

# Почему сопротивление клиента благо для психолога?

- Чему, кому и зачем на самом деле сопротивляется клиент?
- Типичные форма сопротивления.
- Алгоритм и технология работы с сопротивлением клиента.

# ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА – ФУНКЦИИ «Я», С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ «ОНО» ПЫТАЕТСЯ ОСЛАБИТЬ СТРАХ, ПРЕОДОЛЕТЬ ЕГО ИЛИ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ НЕГО.

## Структура психики личности по З. Фрейду



Супер – Эго (Сверх Я) = Сверхсознание  
(Ценности, нравственность, духовность)  
самоконтроль

Эго (Я) = Сознание  
(Разум, рассудок, принцип реальности)  
внешний контроль

Ид (Оно) подсознание = бессознательное  
(Инстинкты, принцип удовольствия)  
нет контроля

# ФУНКЦИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗАЩИТ

1) ЗАЩИТА «Я» ОТ СТРАХА И ДИСКОМФОРТА.

2) ПРИ ФРУСТРАЦИИ МОТИВА ПОЯВЛЯЕТСЯ СТРАХ, ОН ВЫЗЫВАЕТ РЕАКЦИЮ ЗАЩИТЫ, НАЧИНАЮТ ДЕЙСТВОВАТЬ ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ.

3) ПРИМИРЕНИЕ ВЛЕЧЕНИЙ «ОНО» И ТРЕБОВАНИЙ «СВЕРХ-Я».

4) УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИНСТИНКТИВНЫХ ПОБУЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНО ПРИЕМЛЕМЫМ СПОСОБОМ.

**НО: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ ПРИВОДЯТ К УТРАТЕ РЕАЛЬНОСТИ, ПСИХОСОМАТИКЕ, НЕВРОЗАМ, УТРАТЕ СИЛ.**

# ВИДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗАЩИТ:

ОТРИЦАНИЕ  
ВЫТЕСНЕНИЕ  
РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ  
ПРОЕКЦИЯ  
КОНВЕРСИЯ  
ИДЕНТИФИКАЦИЯ  
РЕГРЕССИЯ  
СМЕЩЕНИЕ  
СУБЛИМАЦИЯ

## *Психологическая защита*

– форма проявления *взаимодействия индивида с окружающей средой* в ситуации возможного или действительного неуспеха деятельности.



**СОПРОТИВЛЕНИЕ – ЭТО НЕОСОЗНОВАЕМАЯ  
РЕАКЦИЯ ЗАЩИТЫ ПРОЦЕССУ ИЗМЕНЕНИЙ В ХОДЕ  
РАБОТЫ С ПОЖИВОТНЫМИ НАМЕРЕНИЯМИ КЛИЕНТА И ЕГО  
РЕАКЦИЙ ПЕРЕНОСА.**

СОПРОТИВЛЕНИЕ «НЕ ЛОМАЕМ», А ИСПОЛЬЗУЕМ ДЛЯ ИСЦЕЛЕНИЯ  
КЛИЕНТА.

### **ТРИ «ПОЧЕМУ»:**

ПОЧЕМУ СОПРОТИВЛЕНИЕ НАЧАЛОСЬ ИМЕННО СЕЙЧАС?  
ПОЧЕМУ ОНО ПРОИСХОДИТ ИМЕННО ТАКИМ ОБРАЗОМ?  
ПОЧЕМУ ВОЗНИКЛА ТРЕВОГА, СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОСНОВУ  
СОПРОТИВЛЕНИЯ И ИМЕННО СЕЙЧАС?

# КАК ПОНЯТЬ, ЧТО МЫ ЗАТРОНУЛИ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА И ОН СОПРТИВЛЯЕТСЯ?

- 1) Пауза, превышающая 5—10 секунд.
- 2) Многословные реакции, словесный поток.
- 3) Повторение предыдущего ответа на новый вопрос, как будто человек его не воспринял как новый.
- 4) Ответ клиента вопросом на вопрос.
- 5) Ответ клиента на предыдущий вопрос.
- 6) Ответы типа «не знаю» или отказ от собственного ответа.
- 7) Ответ очень отдаленно связан с вопросом.
- 8) Значение вопроса недооценивается, легкомысленная реакция.
- 9) Наличие в ответе неологизмов.
- 10) Непонимание вопроса либо вопрос не услышан.
- 11) Ответ содержит аффективный заряд, эмоциональную окраску.

## ПРОЯВЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ:

- КЛИЕНТ МОЛЧИТ
- «Я НЕ МОГУ ОБ ЭТОМ ГОВОРИТЬ»
- ОТСУТСТВУЮТ ЭМОЦИИ
- НАПРЯЖЁННАЯ ИЛИ СТАТИЧНАЯ ПОЗА
- ФИКСАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ
- РАССКАЗ О МЕЛОЧАХ КАК «УБЕГАНИЕ»
- ИЗБЕГАНИЕ ОПРЕДЕЛЁННЫХ ТЕМ
- РИГИДНОСТЬ
- СКУКА У КЛИЕНТА
- ЕСТЬ СЕКРЕТ
- «ВЕСЁЛЫЕ» СЕССИИ
- ОТРЕАГИРОВАНИЕ ВО ВНЕ
- ОПОЗДАНИЕ, ПРОПУСКИ, ЗАБЫВЧИВОСТЬ ПУНКТОВ КОНТРАКТА.

# ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С СОПРОТИВЛЕНИЕМ КЛИЕНТА

1) ОСОЗНАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ.

2) ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ:

- ПОДОЖДАТЬ, КОГДА ОНО ПОВТОРИТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ;
- ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТО КЛИЕНТА (КОНФРОНТАЦИЯ, ПРОЯСНЕНИЕ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ).

3) ПРОЯСНИТЬ КЛИЕНТУ МОТИВЫ И ФОРМЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

4) СПРОСИТЬ, В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ИЗ ПРОШЛОГО ОН ДЕМОНСТРИРОВАЛ ТАКОЕ ЖЕ ПОВЕДЕНИЕ.

5) ПОКАЗАТЬ, КАК ЭТА ФОРМА СОПРОТИВЛЕНИЯ СВЯЗАНА С ЕГО ЗАПРОСОМ НА КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ.

Кулаки пациента сжаты, челюсти сжаты, на щеке видны напряженные мускулы, его лодыжки перекрещены, сжаты, его лицо залито краской, глаза смотрят прямо перед собой, он молчит. Через несколько минут он говорит: «У меня депрессия. Даже больше, чем раньше. Я ненавижу себя. Прошлой ночью я немилосердно бил себя... (пауза). И это оправдано... (пауза). Мне ничего не приходит в голову... (пауза). Я застрял. Я не хочу работать. Я отказываюсь работать, когда чувствую себя так, как сейчас... (молчание). Я не хочу говорить... (длительное молчание)».

# ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С СОПРОТИВЛЕНИЕМ КЛИЕНТА

1) ОСОЗНАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ.

2) ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ:

- ПОДОЖДАТЬ, КОГДА ОНО ПОВТОРИТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ;
- ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТО КЛИЕНТА (КОНФРОНТАЦИЯ, ПРОЯСНЕНИЕ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ).

3) ПРОЯСНИТЬ КЛИЕНТУ МОТИВЫ И ФОРМЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

4) СПРОСИТЬ, В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ИЗ ПРОШЛОГО ОН ДЕМОНСТРИРОВАЛ ТАКОЕ ЖЕ ПОВЕДЕНИЕ.

5) ПОКАЗАТЬ, КАК ЭТА ФОРМА СОПРОТИВЛЕНИЯ СВЯЗАНА С ЕГО ЗАПРОСОМ НА КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ.

# ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С СОПРОТИВЛЕНИЕМ КЛИЕНТА

1) ОСОЗНАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ.

2) ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ:

- ПОДОЖДАТЬ, КОГДА ОНО ПОВТОРИТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ;
- ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТО КЛИЕНТА (КОНФРОНТАЦИЯ, ПРОЯСНЕНИЕ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ).

3) ПРОЯСНИТЬ КЛИЕНТУ МОТИВЫ И ФОРМЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

4) СПРОСИТЬ, В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ИЗ ПРОШЛОГО ОН ДЕМОНСТРИРОВАЛ ТАКОЕ ЖЕ ПОВЕДЕНИЕ.

5) ПОКАЗАТЬ, КАК ЭТА ФОРМА СОПРОТИВЛЕНИЯ СВЯЗАНА С ЕГО ЗАПРОСОМ НА КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ.

# ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С СОПРОТИВЛЕНИЕМ КЛИЕНТА

1) ОСОЗНАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ.

2) ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ КЛИЕНТУ:

- ПОДОЖДАТЬ, КОГДА ОНО ПОВТОРИТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ;
- ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭТО КЛИЕНТА (КОНФРОНТАЦИЯ, ПРОЯСНЕНИЕ, ИНТЕРПРЕТАЦИЯ).

3) ПРОЯСНИТЬ КЛИЕНТУ МОТИВЫ И ФОРМЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

4) СПРОСИТЬ, В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ИЗ ПРОШЛОГО ОН ДЕМОНСТРИРОВАЛ ТАКОЕ ЖЕ ПОВЕДЕНИЕ.

5) ПОКАЗАТЬ, КАК ЭТА ФОРМА СОПРОТИВЛЕНИЯ СВЯЗАНА С ЕГО ЗАПРОСОМ НА КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ.

# Практикум

1. «Я тут впервые, а как всё будет в разговоре с Вами?»
2. «Я не знаю, правильно ли это. Боюсь даже ошибиться. Вдруг Вы неправильно поймёте»
3. «Это всё не так, как вы говорите. Можете доказать свои слова?»
4. «Слушайте, мне-то психологи не нужны. Я просто посмотреть пришёл, мне интересно. Вы говорите, а я послушаю»
5. «Что вы всё про мои чувства спрашиваете? Ничего я не чувствовал. Я думаю, что всё дело в том, что он сказал!»