

Поляков Евгений Анатольевич

**3 модуль
«Рилив-терапия проблемных ситуаций
и личностных расстройств»**

День 7

<http://polyakovcenter.ru/> e-mail: polyakovcenter@gmail.com

Instagram: [@polyakovcenter](https://www.instagram.com/polyakovcenter) тел.: +7 (925) 806-71-22

+7 (906) 075-17-16

Грубые ошибки в сессии

Существуют ошибки, которые многие психотерапевты повторяют из сессии в сессию, что приводит к существенным проблемам.

Мы разберем критические ошибки, которые приводят к полному коллапсу терапии.

Если вам удастся избегать этих ошибок – это залог вашей безопасности, вашей репутации и хорошего состояния ваших клиентов.

1. Непрояснение стимульного вопроса. Мы воспринимаем клиента таким же, как и мы, и считаем, что то, что понятно нам, так же понятно и клиенту. На самом деле это не так. Слова, из которых состоит вопрос, другой человек может трактовать по-своему.

Мы спрашиваем клиента, как он понимает вопрос, о чем он будет рассказывать в ответ на этот вопрос. Только после этого мы можем понять, понимает он вопрос или нет. Иногда бывает полезно поработать с тем определением слова, которое есть у человека: выслушать его определение, а потом посмотреть определение в толковом словаре и обсудить правильный смысл с клиентом. Проясняя вопрос, мы обозначаем ту область, с которой мы на *Филив*

2. Вступление в полемику с клиентом. Если человек просит вас что-то уточнить, если есть необходимость что-то обсудить – это стоит делать. Но уходить в рассуждения, удаляться от намеченной темы нельзя. Во время сессии клиент не должен задавать вопросы психологу. Как только клиент задал вам вопрос – это уже не сессия, а чаще всего болтовня.

Если у человека возникает вопрос, лучше всего развернуть его в сторону сессии: ***«Давайте посмотрим, почему у вас возник этот вопрос? Давайте посмотрим, почему вы не согласны?»***.

Любое обсуждение занимает 3-5 минут, все, что длится дольше – это уже не обсуждение, а разглагольствование, чему в сессии не место. ***Филив***

Почему это происходит? Потому что у клиента есть сопротивление. Работать с проблемой, конечно, всегда трудно. И **человеку проще поболтать**, чем поработать. Когда вы тормозите клиента и возвращаете к сессии, часто вы можете услышать: «Ах, не получилось!». То есть человек сам примерно понимает, что он делает и что происходит. Поэтому если вы поддаетесь на эту уловку, для клиента вы становитесь непрофессионалом, вы теряете в его глазах свой авторитет.

Грубые ошибки в сессии
2. Вступление в полемику с клиентом

Мы стремимся не давать возможности клиенту уклониться от болезненных тем. Если тема слишком болезненная, лучше это обсудить: «Возможно, об этом сейчас не стоит разговаривать, потому что тема еще не готова, и вам слишком тяжело». Это буквально одна минута, и вы двигаетесь дальше. На пустые разговоры можно потратить не одну сессию.

Если вы чувствуете, что вы этого клиента не удерживаете, вам нужно либо обратиться за супервизией, либо передать данного клиента кому-то из своих коллег (видимо, этому клиенту нужен другой специалист, с другим психотипом, потому что клиент и терапевт должны как-то соответствовать друг другу по темпу умственной деятельности, по другим параметрам).

3. Недоведение темы до завершения. Иногда в самом начале работы может сложиться так, что вы не можете довести тему до завершения, не можете получить те инсайты, какие были желательны, а получаете только промежуточные инсайты. Это нужно зафиксировать в протоколе, чтобы потом вернуться к этой теме.

Если же мы все процессы не доводим до инсайта, то качество такой работы будет значительно ниже. Мы потеряем три четверти результата, который мог бы быть у нашего клиента.

Грубые ошибки в сессии
3. Недоведение темы до завершения

Будет колоссальной ошибкой продолжать задавать вопрос после того, как уже достигнут результат, так же, как и завершить тему до достижения этого результата. С этим нужно учиться работать, обращать на это внимание.

У клиента в конце работы с темой должно быть новое понимание, состояние уравновешенное, спокойное, без эмоций. Но нас также интересуют когниции по этому вопросу для того, чтобы завершить эту тему.

