієнта від відчуття провини.

КЛІЄНТИ З ПЕРЕЖИВАННЯМ ПРОВИНИ

Іноді потрібно допомогти пережити неминучу гріховність, яка самою природою призначена людині.

- Звільнення від невротичної провини припускає усвідомлення її "уявності".
- Тільки у такий спосіб є можливим очищення.
- В усіх випадках консультантові потрібне глибоке знання різних аспектів переживання провини.

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Сльози, зазвичай, заважають спілкуванню.
- Виключенням не є і консультативні зустрічі.
- Немало клієнтів, особливо жінок, хвилюються, розповідаючи про нерозв'язні труднощі свого життя, трагедії і не можуть говорити без сліз.
- Сльози сприяють спогадам про важкі ситуації і поверненню до них.

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- **Більшість консультантів намагаються утримати клієнтів від плачу і спрямовують на це частину своїх зусиль.**
- **І тут виникає небезпека, що, намагаючись обійти хворобливі переживання і не спровокувати сльози, можна пропустити важливі аспекти життя клієнта.**
- **Через неможливість достатньо зрозуміти клієнтів консультант іноді стає об'єктом їх маніпуляцій.**

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Деякі консультанти свої зусилля із утримання клієнтів від плачу пояснюють тим, що розхвильований і плачучий клієнт не здатний нормально говорити
- Іноді консультант почуває себе винним через сльози клієнта, вважає, що довів його до сліз, боїться бути звинуваченим в нечуйності, інакше кажучи, схильний переймати на себе відповідальність за сльози.

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Проте насправді не консультант доводить клієнтів до сліз.
- Нарешті, не він — причина життєвих труднощів і особистих проблем клієнтів.
- Клієнти плачуть через свої особисті справи, і консультант тут ні при чому.
- Клієнт нерідко і починає, і перестає плакати без втручання консультанта.
- Коли помітно, що клієнт зараз почне плакати, потрібно зберігати спокій, почекати, поки він впорається з собою.

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Іноді, щоб узяти себе в руки, клієнт на якийсь час змінює тему бесіди, чому не слід опиратися.
- Якщо клієнт все ж розплачеться, потрібно дозволити йому плакати.
- Це нелегко, але багато що можна виграти.
- Коли клієнт виплачеться, самий час починати розмову.
- Дозволити плакати — є значно гіднішим, ніж змушувати заспокоїтись: "Будь ласка, не плачте."

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Консультантові слід знати, чому взагалі плачуть під час консультування
- Головна причина, - звичайно, тягар проблем клієнта, його пригніченість, проте ця причина не єдина.
- Більшість людей, особливо жінки, плачуть від злості. Тут розрада нічим не може допомогти. Якщо клієнт плаче від злості попросту йому потрібно дозволити виразити свої почуття.
- Іноді плачуть в стані фрустрації, а часом від радості. У будь-якому випадку консультант повинен надати клієнтові можливість спокійно плакати в його кабінеті.

ПЛАЧУЩІ КЛІЄНТИ

- Не слід також намагатися надмірно співпереживати плачу, тобто поводитися подібно до матері, якій дуже хочеться утішити дитину, що плаче.
- Таке бажання, зазвичай, має певний еротичний відтінок;
- не даремно сльози часто служать засобом маніпуляції в міжособових, особливо в інтимних стосунках.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

У одному із словників по психіатрії (Slavney, McNeigh, 1978; цит. по: Storr, 1980) поведінка істериків характеризується таким чином: "Істерична особа відрізняється переважанням *потреби подобатися оточенню і прагненням здолати страх, що не вдається притягнути увагу.*

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

Це проявляється:

- **у невпинній активності,**
- **драматизації,**
- **брехливості,**
- **у спокушаючій, а іноді відверто**
- **сексуально провокуючій**
поведінці,
- **у незрілій і нереалістичній**
залежності від інших".

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істерики, намагаючись виглядати привабливими, витрачають нескінченно багато енергії і представляють себе в найдраматичнішому світлі. Це робить їх цікавими клієнтами.
- Вони "підкуповують" консультанта готовністю говорити про свої переживання.
- Правда, ці переживання, зазвичай, бувають художньо перебільшеними.
- Суть не в тому, що істерики говорять, а в їх манері говорити.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Не випадково MacKinnon і Michels (цит. по: Kennedy, 1977) вказують, що "початкуючі консультанти бесіду з істеричною особою вважають однією з найлегших, а досвідчені фахівці — однією з найважчих".
- Істерична особистість представляється дуже цікавою і привабливою тільки на перший погляд.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- На початку такого консультанта зазвичай справляють враження її жвавість, манера говорити, внутрішнє тепло, наміри зайнятися рішенням своїх проблем, що здаються серйозними
- Проте робота з такими клієнтами не така легка, як спочатку представляється.
- При глибокому розгляді з'ясовується, що істерики не такі вже емоційно багаті особи, а їх наміри відносно консультування зовсім не однозначні.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істеричні особливості формуються в ранньому віці.
- Прикладом може служити дитина, що домагається уваги батьків і постійно терпить в цьому невдачу.
- Коли батьки ігнорують потреби дитини в увазі і любові, дитина починає драматизувати свої потреби
- Чим більше "глухі" батьки, тим голосніше вона кричить, бажаючи бути почутою.
- Для досягнення своєї мети дитина використовує широкий спектр поведінкових форм — від сліз до хвороби.
- Схожі форми поведінки дорослих вже вважаються істеричними.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істерична особа, коли їй не вдається сподобатися оточуючим, готова використати усі можливі маски і ролі, які, на її думку, є прийнятними.
- Так втрачається особистісна ідентичність, внутрішній стержень, що створює почуття "справжнього я".
- Таким чином, відбувається підміна реального життя інсценуваннями

