РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филиал в г. Серпухове

Кафедра «Социальной психологии, педагогики и ювенального права»

Реферат по дисциплине «Методологические основы психологии»

Тема: «Беседа как психологический метод»

Работу выполнила: студентка 2 курса Савченко Екатерина

Специальность: психолог

Оглавление

Введение

1. Общее понятие беседы. Понятие раппорта и его значение в консультативной беседе

2. Раппорт

3. Процедуры и техники консультативной беседы

4. Ободрение и успокаивание

5. Отражение содержания: перефразирование и обобщение

6. Паузы молчания

7. Интерпретация

Заключение

Список литературы

Введение

В настоящее время с понятием психологическая беседа неразрывно связано понятие психологическое консультирование. Психологическое консультирование как профессия является относительно новой областью психологической практики, выделившейся из психотерапии. Эта профессия возникла в ответ на потребности людей, не имеющих клинических нарушений, однако ищущих психологическую помощь. Чаще всего психологическое консультирование проводится в заранее оговоренные часы, в специально оборудованном для этого помещении, как правило, изолированном от посторонних людей, и в конфиденциальной обстановке.

Так как психологическое консультирование проводится в основном в форме беседы, «живого» общения клиента, обратившегося за психологической помощью и психолога-консультанта, соответственно, как и вообще любое общение, консультативная беседа подчиняется правилам и закономерностям межличностных отношений. Одним из необходимых условий эффективного общения является установление доверительных отношений между участниками беседы. В психологическом консультировании такие доверительные отношения тем более важны, так как конечной целью его является, как правило, выдача научно обоснованных, аргументированных рекомендаций по поводу того, как лучше всего практически решить проблему клиента. Перед консультантом стоит задача «разговорить» клиента, чтобы выявить максимум относящейся к проблеме информации и получить как можно более объективную картину возникших жизненных трудностей клиента.

Любой объект знания (в том числе человек) может быть воспринят и познан как вещь. Но субъект как таковой не может восприниматься и изучаться как вещь, ибо как субъект он не может, оставаясь субъектом, стать безгласным, следовательно, познание его может быть только диалогическим. Итак, изучать человека как субъекта, как личность можно только вступив с ним в диалог, в беседу равных, в беседу двух личностей.

Для того чтобы проводить личностные беседы психолог-консультант должен обязательно быть знаком с основными теориями личности, которые существуют в психологической науке. Также для проведения эффективной беседы психолог должен обладать способностью влиять на людей. Влияние неразрывно связано с понятиями раппорт и эмпатия.

В своей работе я рассмотрю понятие психологическая беседа, рассмотрю частный случай применения метода беседы в психологическом консультировании, подробно опишу этап установления раппорта, как один из наиболее важных в консультативной беседе, раскрою некоторые процедуры и техники её проведения.

# психологический беседа консультирование раппорт

# 1. Общее понятие беседы. Понятие раппорта и его значение в консультативной беседе

Метод беседы - психологический вербально-коммуникативный метод, заключающийся в ведении тематически направленного диалога между психологом и респондентом с целью получения сведений от последнего.

Беседа является одним из самых продуктивных методов в психологии личности, дающих возможность вглядеться во внутренний мир человека, во многом понять его сложное, часто противоречивое содержание. Особое место беседы в арсенале методов исследования личности связано также с тем, что, хотя данный метод не требует привлечения сложной дополнительной аппаратуры и оборудования, он в то же время, как ни один другой, предъявляет высокие требования к экспериментатору-психологу, его мастерству, профессиональной зрелости.

Возможности беседы как диалога - инструмента встречи человека с человеком - связаны, в частности, с широтой выбора типа беседы в спектре от «полностью контролируемой» до «практически свободной». Основными критериями отнесения беседы к определенному типу являются особенности предварительно подготовленного плана (программа и стратегия) и характер стандартизации беседы, т. е. её тактика. Под программой и стратегией, как правило, подразумевают составленный психологом в соответствии с целями и задачами беседы набор смысловых тем и последовательность движения между ними. Чем выше степень стандартизации беседы, тем более строг, определен и неизменяем набор и форма вопросов психолога в ней, т, е. тем более жесткой и ограниченной является его тактика. Стандартизация беседы означает также и то обстоятельство, что инициатива в ней перемещается на сторону психолога, задающего вопросы.