4. Игнорирование проблемы в настоящем времени. Если мы видим, что человек чем-то опечален, чем-то озабочен, его внимание где-то застряло – будет крайне неверно работать с той темой, которую вы запланировали ранее. Прежде всего нужно разобраться с тем, что произошло в жизни человека недавно и беспокоит его. И делать это нужно до тех пор, пока внимание с проблемной области не уйдет.

Иногда спасают ресурсные техники (из 2 модуля). Вопросы фактически ни о чем, человек может ответить что угодно. Такие открытые вопросы дают хороший результат. Но это происходит не всегда. Иногда приходится очень тщательно искать, что же расстроило вашего клиента.

Первый вопрос в сессии: **«Что происходило в последнее время?»**, **«Что происходило между сессиями?»**. Если мы будем пытаться работать поверх существующей острой проблемы, мы получим не улучшение, а ухудшение состояния.

5. Игнорирование претензий со стороны клиента. Если вы чувствуете, что человек недоволен результатами работы, если у него есть какие-то другие претензии, это никогда нельзя пускать на самотек. Во-первых, это уже является проблемой в настоящем времени, человек в замешательстве: то ли ему продолжать терапию, то ли бросить, то ли говорить вам что-то, то ли не говорить, и что ему делать вообще. Конечно, пользы от такой работы будет немного. Во-вторых, проблема будет разрастаться, множиться, клиент станет подозрительным, несговорчивым. И если дождаться, когда это само «шарахнет», то

РИЛИВ

Поэтому, как только появились первые звоночки, обязательно нужно прояснить, что не так, чего клиент ожидает, что он не получил. Возможно, он что-то хотел сказать и не решился, или же сказал в сессии что-то лишнее. Также может быть проблемой, если человек где-то сказал о вас что-то критическое, и теперь это его гложет. Все это нужно из него достать и отработать.

6. Признание и непризнание ошибок. Часто клиент может считать что-то вашей ошибкой. Есть клиенты, которые будут требовать, чтобы вы признали допущенную ошибку, даже если ее не было.

Если вы признаете ошибку, у клиента сразу появляется повод сыграть в «Ну вот, попался, негодяй!». Он запомнит это и будет вам напоминать при каждом удобном случае. Если не признать ошибку, он останется крайне недоволен и будет везде говорить, что вы работаете плохо и не хотите идти навстречу и соглашаться с этим.

Ошибка может быть реальной. Например, вы использовали технику «Предмет в теле» (из 2 модуля) и забыли предупредить клиента, что на следующий день может быть понижение эмоционального фона и даже легкая депрессия ситуативного характера. Или вы пытаетесь работать с какой-то темой, а она «не идет» (плохо выбрали тему, плохо выбрали вопрос).

Мы в психологии работаем методом проб и ошибок, и иногда не получается сразу выбрать 100% эффективный способ работы именно с этой проблемой клиента. Мы отрабатываем разные варианты. Кроме того, психолог тоже человек и может ошибиться. Но нужно, чтобы это не сказывалось на процессе терапии.

Ни один подобный случай нельзя оставлять без внимания.

Грубые ошибки, которые вы допустили нужно признавать. Но не каяться и не посыпать голову пеплом – это разрушает уверенность клиента в вас как в специалисте и ведет к разрушению процесса терапии.

Любая реакция на реальную или мнимую ошибку психолога, любая трудность у клиента в сессии – не просто так. Один клиент заметит вашу ошибку, скажет об этом, но не заострит внимание и будет работать дальше. А другой клиент расстроится, «зависнет», будет требовать раскаяния.

Скорее всего это сценарное событие в жизни такого клиента, с ним и работать нужно соответствующим образом. Нужно искать **иррациональные убеждения**. Данное событие можно взять как активирующее событие и отработать по «**Линии времени**». Можно взять его как **проблему клиента**: он не может справиться с чужими ошибками. А ведь это происходит в жизни постоянно. Точно так же его ребенок совершает ошибки – и он реагирует столь же бурно уже в адрес ребенка. После того, как вы проработаете ряд подобных историй, у вас не будет трудностей в терапии, и вы больше не будете на этом останавливаться. Материал, который появи

Если клиент жестко настаивает, вы можете ему на это указать: «Давайте посмотрим, возможно вы то же самое делаете со своими родными, подчиненными, коллегами, начальниками, в каком-то государственном органе. Представьте, какая у них на это реакция, и сколько вы при этом теряете».

