

Манухина Н.М.

www.manuhina-nm.ru

КРАТКОСРОЧНОЕ
Психологическое
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
(КПК)

Часть 1

Базовые принципы КПК

2010

Москва

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе

Мир полон консультантов!

Что делает консультирование краткосрочным

АКТУАЛЬНОСТЬ или что желаете немедленно?

СИСТЕМНОСТЬ или что/кто еще участвует?

ФОКУС или в чем проблема и где решение?

ЗДЕСЬ-И-СЕЙЧАС или результат, не сходя с места

Что может помешать осуществлять КПК

Как стать краткосрочным консультантом

Об авторе



Манухина Наталья Михайловна.

www.manuhina-nm.ru

Кандидат психологических наук, медицинский психолог, индивидуальный и семейный консультант, профессиональный коуч, преподаватель психологии, тренер обучающихся и развивающих программ.

Доцент кафедры психологического консультирования и общей психотерапии Института практической психологии и психоанализа (ИППиП, г. Москва).

Руководитель Центра Открытия Новых Возможностей (ЦОНВ) «Потенциал».

Член Общества семейных консультантов и психотерапевтов, Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги (ОППЛ), Российского психологического общества (РПО), Европейской психотерапевтической ассоциации (ЕРА).

Немного о себе. Родилась я в Москве 30 мая 1956 года. Окончив обычную среднюю школу, поступила в Московский институт электронного машиностроения. В 1978 году закончила его по специальности "Инженер электронной техники", в рамках которой работала в НИИ в течение 15 лет.

Годы «застоя» и «перестройки» составили большую часть моей сознательной жизни. Реальность ломает и пережевывает наше поколение непрерывно, вынуждая, с одной стороны, постоянно думать об элементарном выживании, а с другой, активно включаться во вновь создаваемую социальную жизнь. Иначе она бы выкинула или «сжевала» нас самих. Интересный и жесткий к людям период. Одновременно он открыл такие пути, которые до этого отсутствовали вообще. Например, получение второго высшего образования, возможность работать «совместителями» в нескольких местах, в том числе создавать собственный бизнес. Об этих годах надо писать отдельно...

И вот в 1996г. я окончила Академическую школу профессиональной психологии (г. Москва), позже переименованную в Институт практической психологии и психоанализа (ИППиП). С тех пор работаю психологом.

Как оказалось, практическая психология – это профессия непрерывного развития, которое требует и постоянного обучения. Постепенно я получила образование семейного, затем клинического психолога. Позже – тренера и профессионального коуча.

Теперь я провожу консультирование, психотерапию и коучинг отдельных лиц и их семей, а также обучающие и развивающие тренинги.

С 1998 г. в течение 10-ти лет работала в 20-й городской больнице Москвы. Там и пришлось разрабатывать иные, чем нас учили, краткосрочные методики помощи пациентам, находящимся на лечении в клинике лишь от двух до четырех недель.

Полученный опыт применяла также в консультации при ИППиП, где принимала семьи и отдельных клиентов.

В 2003 г. на клиническом материале защитила диссертацию на степень кандидата психологических наук.

Параллельно готовила учебный материал, который преподавала студентам ИППиП в процессе практики, которую они проходили под моим руководством в той же клинике. Постепенно студенты, обсуждая каждую встречу под супервизией преподавателей (со мной вместе практику проводила зав.отделением социально-психологической помощи больницы врач-психотерапевт Хаит Ф.И.), стали оказывать 100%-удачную краткосрочную психологическую помощь.

С 1996 года провожу также тренинги: обучающие, развивающие. Отдельные тематические тренинги постепенно сложились в целые обучающие программы. Одной из них является программа «КПК».

В 2007 году был учрежден Центр Открытия Новых Возможностей (ЦОНВ) «Потенциал», в котором я являюсь соучредителем и руководителем. «Миссия его – всестороннее личностное и профессиональное развитие людей и общества в целом. Мы видим свой Центр как окно в мир, через которое мы распахиваем свои души, делись со всеми своими находками, знаниями и умениями, достижениями и идеями»

Опыт собственной практики и обучения других все больше «вылезал» за пределы обычного курса, показывая важность *качественно* иной подготовки профессионалов. Оказалось, что дело не только в правильных техниках КПК, а в профессиональной *позиции* того, кто готов *стать* краткосрочным консультантом. Суть его работы - соблюдение конкретных *принципов*. Базовые из них, составляющие собственно процесс КПК, описываются в этой части.