Таким образом, полностью контролируемая беседа предполагает жесткую программу, стратегию и тактику, а противоположный полюс - практически свободная беседа - отсутствие заранее сформулированной программы и наличие инициативной позиции в беседе у того, с кем она проводится.

Беседа свободного типа всегда ориентирована на конкретного данного собеседника. Она позволяет получать множество данных не только прямым, но и косвенным образом, поддерживать контакт с собеседником, отличается сильным психотерапевтическим содержанием, обеспечивает высокую спонтанность проявления значимых признаков. Как правило, в консультативной психологии используется именно беседа свободного типа.

Важнейшим навыком психолога в ситуации беседы является умение устанавливать и поддерживать раппорт, соблюдая при этом чистоту исследования, избегая нерелевантных (мешающих получению достоверного результата) вербальных и невербальных влияний на субъект, которые могут способствовать активному изменению его реакций.

## 2. Раппорт

Раппорт - построение доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях. Эквивалентом этого английского термина может служить русское слово доверие. Войти в доверие - склонить на свою сторону, расположить, войти в милость (С.И. Ожегов).

Люди позволяют воздействовать на себя тем людям, которым они доверяют. Воздействие личности консультанта на личность клиента обязательно присутствует в консультативной беседе. Раппорт - это своеобразная «подстройка» консультанта к клиенту, которая позволяет ему быть на одной «волне» с клиентом.

У каждого человека существуют свой индивидуальный стиль поведения, мимика лица, жесты, поза тела, интонация в голосе, основной набор словесных выражений и конечно же репрезентативная система. Каждый человек имеет определенную систему мировоззрения, восприятия внешней реальности и поведения. Зная эти особенности собеседника, можно войти к нему в доверие во время общения с ним, используя метод «подстройки». Дело в том, что люди сходятся с другими, руководствуясь принципом «общего». Это может быть взаимный интерес или схожее мировоззрение, один знак зодиака или профессия, похожая мимика или способ выражать свои эмоции и т. д. Люди любят себе подобных и отвергают «чужих». Нам неинтересен тот собеседник, в котором с нами нет ничего общего. Чем больше вы похожи на кого-то, тем лучше вы будете понимать модель мира этого человека. Это тот принцип, на котором люди основывают свои отношения и общественную деятельность - он глубоко укоренен в нашей психике.

Некоторые специалисты в области теории и практики консультативной психологии не используют в своих работах термин раппорт. Однако они заменяют его на другие термины, которые также являются характеристиками необходимого состояния взаимоотношений консультанта с клиентом: «консультативный контакт» (Р.Кочюнас), эмпатия и создание эмоционально-положительного настроя.

Следует отметить, что достигнутое на этапе установления раппорта состояние взаимопонимания между консультантом и клиентом должно поддерживаться консультантом на протяжении всего периода проведения консультативной беседы.

К разрушению раппорта с респондентом или же к оказанию побочных внушений на респондента могут привести неосторожные высказывания со стороны психолога, выполненные, например, в форме приказов, угроз, нравоучений, советов, обвинений, оценочных суждений касательно сказанного респондентом, успокоений и неуместных шуток.

В 1975 г. С. Rogers (цит. по: Gelso, Fretz, 1992) задал вопрос: "Можно ли утверждать, что существуют необходимые и достаточные условия, способствующие позитивным изменениям личности, которые можно было бы четко определить и измерить?" На этот вопрос он сам дал ответ, назвав шесть условий:

. Два лица находятся в психологическом контакте.

. Первый персонаж, назовем его "клиентом", пребывает в состоянии психического расстройства, раним и встревожен.

. Второй персонаж, назовем его "консультантом", активно участвует в общении.

. Консультант испытывает безусловное уважение к клиенту.

. Консультант переживает эмпатию, приняв точку зрения клиента, и дает это ему понять.

Эмпатическое понимание и безусловное уважение консультанта передаются клиенту даже при минимальной выраженности.