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істеричні клієнти в консультуванні намагаються скористатися своїми якостями, особливо з консультантом протилежної статі (класичний варіант — жінка-клієнт і чоловік-консультант).
- Зазвичай вони домагаються надання контакту еротичного, сексуального забарвлення.
- Проте така поведінка істеричної клієнтки є досить специфічною — якщо консультант виявляє хоч незначний інтерес еротичного характеру, вона зараз же відступає, пояснюючи, що зовсім інше мала на увазі.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істерична особа насправді не усвідомлює дії своєї поведінки, тому оточуючі часто почувають себе обдуреним, фрустрованими.
- Це традиційний стереотип поведінки істеричної особи в житті.
- Така постійна відмова перейняти на себе відповідальність за провокувальний флірт виключає нормальні стосунки з особами протилежної статі.
- Істерична особа тільки справляє враження теплоти і легкості в спілкуванні.
- Насправді вона постійно зазнає проблеми в справжній любові і інтимних привязанностях.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Еротичний відтінок поведінки істеричної особи зовсім не означає, що клієнтка жадає близькості — вона не знає, що робити з реальною інтимністю.
- Невербальні сигнали служать їй тільки як замітники справжньої фізичної близькості.
- Істерична особа постійно шукає любові, проте не уміє створювати зрілі стосунки.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Ще одна особливість істеричної поведінки, що зустрічається в консультуванні, — представлення себе в якості безсилої і залежної істоти, прагнучої турботи і уваги з боку сильної батьківської фігури.
- Консультанта в таких випадках намагаються перетворити на замітника батька.
- Істеричній клієнтці по суті не потрібний коханий, їй потрібний хороший батько.
- Ось чому вона буває шокована, дочекавшись відповідних реакцій на свою провокуючу поведінку.
- Представлення себе в ролі дитини, що вимагає опіки, є дуже характерною для істерика.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Слід зазначити, що стосовно осіб своєї статі істерична особа частенько є антагоністичною і схильна до суперництва, вона убачає в інших жінках конкуренток у боротьбі за увагу оточення.
- Поведінка істеричної особистості може провокувати у консультанта контрперенесення. Тому консультант, працюючи з такими клієнтами, повинен постійно контролювати свої почуття.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істерики найчастіше звертаються з проблемами, пов'язаними з сімейними стосунками і сексуальним життям.
- Проблеми криються в небажанні жертвувати собою в стосунках будь-якого характеру.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Незважаючи на зовнішню сексапільність, більшість істеричних осіб не здатна до нормальної сексуальної реалізації.
- Жінки, як правило, скаржаться на фригідність, яка є реакцією на страх перед своєю сексуальністю.
- Чоловіки - істерики нерідко страждають імпотенцією і схильні до гомосексуалізму

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Істеричні особистості використовують різні форми психологічного захисту, які консультантові потрібно знати. Досить характерним є витіснення пробудженої сексуальності,
- В результаті бракує сексуальних переживань, з пам'яті зникають деякі події.
- Істеричні особистості мають схильність до фантазування - тільки у уявному світі вони отримують багато любові і уваги.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Символічне задоволення потреб є найприйнятнішим тому що мало зачіпає конфлікти, що таяться у несвідомому.**
- У істериків дійсність часто змішується з фантазією; вони вірять у свої вигадки. У їх поведінці звичайною є і регресія у поєднанні із запереченням, яке дозволяє не усвідомлювати сенс власної поведінки.**

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Для більшості істеричних клієнтів, особливо жінок, характерною довга історія лікування у багатьох лікарів.
- Як відомо, при істеричному неврозі часто зустрічається феномен конверсії, що став відомим по опису Freud.
- В цьому випадку внутрішній психологічний конфлікт виражається тілесним симптомом, який стає його символом.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Тому істеричні особи безперервно лікуються від найрізноманітніших соматичних порушень.
- Зазвичай, конверсійні симптоми набувають форми втрати чутливості : анестезія кінцівок, сліпота, глухота і тому подібне.
- Більшість істеричних клієнтів під час консультування дуже емоційно розповідають свій анамнез.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

Говорячи про невротичні симптоми, важливо підкреслити їх вторинну вигоду для клієнта. Цю вигоду клієнт не усвідомлює або усвідомлює лише частково.

Істеричні симптоми служать трьом основним цілям:

- " карають" осіб, до яких клієнт переживає ворожість;
- допомагають клієнтові уникнути неприємних, лякаючих, потенційно принижуючих ситуацій;
- допомагають пробудити симпатію оточення або привернути до себе їх увагу.

ІСТЕРИЧНІ ОСОБИСТОСТІ

- Тому нерідко виникає очевидне протиріччя між висловленими клієнтом бажаннями і почуттями і тим, про що говорять його симптоми.
- Це протиріччя викликає у консультанта підозру, що клієнт нещирий і симулює.
- Розібратися в ситуації консультантові допомагає його інтуїція, яку не слід ігнорувати.
- Покладаючись на інтуїцію, можна не лише ідентифікувати істеричних клієнтів, але і уникнути різноманітних пасток, що таяться в роботі з ними