7. Ошибка всемогущества. Начинаящий психолог берется за все сразу и считает, что у него все получится. Но при этом упускает некоторые важные моменты.

Не стоит проводить аналогию между двумя клиентами с одинаковыми проблемами: с одним все получилось очень быстро, а с другим никак не получается. При этом первый пришел сам, и вы у него были не первым психологом, а другого привели за руку, и он не мотивирован. К тому же у первого это была текущая проблем, а у второго синдром, сложившийся с раннего детства.

Можно пообещать быструю терапию, и это обещание не оправдывается. На людей это может повлиять по-разному. Один человек войдет в терапию, поймет, что эта проблема гораздо глубже и продолжит работать дальше. А другого это может очень сильно расстроить, потому что он рассчитывал именно на эти 20-30 часов, а результатов все нет (там, например, малая психиатрия, и вы мало что можете сделать за такой короткий промежуток времени). Нужно разобраться: если это норма, может хватить 70 часов; если перед вами психопат, может потребоваться от 150 часов. В основном же приходит малая психиатрия.

8. Солидаризация с клиентом. Вы симпатизируете клиенту, согласны с его выводами, решениями и поведением. Вы считаете, что его жена монстр, теща садист, начальник тиран, он не заслуживает того, что с ним происходит. Как только вы встали на его сторону – терапия закончилась. Вы теряете критичность к проблеме, и начинается игра с купонами.

9. «Заваленные» потоки. Сочувствие – бич начинающих психотерапевтов, и не только. Стремление помочь любой ценой также приведет к тому, что вы будете стремиться облегчить жизнь клиента, разбирать его жалобы, забыв о том, что он тоже что-то делает. Он превратится в зрителя и жертву в собственной жизни. Поэтому никогда не следует забывать прорабатывать направление «Что сделали вы?».

10. Предоставление личной информации. Чем больше клиент знает о вас, тем больше у него поводов вас обесценить. Он постоянно будет сравнивать вас с собой, с кем-то еще.

У психолога должен быть некий ореол таинственности, профессионализма, особенно в начале терапии. В любом случае ваша личная жизнь не имеет отношения к вашему клиенту. Крайне мала вероятность, что у вас есть что-то общее.

Кроме того, сообщение личной информации предполагает дальнейшее нарушение границ. Клиент начинает думать в сессии не о том, о чем следует, и крайне значимая фигура психотерапевта начинает становиться банальной, незначимой в его глазах.

Еще хуже, если психолог сообщает своему клиенту какую-то информацию о себе, а потом клиент узнает, что это не соответствует действительности.

Если клиент задает бестактные и лишние вопросы, их нужно отклонять. Можно спросить: **«Почему вас это интересует? Давайте посмотрим, что вас беспокоит (но именно в профессиональном ключе)»**. Или сказать, что это не имеет отношения к терапии, мы работаем исключительно с проблемами клиента.

Через какое-то время терапии, когда клиент уже решил свои проблемы и уже так сильно не интересуется вами, вы сами можете почувствовать, что с ним общаться вполне комфортно.

11. Советы о том, что должен думать клиент.

Мы ни в коем случае не говорим клиенту, что он должен думать или чувствовать в той или иной ситуации. Это будет обесцениванием его эмоций. Кроме того, высокая значимость фигуры психотерапевта может привести к тому, что человек любое ваше слово будет воспринимать как единственно верное мнение, а отступление или внутреннее несогласие с этим мнением будет рождать у него чувство вины. Только сам клиент может оценивать свои мысли и действия как правильные или неправильные. А подобное чрезмерное влияние психотерапевта на клиента уже выходит за рамки оговоренных условий терапии.

Работа с финансовыми проблемами

Тема денег очень значима в жизни человека.

У большинства клиентов, помимо первоначальных заявленных проблем, обнаруживаются серьезные трудности в отношении денег, с которыми также приходится работать в терапии.

Кроме того, деньги сами по себе являются очень мощным стимулом не только в финансовых вопросах, но и в различных областях жизни человека.

На деньгах построена вся наша жизнь – отдых, образование, семья, жилье, питание. Если мы решаем какие-то финансовые проблемы человека, то те же самые установки, которые мы выявили на деньгах как на лакмусовой бумажке, перестают действовать и в других областях жизни (поскольку решения у человека часто не содержат узко определенного объекта). Верно и обратное: человек свое решение применяет к вновь возникающим проблемам.