Никакие другие условия не обязательны. Если в определенный промежуток времени обеспечены данные шесть условий, этого достаточно. Позитивные изменения личности произойдут.

Итак, клиент должен быть в контакте с консультантом и прийти в состояние, делающее его чувствительным к помощи со стороны. Особенно важны 3-е, 4-е и 5-е условия, обеспечивающие достаточный для помощи консультативный контакт».

Доверительный контакт консультанта и клиента, основанный на безусловном уважении, эмпатии, теплоте и искренности консультанта по отношению к клиенту, является неотъемлемой, а по мнению многих профессионалов - существенной составляющей психологического консультирования и психотерапии.

Консультативный контакт, хотя внешне кажется формальным и весьма непродолжительным по сравнению со всей жизнью клиента, все же является более тесным, интенсивным и глубоким, нежели любая другая межличностная связь. В консультировании клиент обращается к незнакомому человеку и раскрывает ему мельчайшие подробности своей личной жизни, о которых, может быть, никто больше не знает. Рассказанное клиентом часто представляет его не в лучшем свете. Иногда в процессе консультирования "всплывают" новые стороны личности, удивляющие, огорчающие и даже шокирующие самого клиента. Все это делает консультативный контакт интимным отношением двоих людей, причем специфически интимным, непохожим на привычные дружеские или любовные отношения. [6]

Как уже говорилось выше, одним из условий установления эффективного раппорта является эмпатия. Ролло Мэй в своей работе «Искусство психологического консультирования» полагает, что «…эмпатия - основное средство в работе психотерапевта, когда он и его клиент сливаются в единое психическое целое. Таким образом, клиент "взваливает" свою проблему на "свежего человека" и тот принимает на себя половину ее тяжести, в то время как клиент получает от консультанта огромную поддержку в борьбе со своими трудностями, заряжаясь от него психологической устойчивостью, мужеством и силой воли.

Однако следует четко понимать, что эмпатия вовсе не означает совпадение опыта клиента и консультанта, когда последний замечает: "Да, со мной было то же самое, когда мне было столько-то лет". За редким исключением, в истинной терапии нет места личным воспоминаниям терапевта как таковым, ибо они лишь свидетельствуют о его эгоцентризме, являющимся прямой противоположностью эмпатии. Цель терапевта - понять своего клиента в соответствии с его неповторимой личностной моделью. Проецируя собственный опыт на состояние клиента, терапевт может причинить ему вред. Личный опыт может значительно помочь терапевту понять клиента, но эта помощь имеет косвенный характер. Во время самой консультации, терапевту лучше вообще забыть о том, что он когда-либо сам пережил подобное. Он должен полностью отдаться своему клиенту, быть для него почти tabula rasa, войти в состояние эмпатии. [3]

# 3. Процедуры и техники консультативной беседы

Получение информации о клиенте и побуждение его к самоанализу невозможны без умелого опроса.

Как известно, вопросы обычно разделяются на закрытые и открытые. Закрытые вопросы используются для получения конкретной информации и обычно предполагают ответ в одном-двух словах, подтверждение или отрицание ("да", "нет"). Например: "Сколько Вам лет?", "Можем ли мы встретиться через неделю в это же время?", "Сколько раз случались с вами припадки гнева?" и т.п.

Открытые вопросы служат не столько для получения сведений о жизни клиентов, сколько позволяют обсуждать чувства. Benjamin (1987) отмечает:

"Открытые вопросы расширяют и углубляют контакт; закрытые вопросы ограничивают его. Первые широко распахивают двери хорошим отношениям, вторые обычно оставляют их закрытыми".

Примеры открытых вопросов: "С чего Вы хотели бы начать сегодня?", "Что Вы теперь чувствуете?", "Что Вас опечалило?" и т.п.

Открытые вопросы дают возможность делиться своими заботами с консультантом. Они передают клиенту ответственность за беседу и побуждают его исследовать свои установки, чувства, мысли, ценности, поведение, т. е. свой внутренний мир. (1971) выделяет основные моменты консультирования, когда используются открытые вопросы:

. Начало консультативной встречи ("С чего сегодня Вы хотели бы начать?", "Что произошло за ту неделю, пока мы не виделись?").