Список других моих публикаций и более подробный путь моего профессионального становления, а также перечень проводимых ЦОНВ мероприятий Вы найдете на моем сайте www.manuhina-nm.ru.

Мир полон консультантов!

Каждый из нас, согласитесь, является консультантом по очень многим вопросам. Многие из них относятся к нашей компетенции человека вообще: как правильно жить, вести себя в известной мне ситуациях, выживать в трудных, быть хорошим родителем, компетентными работниками в той области, которая уже мной освоена. На многое у нас есть свое мнение, основанное на личном опыте и знаниях, которым мы готовы делиться, т.е. консультировать в том, что сами знаем и умеем, про то, где уже бывали.

В каждой профессии есть консультирование. Консультируют не только те, чья должность предусматривает это как один из видов деятельности: врачи, психологи, юристы, социальные и другие работники сферы услуг. Консультируют продавцы и покупатели, железнодорожники и ГАИшники, воры и бюрократы, учителя и ученики. Каждый в своем виде деятельности компетентен и может консультировать «новичков».

Одни спрашивают, другие отвечают.

Те, кто отвечает, точно знает, как ПРАВИЛЬНО он бы сделал САМ, т.е. исходя из того опыта, в который сам вложил много сил, времени, средств, чтобы иметь твердое мнение на данный вопрос.

Тот, кто спрашивает, хочет получить желанное прямо СЕЙЧАС, т.е. ничего не вкладывать самому, а воспользоваться опытом консультанта. Причем так, как это нужно именно ЕМУ и для его уникальной ситуации.

Как это совместить?

Краткость и результативность – вот признаки хорошего консультанта.

Краткость работы консультанта при максимальном результате для клиента.

Как стать таким консультантом?

Ответ прост – надо учитывать и использовать базовые принципы краткосрочного консультирования. Тем, кому это удастся, осознанно или интуитивно, часто говорят: «я сам консультант». Часто можно слышать и такой вариант: «Я сам себе психолог». И совсем мало тех, кто действительно консультирует краткосрочно высоко профессионально, для кого основным видом деятельности стало помогать людям достигать результатов быстро и эффективно поддерживать, даже наращивать их в дальнейшем.

Да, консультирование любое подразумевает наличие навыков и умений из области практической психологии. И действительно, некоторые из нас являются «прирожденными психологами-консультантами», а остальные «обученными жизнью». Вот только не всем клиенты-собеседники, вопрошающие совета, помощи, мнения бывают довольны, не все получают нужный им результат, следуя рекомендациям «псевдо-консультанта».

Мы предлагаем основные опорные точки, которые позволят Вам стать **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** результативным краткосрочным консультантом.

Мало того, мы готовы помочь Вам освоить их и воплотить в Вашей профессиональной деятельности.