Утверждение «Деньги – зло» неверно. Деньги всего лишь проявляют те качества, которые заложены в человеке. Когда говорят, что «деньги испортили» кого-то – это значит, что он таким и был, просто ввиду недостатка ресурса человеку пришлось мимикрировать, подстраиваться, вести себя лучше, чем хочется, а тут появился ресурс – и он проявил себя «во всей красе».

Поскольку деньги – универсальный ресурс, мы используем их в терапии в двух качествах:

- объект в теме финансовых проблем
- инструмент терапии

Если мы хотим работать с финансовыми проблемами, мы должны начинать работу с **прояснения самого феномена денег** (что такое деньги и как они функционируют). Вы сразу обнаружите, что многие клиенты этого не знают.

У денег есть три базовые функции:

1) **Деньги – это средство обмена.** Когда у вас есть деньги, вы можете их на что-то обменять. С этой функцией денег знакомы все.

2) **Деньги – это эквивалент.** С помощью денег мы можем оценить ценность чего-то. Если человек говорит: «Меня недооценили, мне платят мало денег» – ничего подобного, это и есть его реальная стоимость. Сколько платят – столько он и стоит. Отсюда вытекает решение проблемы: если человек будет требовать, чтобы ему платили больше, проблему это не решит. Проблема в том, чтобы поднять его ценность, его стоимость, тогда ему сразу предложат больше денег. **Стоимость человека заключается не только в его способности производить какой-то продукт, но и в его способности продавать этот продукт, в том числе продавать самого себя.** Вы своему клиенту продаете себя при каждой встрече, в каждой сессии, в *ФРИЛВ*

3) **Деньги – объект накопления.** Вторую функцию люди часто путают и неправильно оценивают, а третью функцию денег люди часто даже не предполагают. Задайте своему клиенту вопрос: **«Где у вас растут деньги, где они живут, накапливаются?»** – человек может не найти ответа, потому что у него нет такого места, у него их нигде нет.

Из третьей функции денег вытекает правило: примерно 10% дохода должно идти в накопление (это те деньги, которые вам не принадлежат). Эти деньги пойдут на непредвиденные траты, лечение, решение экстренных ситуаций. Это правило позволяет реже брать в банках кредит (в кредит вы берете на время одну сумму, а отдаете навсегда сумму боль

Если все деньги будут оседать в накоплениях, тогда деньги перестанут приходить. Если вы их не тратите – значит они вам не нужны. Поэтому деньги должны тратиться, но должна оставаться какая-то часть.

Если у человека нет денег – это значит, что на бессознательном уровне ему эти деньги не нужны. В борьбе сознания с бессознательным побеждает бессознательное. С этим нужно разбираться очень аккуратно, чтобы убедить свое бессознательное в том, что деньги вам необходимы.

Нужно обязательно отработать все **травмы, связанные с деньгами**. Травм будет немало, и все они тяжелые (поскольку тема очень сложная). Травмы можно поднимать разными способами. Например, задать вопросы: **«Вспомните время, когда вы получали удовольствие от денег», «Вспомните время, когда с деньгами было плохо»**.

Мы помним, что нам нужно убрать весь позитив и весь негатив, перевести это из эмоционального процесса в когнитивный.

Также можно поинтересоваться: **«Почему вам не нужны деньги?»**, **«Почему иметь деньги плохо?»** – здесь можно поднять много культуральных, архетипических проблем.

Также можно подкрепить вопросами: **«Когда полученные вами деньги стали для вас проблемой?»** – **«Когда потраченные вами деньги стали для вас проблемой?»** (вопросы чередуются) – можно сделать в таком варианте, а можно проработать эту пару вопросов по четырем направлениям.

Это все работа с травмой.

Еще один важный элемент – **долги**. Чтобы решить проблему с финансами у клиента, нужно обязательно решить проблему с его долгами. Если вы этого не сделаете, все ваши усилия будут впустую – вы отработаете какие-то моменты, но проблема в целом не будет решена.

Все мы вовлечены в эти процессы: кто-то взял в долг, кто-то дал в долг. С позиции бессознательного мы часто миллионеры, чего в реальности нет. Если вы взяли деньги в банке, бессознательное видит эти деньги и считает, что у вас их много. О том, что вам придется их возвращать, оно не задумывается. Бессознательное мыслит странными категориями и странными фрагментами. Вы взяли деньги у банка – значит они у вас есть. Вы дали кому-то в долг.