. Побуждение клиента продолжать или дополнять сказанное ("Что Вы почувствовали, когда это случилось?", "Что еще Вы хотели бы сказать об этом?", "Не можете ли добавить что-нибудь к тому, что сказали?").

. Побуждение клиента проиллюстрировать свои проблемы примерами, чтобы консультант мог лучше их понять ("Не сможете ли Вы рассказать о какой-либо конкретной ситуации?"),

. Сосредоточение внимания клиента на чувствах ("Что Вы чувствуете, когда рассказываете мне?", "Что чувствовали тогда, когда все это произошло с Вами?").

Не следует забывать, что не всем клиентам нравятся открытые вопросы; у некоторых они повышают ощущение угрозы и увеличивают беспокойство. Это не значит, что от таких вопросов следует отказаться, но их надо тщательно формулировать и задавать в подходящее время, когда имеются шансы получить ответ.

Хотя постановка вопросов является важной техникой консультирования, однако, как ни парадоксально, осмелюсь утверждать, что в консультировании следует избегать чрезмерного опрашивания. Любой вопрос должен быть обоснован - задавая его, надо знать, с какой целью он задается. Это весьма сложная проблема для начинающего консультанта, который нередко слишком беспокоится, о чем же еще спросить клиента, и забывает, что прежде всего клиента надо слушать. Если опрос превратить в основную технику консультирования, то и психологическая беседа превратится в допрос или следствие. В такой ситуации клиент покинет кабинет консультанта с чувством, что был не столько понят и призван к эмоциональному участию в консультативном контакте, сколько допрошен.

Чересчур большая склонность расспрашивать во время консультирования создает много проблем (George, Cristiani, 1990):

 превращает беседу в обмен вопросами-ответами, и клиент начинает постоянно ждать, чтобы консультант спросил еще о чем-нибудь;

 заставляет консультанта принять на себя всю ответственность за ход консультирования и тематику обсуждаемых проблем;

 переводит беседу от эмоционально окрашенных тем к обсуждению фактологии жизни;

 "уничтожает" подвижный характер беседы.

Можно упомянуть еще несколько правил, которые следует иметь в виду, задавая вопросы клиентам:

. Вопросы "Кто, что?" чаще всего ориентированы на факты, т.е. вопросы такого типа увеличивают вероятность фактологических ответов.

. Вопросы "Как?" в большей мере ориентированы на человека, его поведение, внутренний мир.

. Вопросы "Почему?" нередко провоцируют защитные реакции клиентов, поэтому их следует избегать в консультировании. Задав вопрос такого типа, чаще всего можно услышать ответы, опирающиеся на рационализацию, интеллектуализацию, поскольку не всегда легко объяснить действительные причины своего поведения (а на них прежде всего и бывают направлены вопросы "почему"), обусловленного множеством довольно противоречивых факторов.

. Надо избегать постановки одновременно нескольких вопросов (иногда в одном вопросе заложены другие вопросы). Например, "Как Вы понимаете свою проблему? Не думали ли Вы о своих проблемах когда-нибудь ранее?", "Почему Вы пьете и ссоритесь со своей женой?" В обоих случаях клиенту может быть неясно, на какой из вопросов отвечать, потому что ответы на каждую часть двойного вопроса возможны совершенно разные.

. Не следует один и тот же вопрос задавать в разных формулировках. Клиенту становится неясно, на какой из вариантов надо отвечать. Подобное поведение консультанта при постановке вопросов свидетельствует о его тревоге. Консультант должен "озвучивать" только окончательные варианты вопроса.

. Нельзя вопросом опережать ответ клиента. Например, вопрос "Все ли хорошо ладится?" чаще всего побуждает клиента дать утвердительный ответ. В этом случае лучше задать открытый вопрос: "Как обстоят дела дома?" В подобных ситуациях клиенты нередко пользуются возможностью дать неопределенный ответ, например: "Неплохо". Консультанту нужно уточнить ответ другим вопросом такого типа: "Что для Вас значит "неплохо"?" Это очень важно, так как часто в одни и те же понятия мы вкладываем довольно разное содержание.