Что делает консультирование краткосрочным

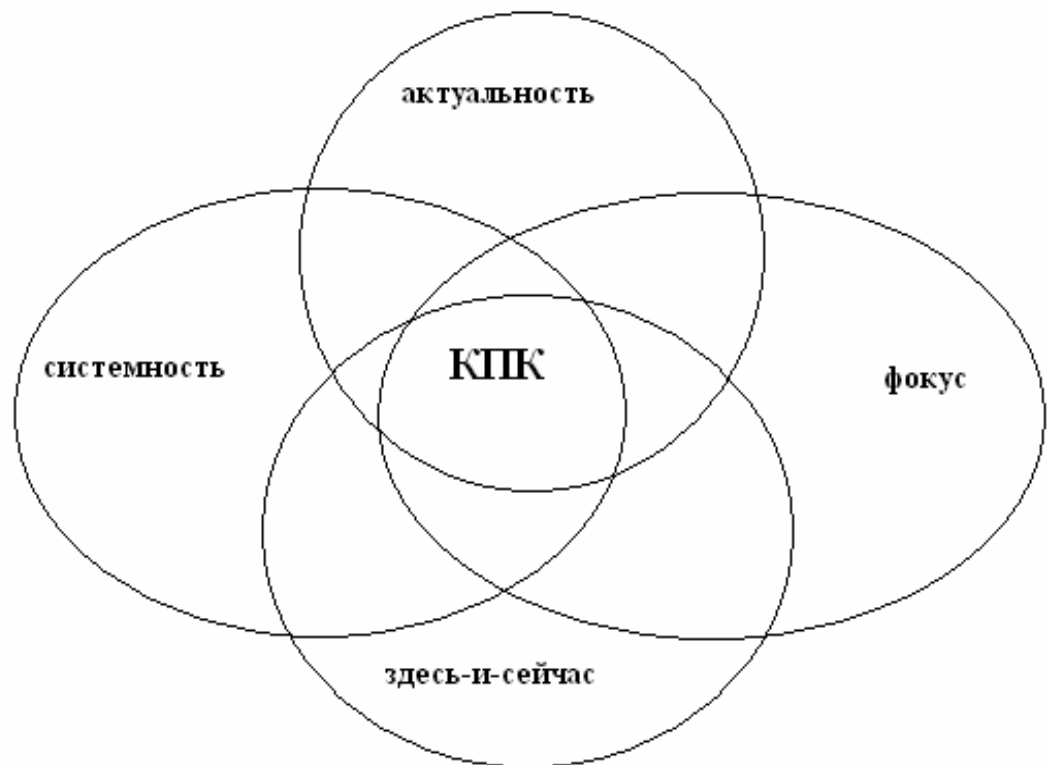
Какие же базовые принципы краткосрочного психологического консультирования могут повысить результативность наших ответов?

Какие сократят период получения результата?

Исходя из обширного опыта автора, принципов КПК всего четыре:

- актуальность,
- системность,
- фокус
- здесь-и-сейчас.

Главным же условием осуществления ХОРОШЕГО краткосрочного консультирования является учет их *взаимовлияния* и *одновременность* применения.



АКТУАЛЬНОСТЬ или что желаете немедленно?

Там, где линия времени пронзает пространство Жизни Человека, образуется *значимый момент* настоящего. Каждый определяет его границы по-своему: этот год (месяц, неделя), от момента... до сегодняшнего дня, сегодня и др. Из всех событий в разных областях жизни есть что-то, что человек определяет для себя как САМОЕ важное, значимое именно в этот период. Это и есть «актуальное».

Рабочая задача. Отношения на работе или в семье. Неопределенность настоящей ситуации или будущего. Конкретные обстоятельства, кажущиеся совершенно неразрешимыми и не терпящие отлагательств.

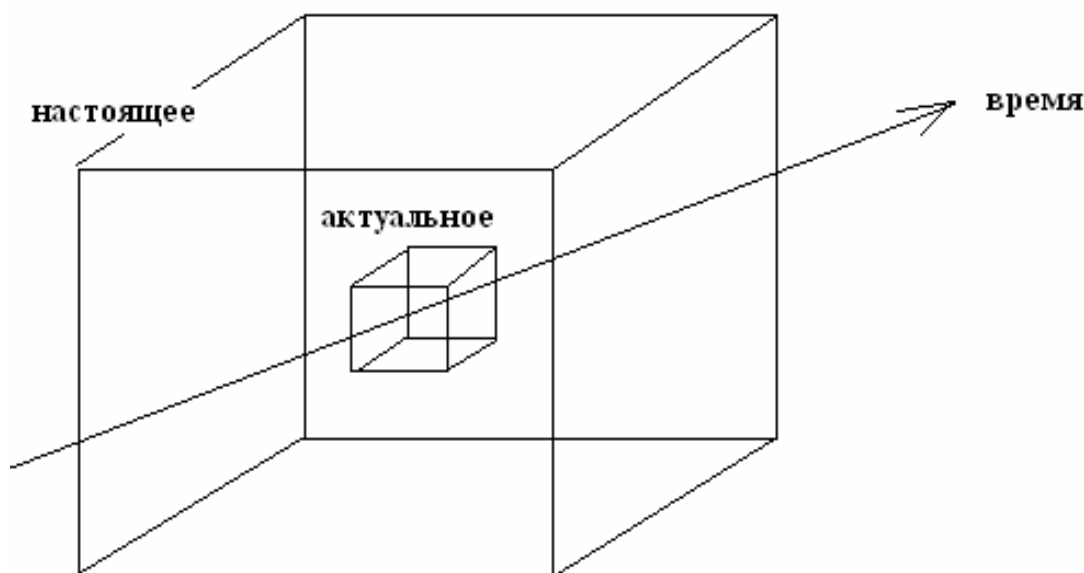
Все отступает перед одним, наиболее актуальным в данный момент.