Какой выход из этой ситуации? Обязательно нужна **реструктуризация долгов**. Когда вы проведете реструктуризацию долгов, денег будет приходиться больше. Если вы знаете, что кто-то вам должен деньги, но он их вам не отдаст – вы должны их «списать» (согласиться с их потерей). Есть правило: «Дал деньги в долг – должен сразу с ними попрощаться». Тогда ваше бессознательное «приведет» вам новые деньги. Если этот долг вам вернут, пусть это будет для вас приятным сюрпризом.

Если вы кому-то должны деньги, то, в переводе на язык бессознательного, ***эти деньги находятся у вас, значит больше вам денег не нужно***. Поэтому если вы должны кому-то некоторую сумму, вы должны признать это как расход и спланировать в

Сюда также включаются все долги (материальные и нематериальные), которые на вас навешали другие – они считают, что вы им должны, или, наоборот, они вам должны. С ними нужно работать точно так же – вы должны с ними разобраться до инсайта. Разбираете все: кому должен клиент, сколько должен, исследуете тему каждого долга. Работаете с этой темой до тех пор, пока она не «отвалится».

После такой проработки темы долгов человек обычно чувствует себя намного легче, у него появляются дополнительные источники финансирования.

Деньги должны «жить своей жизнью». Деньги – это не мешок, деньги – это поток. Поэтому у человека должно быть организовано финансовое планирование с графиками, четкими датами, четкой структурой. В этом случае ваше бессознательное будет на вашей стороне. Если нет четкого планирования, тогда возникает коллапс.

Еще одна проблема с деньгами: куда человек эти деньги собирается **потратить**? Деньги ради денег существовать не могут, деньги не могут быть целью. Деньги – это средство, это энергия, это материал, с которым мы работаем. Но если деньги становятся целью, то автоматически их не становится («Мы же должны идти к цели, а если эта цель реализуется – мы же тогда лишимся самого главного, а человек без цели жить не может» – поэтому денег у такого человека не будет никогда).

Если же у человека будет четкая, ясная, незамутненная цель, он будет в ней уверен – деньги будут к нему приходить для реализации цели, а не для того, чтобы любоваться на красивые н

Поэтому если мы проработаем цели, на которые эти деньги направлены, то вопрос решится. Здесь также нужно снимать внутреннее сопротивление, нужна негативная рефлексия: **«Почему не получится?», «Почему у вас не хватит денег на реализацию этого начинания?»**.

Богатый Папа пишет: «Есть временно обедневший миллионер, а есть временно разбогатевший нищий». Исходя из этого, нам нужно сформировать ту фигуру, образ нашего клиента, каким он себя видит и каким он хочет быть.

Если человек ставит себе какую-то планку, он ее либо достигнет, либо не дотянет до нее. Но можно сказать с уверенностью, что он никогда ее не перепрыгнет. Поэтому нужно ставить планку и работать над тем, как этой планки достичь. Ведь если человек планирует иметь какой-то уровень жизни, статус – для этого требуются определенные навыки, знания. Если у него есть такая цель – он бессознательно начинает формировать ту личность, которая живет на таком уровне. НЛП рекомендует: найдите успешного человека и скопируйте его опыт, то есть живите его жизнью (начните жить сейчас так, как живет богатый человек, но не в плане затрат, а живите его жизнью в плане привычек, образа жизни, общения).

Также для работы с финансовыми проблемами подходят техники по визуализации. Если вы сумеете создать образ идеального будущего – это даст существенный толчок. Но это можно делать только после решения всех текущих проблем клиента.

Для выявления установок, связанных с деньгами (и не только) можно использовать простую технику. Вам понадобится небольшой, но весомый мячик. Вы предупреждаете клиента, что он должен отвечать, не задумываясь. Бросаете клиенту мячик и быстро говорите: **«Деньги – это ...»**. Клиент машинально ловит мячик и должен продолжить фразу. Иногда вы можете услышать очень неожиданные определения и характеристики денег.

Далее можно работать уже с этими установками.

Все эти нюансы играют огромную роль. Поэтому их необходимо учитывать и прорабатывать.

После этого человек отметит, что денег больше не стало, но стало комфортнее жить – раньше денег не хватало, а теперь почему-то хватает, хотя суммы вроде те же самые. Ушли бессмысленные затраты, непонятные долги, странные движения денег. Теперь деньги не доставляют никакого дискомфорта. Оптимизация любого процесса приводит к позитивным результатам.