## 4. Ободрение и успокаивание

Эти техники очень важны для создания и укрепления консультативного контакта. Приободрить клиента можно краткой фразой, означающей согласие или (и) понимание. Такая фраза побуждает клиента продолжить повествование. Например: "Продолжайте", "Да, понимаю", "Хорошо", "Так" и т.п. Довольно распространена выражающая одобрение реакция: "Ага", "М-мм". В переводе на язык речи эти частицы означали бы: "Продолжайте, я нахожусь с Вами, я внимательно слушаю Вас". Ободрение выражает поддержку - основу консультативного контакта. Атмосфера поддержки, в которой клиент чувствует себя свободно, позволяет исследовать возбуждающие тревогу аспекты самости, что особенно рекомендуется в ориентированном на клиента консультировании.

Другим важным компонентом поддержки клиента является успокаивание, которое вместе с ободрением позволяет клиенту поверить в себя и рисковать, изменяя некоторые аспекты самости, испытывая новые способы поведения. Это тоже короткие фразы консультанта, выражающие согласие: "Очень хорошо", "Не волнуйтесь из-за этого", "Вы поступили правильно", "Время от времени каждый чувствует себя так же", "Вы правы", "Это будет нелегко", "Я не уверен, однако думаю, что Вы можете попытаться", "Я знаю, что будет тяжело, но Вы не только можете, но и обязаны это сделать" и т.д.

Однако, говоря об успокаивании клиента, мы не должны забывать, что, как и любая техника, этот метод может использоваться правильно и неправильно. Частой ошибкой "успокаивания" является то, что консультант предлагает себя в качестве "подпорки" беспокойному клиенту. Это ограничивает возможности клиента самостоятельно решать свои проблемы. Рост личности всегда связан с чувством неопределенности и некоторой дозой напряжения и тревоги. Кроме того, если успокаивание используется чрезмерно и слишком часто, т.е. начинает преобладать в консультировании, оно создает зависимость клиента от консультанта. В этом случае клиент перестает быть самостоятельным, не ищет собственных ответов, а полностью полагается на одобрение консультанта, т.е. ничего не делает без санкции консультанта.

## 5. Отражение содержания: перефразирование и обобщение

Чтобы отражать содержание признаний клиента, необходимо перефразировать его высказывания или обобщить несколько высказываний. Клиент таким образом убеждается, что его внимательно выслушивают и понимают. Отражение содержания помогает и клиенту лучше понять себя, разобраться в своих мыслях, идеях, установках. По данным Hill (1980), это наиболее широко используемая техника консультирования независимо от теоретической ориентации консультанта.

Перефразирование наиболее приемлемо в начале консультирования, потому что побуждает клиента более открыто обсуждать свои проблемы. Однако, с другой стороны, оно недостаточно углубляет беседу, Ivey (1971) выделяет три основные цели перефразирования:

 показать клиенту, что консультант очень внимателен и пытается его понять;

 выкристаллизовать мысль клиента, повторяя его слова в сжатом виде;

 проверить правильность понимания мыслей клиента.

При перефразировании надо помнить три простых правила:

1. Перефразируется основная мысль клиента.

. Нельзя искажать или заменять смысл утверждения клиента, а также добавлять что-либо от себя.

. Надо избегать "попугайства", т.е. дословного повторения высказывания клиента, желательно мысли клиента выражать своими словами.

Хорошо перефразированная мысль клиента становится короче, яснее, конкретнее, а это помогает клиенту самому понять, что он хотел сказать.

В обобщении выражается основная идея нескольких мало связанных между собой утверждений или долгого и запутанного высказывания. Обобщение помогает клиенту систематизировать свои мысли, вспомнить то, что было сказано, побуждает к рассмотрению значимых тем и способствует соблюдению последовательности консультирования. Если перефразирование охватывает только что высказанные утверждения клиента, то обобщению подлежит целый этап беседы или даже вся беседа, Ivey (1971) указывает ситуации, в которых чаще всего используется обобщение:

 когда консультант хочет структурировать начало беседы, чтобы объединить ее с прежними беседами;

 когда клиент говорит очень долго и запутанно;

 когда одна тема беседы уже исчерпана и намечается переход к следующей теме или к следующему этапу беседы;

 при стремлении придать некое направление беседе;

 в конце встречи при стремлении подчеркнуть существенные моменты беседы и дать задание на промежуток времени до следующей встречи.