Бывает и так, что жизнь кажется спутанным комом разных проблем, трудностей, неясностей. Вроде, все обстоятельства против. Или дел столько, что себя под ними не видно. С чего начать? Как упорядочить жизнь, чтобы она стала управляемой?

Надо выделить наиболее значимое, найти точку опоры, которая поможет сдвинуть реальность, т.е. выявить самое актуальное в данный момент.

Мечты. Огромное число желаний и все кажущиеся недоступными. Или наоборот столько возможностей, что не знаешь, с чего начать. Множество предложений или их полное отсутствие. Отсутствие выбора и его безграничность. Планы, которые не выполняются. Задачи, поставленные нам другими, и потому не решаемые.

Найти свое, чтобы проявился «Я сам», актуальный для себя теперь.



СИСТЕМНОСТЬ или что/кто еще участвует?

Человек существует не изолированно, а во множестве взаимоотношений.

Во-первых, с самим собой – через само- осознание, -восприятие, -ощущение.

Во-вторых, с другими людьми – используя речь и взаимодействие с ними, в том числе осуществляя свои действия и реагируя на их поведение.

В-третьих, с окружающим миром – через свои органы чувств, мышление и поведение.

Вся совокупность связей человека является результатом его сосуществования и называется системой отношений. Он сам является ее составной частью, внося свою долю участия и одновременно испытывая влияние правил, которые в данный период времени преобладают в системе.

Любое изменение, внесенное в систему, неизбежно распространяется по всем ее уровням. Задача КПК – сделать эти изменения благоприятными и распространяющимися с нужной скоростью, создающими трансформации, поддерживающие нужный результат.

Рассказывая об актуальной для него ситуации, человек осмысливает ее, исходя из привычного для себя стереотипа. Он называет часто не всех ее участников, объясняет причины их конкретного взаимодействия, исходя из прошлого опыта больше, чем из требований настоящей. Иногда наоборот, рассказчик описывает настоящую ситуацию слишком общо, размыто, без конкретики.

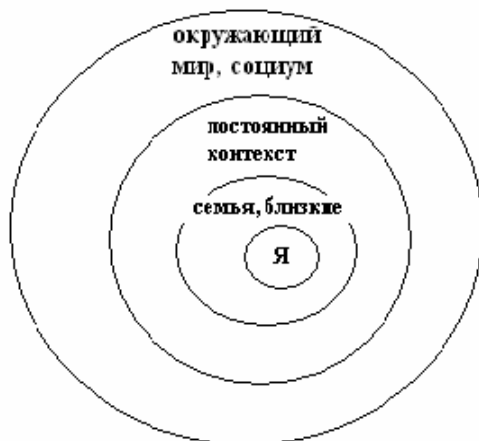
Умение консультанта мыслить системно помогает ему, свободно двигаясь по системе клиента, предлагать и ему сузить или расширить зону возможностей для решения актуальной задачи.

Очень часто бывает необходимо, кроме того, разделить «ком проблем» на отдельные, относящиеся к разным сферам жизни клиента, чтобы решать их поочередно.