Возможно, у него появятся новые источники поступления денег, или увеличатся уже существующие.

**Учебная сессия
«Работа с финансовыми
проблемами»**

Задание:

Провести учебную сессию с использованием одного из приведенных выше вопросов по запросу клиента.

Заключение контракта в трансактном анализе

Трансактный анализ подходит к заключению контракта очень основательно. Это нечто основополагающее – сама суть психотерапии.

Само по себе заключение контракта является составной частью психотерапевтического процесса. Контракт может заключаться на протяжении большого количества сессий (даже 10 сессий), и в этом очень глубокий смысл.

Есть люди, которые на протяжении всей своей жизни ни разу не были в состоянии о чем-либо договориться, заключить соглашение. А ведь вся жизнь человека – это сплошные контрактные отношения. Однако мы предпочитаем думать о другом человеке и принимать решение за него. Мы почему-то думаем, что человек будет поступать так, как мы хотим, как мы думаем, и часто удивляемся, что происходит не так. И если у человека с этим действительно большие проблемы, то договориться с ним о чем-то, заключить контракт будет очень тяжело. При этом это крайне важное действие. Очень часто клиент подразумевает какие-то свои мысли, идеи, желания, и даже не слушает то, что вы ему говорите, он соглашается априори, но соглашается он не *Филив*

К чему это может привести в процессе терапии? У вас будут постоянные проблемы с клиентом, он будет вечно недоволен, потому что он ожидал чего-то другого. Это частая проблема людей, которые не способны принимать решения в жизни. Договоренности должны не подразумеваться, а именно заключаться.

По мере того, как мы будем удерживать контракт в постоянно актуальном состоянии, мы будем таким образом работать в том числе со способностью человека принимать решения. Поскольку это является серьезной проблемой нашего клиента, продолжительность работы над принятием контракта может быть также существенной.

По представлениям ТА, **если у нас нет контракта, начинать работу мы не можем.** Возможно, это излишне жесткое утверждение. Но если с контрактом проблем нет, вы можете проговорить это с человеком максимум за 5 минут (в норме). Если речь идет не о норме, тогда мы договариваемся о каких-то иных условиях работы, но это тоже контракт, это тоже договоренность.

Вместе с тем, в ТА контракт понимается крайне формально, что иногда мешает работе. Контракт, конечно, следует трактовать шире, как работу с неким состоянием. Контракт может включать в себя нерешаемые проблемы, но тогда клиент должен определить, что мы работаем над улучшением состояния и какие риски при этом возникают.

Тем не менее, пока с клиентом все хорошо, мы обычно о контракте не задумываемся. Клиент приходит довольный, у него что-то происходит в жизни.

Но чем острее его проблемы, тем серьезнее у нас проблемы с клиентом. В частности, это происходит потому, что, приходя на новую сессию, клиент выдвигает новые запросы, жалобы, переживания и просит работать именно с этим. Мы не можем заранее предсказать, что случится с нашим клиентом (будут ли у него во время терапии проблемы на работе, семейные проблемы, обидит ли его кто-то или обесценит).

Конечно, если это происходит, **мы должны каждый раз возвращаться к контракту** и указывать человеку на то, что в данный момент нам нужно решить локальную проблему, а не ту, над которой мы изначально договаривались работать.

Более того, если клиент, мягко говоря, не очень активно работает в сессии, ему стоит указать на нарушение контракта (контракт подразумевает добросовестную работу в сессии) и на то, что время терапии тратится зря.

Психологическая часть контракта включает:

- Предложение и согласие на консультирование (клиент имеет право решить, хочет ли он работать с данным конкретным специалистом и в предлагаемом ему психологической парадигме).
- Формулирование и утверждение запроса.