## . Паузы молчания

Большинство людей испытывает смущение, когда обрывается беседа и стоит тишина. Она кажется бесконечно долгой. Так же и начинающий консультант чувствует себя неуютно при возникновении в беседе паузы молчания, поскольку ему кажется, что он постоянно должен что-то делать. Однако умение молчать и использовать тишину в терапевтических целях - один из важнейших навыков консультирования. Хотя тишина в консультировании иногда означает нарушение консультативного контакта, тем не менее она бывает и глубоко осмысленной. Для консультанта, научившегося быть чутким к различным смыслам тишины, вообще к тишине, и научившегося сознательно создавать и использовать паузы в консультировании, молчание становится особенно терапевтически ценным, ибо оно:

 увеличивает эмоциональное взаимопонимание консультанта и клиента;

 предоставляет возможность клиенту "погрузиться" в себя и изучать свои чувства, установки, ценности, поведение;

 позволяет клиенту понять, что ответственность за беседу лежит на его плечах.

Каковы важнейшие смыслы молчания в консультировании?

1. Паузы молчания, особенно в начале беседы, могут выражать тревогу клиента, плохое самочувствие, растерянность из-за самого факта консультирования.

2. Молчание далеко не всегда означает отсутствие реальной активности. Во время пауз молчания клиент может искать нужные слова для продолжения своего повествования, взвешивать то, о чем шла речь перед этим, пытаться оценить возникшие во время беседы догадки. Консультанту также нужны паузы молчания для обдумывания прошедшей части беседы и формулировки важных вопросов. Периодические паузы молчания делают беседу целенаправленной, так как в это время мысленно выявляются существенные моменты беседы, резюмируются основные выводы. Паузы молчания помогают не пропускать важные вопросы.

. Молчание может означать, что и клиент, и консультант надеются на продолжение беседы со стороны друг друга.

. Пауза молчания, особенно если она субъективно неприятна как клиенту, так и консультанту, может означать, что оба участника беседы и вся беседа оказались в тупике и происходит поиск выхода из создавшейся ситуации, поиск нового направления беседы.

. Молчание в некоторых случаях выражает сопротивление клиента процессу консультирования. Тогда оно по отношению к консультанту имеет манипулятивный смысл. Здесь клиент ведет игру: "Я могу сидеть как камень и посмотрю, удастся ли ему (консультанту) сдвинуть меня".

. Иногда паузы молчания возникают, когда беседа протекает на поверхностном уровне и избегается обсуждение наиболее важных и значительных вопросов, которые, однако, увеличивают тревогу клиента.

. Молчание иногда подразумевает глубокое обобщение без слов, оно тогда более осмысленно и красноречиво, чем слова.

Паузы молчания в консультировании поднимают вопрос: должен ли их прерывать сам консультант? Распространено мнение, что консультант должен прерывать пустое молчание и не спешить прерывать продуктивное молчание. Когда клиент умолкает и молчание длится долго, уместно замечание консультанта: "Вы, кажется, очень задумались. Не хотели бы поделиться тем, что сейчас чувствуете?" или "Что важное для себя Вы слышите в этом молчании?". Вместе с тем не следует забывать, что клиент сам отвечает за прекращение молчания. Консультант должен позволить клиенту быть в консультативном контакте таким, каким ему хочется, стало быть, и молчать.

## 8. Интерпретация

Практически все откладывает отпечаток на "образ личности". Нет ничего бессмысленного и случайного даже в малейшем движении человека. Личность постоянно выражает себя словами, тоном голоса, жестами, позой, и от компетентности консультанта зависит, сможет ли он "прочитать" сложные психологические письмена. Каждый клиент - это не открытая книга, а неизвестная страна, где все ново и вначале трудно поддается пониманию. Ориентироваться в этой неизведанной стране консультанту помогает техника интерпретации - пожалуй, самая сложная методика консультирования.