Системный подход позволяет также изобразить (смоделировать) любой контекст актуальной ситуации в такой форме, которая позволит четко определить в ней место и функции самого клиента. Это дает ему возможность, во-первых, взглянуть на ситуацию как бы со стороны, и во-вторых, найти себе иное, более удовлетворяющее его место и наметить пути изменения ситуации в реальной жизни.

Ниже приведены две наиболее часто существующие структуры системы людей: круговая и иерархическая.

Циркулярная модель



Иерархическая модель



ФОКУС или в чем проблема и где решение?

В каждое мгновение в поле нашего внимания находится от 5 до 9 объектов. Причем одни из них являются основными, центральными, а остальные – дополнительными, периферическими. Центральные оказывают преимущественное влияние на наше мышление и поведение.

Феномен смещения внимания, присущий людям вообще, помогает изменять иерархию значимых объектов. В результате изменяется восприятие, осмысление ситуации и реагирование, т.е. отношение к ситуации и поведение в ней.

Так, сосредоточение на проблеме мешает найти выход из нее. Смещение внимания на возможности, на поиск ресурсов для ее решения, помогает строить планы по его реализации.

Как сказал великий Эйнштейн: «Решение проблемы находится на другом уровне, чем она возникла»

В процессе жизни мы постоянно сканируем окружающий нас мир, интуитивно перефокусируем внимание, стремясь контролировать как можно больший объем своей системы отношений. Так мы выживаем. Так мы одновременно находимся в нескольких процессах: во взаимоотношениях со многими людьми, выполняем параллельно несколько задач.

Фокусировка на актуальной проблеме позволяет выделить ее так, чтобы она стала объектом наиболее пристального внимания.

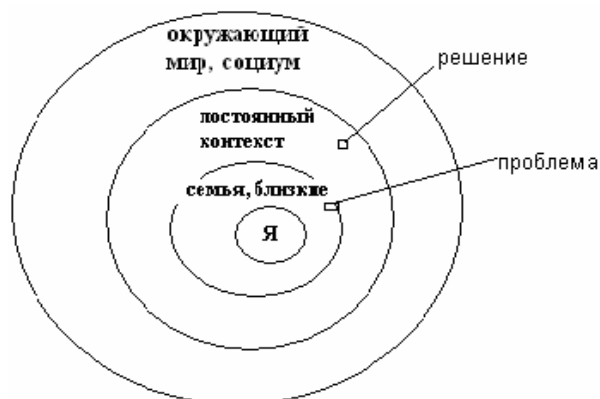
Смещение фокуса по системе отношений позволяет выявить факторы, поддерживающие проблему.

Фокус на тех страданиях и переживаниях, которые создает проблема, позволяет оценить, насколько она созрела для избавления от нее.

Перефокусировка на возможности клиента в его актуальной ситуации позволяет ему сформулировать и осуществить изменения ее более благоприятным образом.

Так во время фотографирования мы выделяем именно то, что хотим запечатлеть. Затем выделяем самое главное, сужая (приближая) фокус. Желая включить других людей и окружающее их пространство, мы расширяем (отодвигаем) фокус. Захотев исключить что-то из поля нашего зрения, мы смещаем фотоаппарат, и в фокус его уже попадают совсем иные объекты.

Осознанное смещение фокуса внимания позволяет делать выбор, за который можно нести ответственность, а значит, отслеживать и менять свои действия от шага к шагу.



ЗДЕСЬ-И-СЕЙЧАС или результат, не сходя с места

Самое трудное в любой ситуации – это:

- 1) найти выход в желанную сторону,
- 2) сделать первый шаг,
- 3) продолжать создавать изменения в нужном направлении.

КПК может оказывать помощь только в первом, в первых двух или всех трех аспектах.

В любом случае все начинается на первой же встрече клиента с консультантом. Она всегда наполнена неопределенностью и новизной, сомнениями и надеждой. Знакомство людей. Встреча двух систем мышления. Взаимодействие ради решения задач, стоящих перед одной из них.

КПК – это создание *уже на первой*, а затем и на каждой встрече таких изменений понимании клиентом своей актуальной ситуации, которое кардинально меняет к ней отношение. Клиент становится способен сам планировать и осуществлять действия, выполняя которые он сразу получает результат.