Административная часть контракта включает определение:

- времени встреч (временные границы, возможность опозданий).
- частоты встреч, примерной длительности консультирования, условий прекращения контракта.
- места проведения консультирования в случае отсутствия у консультанта личного кабинета.
- формы оплаты сеансов, возможности отсрочек, условий оплаты пропущенных сессий.
- особых условий: возможности телефонных звонков или сообщений в перерывах между встречами, времени звонков и их оплаты,

1) Контракт должен быть в отношении самого клиента. Если клиент приходит к вам с запросом: «Я хочу улучшить свои отношения с супругой» или «Я хочу, чтобы супруга относилась ко мне иначе» – на языке контракта запрос будет звучать совершенно иначе: «Я хочу научиться действовать так, чтобы супруга относилась ко мне желаемым образом». Если у вас этот контракт записан и на следующей сессии клиент начинает жаловаться на супругу, то вы возвращаетесь к контракту: «Мы договорились о том, что вы не будете жаловаться, а мы будем искать способы взаимодействия с супругой (поток претензий не идет в направлении реализации контракта)». Далее вы переводите это на язык контракта и задаете вопросы: **«Как вы реагировали на деі** *Филив*

Время, затраченное на заключение контракта, в дальнейшем с лихвой окупится, потому что во время терапии мы потеряем гораздо меньше времени. Контракт позволяет нам заниматься терапией, а не выслушиванием бессмысленных жалоб клиента.

Адекватного клиента нам не придется возвращать к контракту на каждой сессии, но с определенным типом клиентов такая твердость будет оправдана (бывают разговоры часами, и человека очень сложно вернуть в сессию). Хотя иногда приходится потратить 15 минут, чтобы выслушать клиента, подтвердить и вернуть его к работе в сессии.

Заключение контракта в ТА
2) Каждое действие должно оговариваться

2) Что касается трансактного анализа (и не только, в европейской практике): **каждое действие должно оговариваться**, каждая техника, каждая обрабатываемая проблема контрактуются. Мы объясняем следующий вопрос или технику и частично рассказываем, на что она направлена. В рамках трансактного анализа мы должны получить четкое согласие нашего клиента, что мы будем это делать. Если в один прекрасный момент клиент скажет, что ему это надоело, вы опять возвращаете его к контракту, потому что в рамках этого контракта есть обязанности и у вас, и у клиента (помощь клиенту с вашей стороны в преодолении сопротивления).

3) Контракт должен быть выполнимым. Клиент озвучивает вам то количество часов, которое он готов потратить на работу, и вы оцениваете, насколько поставленная цель может быть реализована. Без ограничения по времени реализовать можно практически любой контракт, но нужно понимать, что может потребоваться большое количество времени, особенно если у вашего клиента малая психиатрия.

Соглашаться в надежде на «авось» или на то, что клиенту понравится и он продолжит терапию, в принципе неверно. У клиента могут возникнуть серьезные претензии к вам, к тому же у него может не оказаться времени и средств. Поэтому рекомендуется давать клиенту картину немного хуже, чем в реальности. Закончите раньше – хорошо.

Если клиент запрашивает что-то нереальное, в вашем понимании, в таком случае согласия быть не может.

4) Контракт должен быть измеряемым. Мы должны дать клиенту такое изменение, которое можно будет как-либо оценить, идентифицировать (была проблема – и ее не стало, была проблема – и она ослаблена на 50%). Если измерить результат невозможно, что же мы делали столько часов?

Здесь на помощь приходит психодиагностика. Если вы сделали контрольные замеры в начале терапии и после терапии, у вас будут объективные данные, и вы сможете говорить о том воздействии, которое было оказано. Эти тесты нужно уметь читать (например, рост вербальной агрессии – это обычно хорошо, так же, как и уменьшение аутоагрессии). Но нужно помнить, что вы, как психолог, даете клиенту т

Мы должны объяснить нашему клиенту, что такое защитные механизмы (социально желаемые ответы – ответы, даваемые защитными механизмами, это и есть сопротивление). Мы говорим, что проблема всегда решается через ее обострение, обострение говорит нам о том, что мы сейчас в середине процесса. Проблема только в том, что если психолог это не указал при заключении контракта, то потом с его стороны это будет выглядеть как переигрывание ситуации. Также параллельно мы записываем жалобы, которые озвучивает наш клиент, и потом можем вернуться к этим жалобам и сопоставить, что было тогда и что есть сейчас. Обострение действительно возможно.

Но чаще всего результаты тестов показывают изменения личностных характеристик в лучшую сторону. К тому же, всегда сначала фиксируются клинические изменения, а потом уже личностные, желаемые и заметные в реальной жизни.

Кроме того, если вы видите, где тесты совершенно нереалистичны (невалидны), вы это сразу указываете человеку: состояние гораздо хуже, чем то, что показывает данный тест.