В консультировании очень важно выявить большее, нежели содержится в поверхностном повествовании клиента. Внешнее содержание, конечно, тоже значимо, однако существеннее раскрытие латентного содержания, скрытого за словами клиента. Для этого используется интерпретация повествования. Интерпретационные утверждения консультанта придают определенный смысл ожиданиям, чувствам, поведению клиента, потому что помогают установить причинные связи между поведением и переживаниями. Содержание рассказа и переживаний клиента трансформируется в контексте разъяснительной системы, используемой консультантом. Такое преобразование помогает клиенту увидеть себя и свои жизненные трудности в новой перспективе и новым способом. A. Adler говорил, что, правильное понимание происходящего лежит в основе адекватного поведения. Хорошо известна максима Сократа - "знание есть действие".

Сущность предлагаемой интерпретации в большой мере зависит от теоретической позиции консультанта. В ориентированной на клиента терапии уклоняются от прямых интерпретаций, не желая снимать с клиента ответственность за процесс консультирования. Совершенно противоположного взгляда на интерпретацию придерживаются представители психоаналитического направления. Здесь интерпретационные техники занимают центральное место, поскольку в психоанализе интерпретируется практически все - перенос, сопротивление, сны, свободные ассоциации, умалчивание и т.п. Таким образом психоаналитики стремятся более глубоко раскрыть психодинамический смысл проблем клиента. В "гештальттерапии" сам клиент побуждается к интерпретации своего поведения, т.е. остается полностью ответственным за объяснение. (1986) выделяет пять типов интерпретации:

. Установление связей между якобы раздельными утверждениями, проблемами или событиями. Например, клиенту, который говорит о страхе публичного выступления, низком уровне самооценки и трудностях в отношениях с другими людьми, консультант указывает на взаимосвязь проблем и влияние на их возникновение неадекватных ожиданий и притязаний клиента.

. Акцентирование каких-либо особенностей поведения или чувств клиента. Клиент, например, постоянно отказывается от работы, хотя высказывает желание работать. Консультант может сказать ему: "Вы, казалось бы, радуетесь появившейся возможности, однако, когда сталкиваетесь с неизбежными трудностями, убегаете".

. Интерпретация способов психологической защиты, реакций сопротивления и переноса. В вышеприведенном примере возможна интерпретация: "Судя по нашей беседе, побег является для Вас способом борьбы со страхом неудачи". Таким образом, здесь интерпретируется психологическая защита (побег) от тревоги (страха неудачи). Интерпретация переноса представляет собой основную технику психоаналитического лечения. Клиенту стараются показать, что его прошлые отношения (обычно с отцом или матерью) мешают правильно воспринимать чувства и поведение консультанта.

. Увязывание нынешних событий, мыслей и переживаний с прошлым. Иначе говоря, консультант помогает клиенту усмотреть связь теперешних проблем и конфликтов с предшествующими психотравмами.

. Предоставление клиенту иной возможности понимания его чувств, поведения или проблем.

Практически во всех перечисленных типах интерпретаций очевидным является момент объяснения, т.е. суть интерпретации в том, чтобы непонятное сделать понятным. Приведем в качестве примера объяснение клиенту понятия "агорафобия" (Storr А., 1980):

"Из Вашего рассказа следует, что мир сделался для Вас опасным с детства, когда мать боялась отпускать Вас одного из дома. Такой страх для трехлетнего ребенка не удивителен, но с годами уверенность в себе и склонность к риску возрастают. Единственная ненормальность Вашего страха - это его продолжительность".

Данная интерпретация не снимает невротический симптом, однако уменьшает тревогу, превращая симптом из непонятного препятствия в ясно установленную проблему, которую можно решать.

Интерпретирование должно проводиться с учетом стадии консультативного процесса. Эта техника малопригодна в начале консультирования, когда предполагается достижение доверительных отношений с клиентами, но позднее она весьма полезна для раскрытия психодинамики проблем.