КПК – это благоприятные изменения состояния и переживаний клиента непосредственно *на встрече* с консультантом.

КПК – это результат, который клиент создает на каждой встрече при помощи консультанта и наращивает в промежутке между ними.

КПК – это часто единственная встреча, либо *очень небольшое* их число: две или три, но не более пяти, эффект от которых максимален для клиента.

КПК – это искусство создания изменений *сразу*, на первой встрече, причем таких, которые клиент может затем наращивать самостоятельно, по окончании контактов с консультантом.

КПК – это помощь клиенту в создании и внесении таких *быстрых* изменений в его систему отношений, которые отвечают его актуальной задаче, и которые будут поддерживаться системой, *наращивая эффект*, способствующий росту и развитию клиента в ценных для него областях жизни.

Что может помешать осуществлять КПК

Да, препятствия есть. Причем самые сложно преодолимые относятся не к недостаточности чего-либо, а к тому, что мы уже имеем, чем обладаем и пользуемся.

Нехватка знаний и навыков консультирования, отсутствие практики, неумение выделять главное и смотреть шире, чем это предъявляет клиент, слабое владение техниками организации коммуникации так, чтобы достигались лучшие результаты, - все это серьезно, но легко преодолимо. Все эти трудности уже самой формулировкой могут быть переведены в *задачи*, относящиеся к категориям «найти», «научиться», «увеличить», «развить». Приобретение и создание нового – самое интересное и простое для любого человека, т.к. отвечает самой его Природе. *Рост и развитие* – это естественные процессы нашего существования.

Гораздо сложнее обстоит дело, когда обретенное ранее, нужное в других обстоятельствах и ситуациях, устаревает или оказывается недостаточным. *Привычное* становится препятствием освоению нового. Еще труднее применять это новое в тех же ситуациях, где до этого уже пользовался другими навыками, знаниями.

Психологи, обученные проводить только длительную психотерапию. Врачи, утверждающие, что хронические заболевания не излечиваются и только прогрессируют. Юристы, предлагающие выполнить *вместо* клиента часть операций, т.к. «вам жизни не хватит в законах разбираться», а потом кидающие клиента, когда ему приходится платить издержки за ошибки, совершенные юристами же. Учителя, предлагающие родителям «больше заниматься со своим ребенком». Консультанты, выдающие рекомендации клиенту по «правильному раздуванию» ситуации, если он сможет *все* выполнить по конкретным пунктам. Если же что-то не удастся, то значит, не были учтены какие-то еще обстоятельства. И новый контракт за счет клиента. Или «нанимайте нас на сопровождение»...

Давайте признаем наконец, что все мы бываем в обеих ролях – и клиента, и консультанта. Сами мы хотим получать помощь специалистов *быстро и качественно*. Хотим признания *своей* компетентности, а не только беспомощности.

Мир помощи, в котором «врач здоров, а клиент болен», устарел!

Пора стать таким специалистом, которого ты сам хотел бы встретить, когда обращаешься к нему как клиент. И главное, согласитесь, наше желание, чтобы помогли быстро, именно в том, что МНЕ надо и результат стал появляться сразу. Пусть не весь, пусть только небольшой сдвиг. Но только туда, куда мне надо, и чтобы я сам его заметил. А еще, чтобы этот результат не растаял, когда я выйду от консультанта...

Новые обстоятельства, изменение привычных условий под воздействием новых требований, поступающих извне (от самих клиентов, организации, где работаем, законов страны и др.), вынуждают нас пересматривать свой профессионализм.

В мире постоянно увеличиваются темпы возникновения и распространения информации. Проблемы сегодняшние не могут быть отсрочены на завтра, т.к. тогда они превратятся в «ком проблем». Люди хотят получить помощь «сей час», а не в течение ближайших лет.

Практика долгосрочной помощи отходит на второй план перед растущим числом запросов на *быстрое* решение *актуальных* жизненных задач. Все области деятельности требуют наличия специалистов, которые смогут *понять клиента* и помочь ему быстро сориентироваться в *конкретных* сложных ситуациях.