Заключая контракт, мы можем говорить об уменьшении проблемы, о снижении напряженности, снижении сложности состояния. Для этого проблему и сложность нужно четко описать вначале. А потом то, что клиент вам описывает после определенного количества часов терапии. Таким образом вы *ФЛНВ*

Что делать в случае, если в какой-то момент **клиент** **начинает «съезжать» с контракта** (приходит к пониманию, что ему этот контракт не нужен; начинает вас куда-то уводить; отступает от выполнения программы; высказывает свое недовольство)?

В таком случае мы перезаключаем контракт – останавливаем терапию и возвращаемся к самому началу, к заключению нового контракта.

Контракт должен быть достаточно четким: чтобы прекратить терапию, мы должны справиться с проблемой клиента (или уменьшить ее), а также с ухудшением, которое, возможно, возникнет.

Перезаключая контракт, мы исходим из текущего состояния, в котором сейчас находится наш клиент («Да, мы сейчас заканчиваем то, ч

Как эго-состояния участвуют в заключении контракта.

Родитель и Ребенок будут пытаться оказывать самое большое влияние. При этом Родитель будет говорить с вами с позиции норм, социальных установок, которые зачастую и приводят к возникновению проблемы.

Если вы разговариваете с Родителем – вы разговариваете с родительскими фигурами, которые в данный момент отсутствуют, и договориться с ними невозможно, вы разговариваете с пустотой. Поэтому, конечно, Родителя нужно изолировать в процессе заключения контракта и перейти на взаимодействие Взрослый-Взрослый. Только два Взрослых могут договориться о чем-то.

Заключение контракта в ТА Как эго-состояния участвуют в заключении контракта

По воззрениям ТА, Ребенок всегда победит. Если Ребенок не захочет, он разрушит любой самый замечательный контракт. Поэтому Ребенку нужен соблазн, какая-то выгода, удовольствие, мы должны ему преподнести «сахарную косточку» (чем ему будет выгоден этот контракт).

Родитель проиграет, если вы объедините Ребенка со Взрослым. Если Ребенок и Взрослый работают в паре, даже самый сильный Родитель не сможет испортить терапию. Речь, конечно, идет о норме. По отдельности ни Взрослый, ни Ребенок не смогут добиться перевеса. И если нет контакта с Ребенком вашего клиента, терапия будет идти через пень-колоду.

Заключение контракта в ТА
Как эго-состояния участвуют в заключении контракта

При этом, если Родитель сильный и конфликтный, первый удар в терапии нужно будет направить по глупости Родителя вашего клиента. А Ребенку мы можем обещать, например, свободу от Родителя или заботу Родителя о Ребенке – для Ребенка этого более чем достаточно.

Поэтому в каждом контракте у вас должно присутствовать «хочу». Потому что если все логично, правильно, интересно, но «не хочу» – терапии не будет.

Даже работая с ребенком, подростком, мы точно так же заключаем контракт. Потому что сначала дети соглашаются на терапию, а потом прячутся в шкаф.

Контракт вносит определенную ответственность клиента за достижение цели.
Контракт описывает, что должен делать клиент (обязанности клиента) – таким образом, сам клиент включается в процесс терапии. Что, конечно, для терапии крайне важно. Если наш клиент безответственный, работа ничем хорошим не закончится.

Если же вы попадаете в треугольник, когда родитель или представитель власти приводит к вам ребенка, чаще всего бывает отдельный контракт с представителем власти или родителем, и отдельный контракт с ребенком. Они могут

Все контракты делаются двусторонними, за исключением контракта с группой – контракт заключается не с отдельным участником, а со всей группой целиком. Хотя могут быть частные контракты с отдельными участниками (задаете вы вопросы или нет, включаете вы кого-то в работу группы или нет).

Разновидностей контрактов достаточно много.

Следует выделить следующие **виды контрактов**:

- **Антисуицидальные и антиубийственные.**

Контракты, обязывающие клиента отказаться от причинения вреда своему здоровью и здоровью других людей.

- **Антипсихозные.**

Контракты, делающие акцент на обязанности клиента проявлять заботу о своём психическом благополучии.

- **Контракты с «клиентами поневоле».**

Контакты, разграничивающие запросы самого клиента и запросы третьих лиц, обратившихся за психологической помощью для клиента (родители, организация, судебные органы и т.п.).

- **Скрытый контракт** – это бессознательная договоренность между клиентом и психологом, например, избегать достижения клиентом своей цели.