Эффективность интерпретирования в значительной мере зависит от его глубины и времени проведения. Хорошая интерпретация, как правило, не бывает слишком глубокой. Она должна связываться с тем, что клиент уже знает. Действенность интерпретации тоже определяется своевременностью, готовностью клиента ее принять. Какой бы мудрой и точной ни была интерпретация - если она представлена в неподходящее время, эффект будет нулевым, поскольку клиент не сможет понять объяснений консультанта.

Эффективность интерпретации зависит и от личности клиента. По данным S. Spiegel и С. Hill (1989), клиенты, имеющие высокий уровень самоуважения и образованности, более чувствительны к интерпретациям и даже в случае несогласия принимают их во внимание.

Консультант обязан уметь понимать реакции клиентов на суть интерпретаций. Эмоциональное равнодушие клиента должно заставить консультанта подумать о соответствии интерпретации действительности. Однако, если клиент прореагировал враждебно и сразу отверг интерпретацию как неправдоподобную, есть основание предполагать, что интерпретация затронула корень проблемы.

# Заключение

В психологической беседе происходит прямое взаимодействие психолога и респондента в форме устного обмена информацией. Метод беседы широко применяется в психотерапии. Его также используют в качестве самостоятельного метода в консультативной психологии.

В процессе беседы психолог, будучи исследователем, направляет, скрытно или явно, разговор, в ходе которого задаёт опрашиваемому человеку вопросы.

Существует два вида беседы: управляемая и неуправляемая. В ходе управляемой беседы психолог активно контролирует течение разговора, поддерживает ход беседы, устанавливает эмоциональный контакт. Неуправляемая беседа происходит при большей, в сравнении с управляемой, отдаче инициативы от психолога респонденту. В неуправляемой беседе основное внимание уделяется предоставлению респонденту возможности выговориться, при этом психолог не вмешивается или почти не вмешивается в ход самовыражения респондента.

В случае и управляемой, и неуправляемой беседы от психолога требуется наличие навыка вербальной и невербальной коммуникации. Любая беседа начинается с установления контакта между исследователем и респондентом, при этом исследователь выступает как наблюдатель, анализирующий внешние проявления психической деятельности респондента. Основываясь на наблюдении, психолог осуществляет экспресс-диагностику и корректирует выбранную стратегию проведения беседы. На начальных этапах беседы основной задачей рассматривается побуждение исследуемого субъекта к активному участию в диалоге.

Этап установления раппорта является важным элементом проведения психологической консультации. Поэтому сложно переоценить его значение для достижения целей психологической беседы в консультировании. От того, насколько клиент будет доверять личности консультанта и подсознательно принимать его рекомендации по решению личных проблем, зависит успех всей консультативной работы.

Основная задача этапа установления раппорта во взаимоотношениях консультант-клиент - настроить клиента на «исповедь» (центральную часть психологической беседы) и создать условия для конструктивной работы самого клиента в решении его проблем. Кроме того, влияние и внушение в процессе психологической беседы как средства воздействия на личность могут работать только при условии успешного раппорта.

Цель консультирования, основным методом которого является беседа, - помочь клиентам понять происходящее в их жизненном пространстве и осмысленно достичь поставленной цели на основе осознанного выбора при разрешении проблем эмоционального и межличностного характера. Истина о себе, своя «личная» истина рождается в диалоге, который помогает найти себя нового и стать большим, чем был прежде. Такой диалог - не душеспасительная беседа, в его процессе происходит возрастание собственных духовных сил.

Список литературы

1. Метод беседы в психологии: Учебное пособие для студентов ВУЗов / Редактор- составитель А.М. Айламазьян. - М.: Смысл, 1999. - 222 с.

2. Ильин Е.П. Психология доверия. - М.: Питер, 2013.

3. Мэй Р. Искусство психологического консультирования /Пер. с англ. Т.К.Кругловой.- М.: Независимая фирма "Класс", 2000 - 124с.

. Немов Р.С. Основы психологического консультирования: Учеб. для студ. педвузов. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. - 394 с..

. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2005 - 295с.

. Кочюнас Р. Основы психологического консультирования. - М.: Академический проект, 1999. - 240 с.

. Молден Д. «Менеджмент и искусство НЛП». - М., 1997г.

. Миникес Л. Искусство делового общения, статья 2004 г.