Клиенты ищут ВЫСОКО РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ консультантов!..

Как стать краткосрочным консультантом

На самом деле вариантов несколько. И выбор за Вами.

Первый – прямой: начать *работать* краткосрочно. Для этого понадобятся:

- 5-6 лет *самостоятельной* консультативной практики;
- *поток* клиентов не менее 10 чел. в неделю;
- социальный *контекст*: не менее двух мест работы, в которых допустимо КПК;
- поддержка опытных консультантов (*супервизия, менторство*), имеющих большой опыт работы *в КПК* в нескольких социальных контекстах (консультативный центр, школа, больница, институт, производственная или общественная организация, государственное или частное учреждение и др.).

Второй вариант: специальное *обучение* КПК. Для этого нужно:

- найти и *пройти полностью* программу подготовки *краткосрочных* консультантов;
- найти и осуществлять практику КПК *параллельно* и *после* обучающей программы;
- развивать *специальные* навыки и профессиональную позицию *краткосрочного* консультанта;
- *адаптировать* полученные знания и навыки к направлению *деятельности* и социальному *контексту*, где вы уже осуществляете или собираетесь применять КПК;
- постоянно *искать*, где *еще* *обучиться* знаниям и навыкам КПК, которое развивается сразу многими авторами, работающими в разных социальных условиях и странах;
- *регулярно* получать *супервизию* своей работы в КПК.

Третий вариант: *копирование*. Для этого вы можете:

- найти Мастера КПК и просить разрешения быть *наблюдателем* его работы;
- побывать самому *клиентом* на консультации Мастера КПК;
- *повторять*, увиденное у Мастера КПК, в своей собственной практике КПК;
- *приглашать* Мастера КПК на Ваши приемы клиентов, чтобы затем *воспользоваться* его замечаниями и рекомендациями для улучшения своей работы в КПК.

И наконец, **вариант, который включает в себя все три** названные выше, и состоит из следующих шагов:

1. *пройти полностью* программу «КПК» в нашем Центре Открытия Новых Возможностей (ЦОНВ) «Потенциал». Ведущим тренером ее является Мастер КПК, автор данной книги, к.псх.н. Манухина Наталья Михайловна. В ходе программы на демонстрационных сеансах участники могут стать *клиентами* и получить краткосрочную консультацию от тренера;
2. уже в процессе прохождения программы Вы начнете *осуществлять самостоятельную практику КПК* по заданиям, под руководством и супервизией тренера и других членов группы;
3. на занятиях происходит *адаптация* материала программы под *контекст работы и жизни* каждого участника;
4. в процессе программы предусмотрено *наблюдение студентами встреч Мастера КПК с клиентами*, а также их участие в работе Команды Помогающих Специалистов;
5. выпускники *всех программ ЦОНВ «Потенциал»* имеют в последующем возможность получать *супервизии* тренера, а также других специалистов ЦОНВ, по осуществлению самостоятельной практики;

6. необходимое *последующее обучение* по развитию и закреплению необходимых им способностей, навыков и умений для выпускников программ ЦОНВ предоставляется со *скидкой*;

7. *Сообщество Выпускников и Тренеров Программ ЦОНВ «Потенциал»* осуществляет регулярные встречи, направленные на взаимную помощь по продвижению деятельности и улучшению жизни, как самих выпускников, так и окружающих их людей и социальных систем (семей, организаций, сообществ).

Подробнее о ЦОНВ «Потенциал» и его программах, тренингах и других мероприятиях, а также о работающих от него специалистах разных профилей Вы можете прочитать на сайте Руководителя ЦОНВ Манухиной Н.М. www.manuhina-nm.ru

Запись на программу «КПК» осуществляется по телефонам, указанным на странице ЦОНВ «Расписание» этого же сайта.

Кроме того, Вы всегда можете связаться с ведущим тренером программы «КПК» Манухиной Натальей по тел.: 8.903.106.84.04 и по e-mail: nata@manuhina-nm.ru , в том числе для получения личной или семейной консультации.