20. Психоаналитический подход в современной социальной работе

Психоаналитический (психодинамический) подход

- В основе поведения лежат биологические инстинкты, неосознаваемые процессы (защитные механизмы, детские впечатления, привязанности и травмы).
- Развитие умения контролировать и управлять своими импульсами.

Психоаналитический (психодинамический) подход

- Основная цель – улучшение понимания самого себя.
- Признает важность процессов между собой и «значимым другим», между прошлым и настоящим опытом, между внутренней и внешней реальностью.

Основные идеи:

- Психологические защиты.
- Сопротивление изменениям.
- Амбивалетность желаний.
- Перенос и контрперенос.
- Развитие способности заботиться.
- Процесс рефлексии.
- Возвращение к точкам фиксации в развитии.

Основные понятия

- Перенос – бессознательное желание клиента удовлетворить свои потребности за счет человека, который с ним работает (психологическая зависимость от психолога, фантазии, неадекватно сильные чувства).
- Контрперенос – тот же бессознательный процесс начинается у психолога.
- Сопротивление защищает актуальное состояние клиента от изменений.
- Психологические защиты – механизмы, которые служат устранению или сведению до минимума негативных, травмирующих переживаний, связанных с состоянием тревоги или дискомфорта.

Основные проблемы клиентов:

- Материнская депривация.
- Симбиотические отношения.
- Психологическая зависимость.
- Созависимость.
- Саморазрушающее поведение.
- Острые защитные поведенческие реакции.
- Агрессия.
- Нарциссическое поведения.

Задачи:

- Контролировать бессознательные импульсы.
- Осознать.
- Уменьшение чувства неполноценности.
- Выразить себя полно и откровенно.
- Переключить внимание с себя на других, воспитание социального интереса.
- Додать себе и другим того, чего не хватало.
- Развить самостоятельность и осознанность в принятии решений.
- Определение, признание и использование собственных ресурсов.
- Смена ценностей, мотивации.
- Изменение стиля жизни, осознание жизни и ее цели.

Техники:

- Техника поддержки – эмпатийное, активное слушанье, принятие и признание достоинств клиента.
- Техники изучения и описания (прояснение восприятия и чувств клиента относительно ситуации).
- Техники внушения.
- Техники прямого влияния – убеждение.
- Обучение- информирование, обучение установлению контактов с людьми, выразить подавленные чувства, которые мешают мыслить и влияют на поведение.