

СИДИМ ДОМА. ЧИТАЕМ КНИГИ

Геннадий

СТАРШЕНБАУМ



КАК СТАТЬ
ХОРОШИМ
ПСИХОЛОГОМ

Психосоматика,
диагностика, тесты



Сидим дома. Читаем книги

Геннадий Старшенбаум

**Как стать хорошим
психологом. Психосоматика,
диагностика, тесты**

«Издательство АСТ»

2020

Старшенбаум Г. В.

Как стать хорошим психологом. Психосоматика, диагностика, тесты
/ Г. В. Старшенбаум — «Издательство АСТ», 2020 — (Сидим
дома. Читаем книги)

ISBN 978-5-17-126867-1

Быть психологом можно и по призванию, и «для души». Знание психологии позволяет не только решать проблемы партнеров или клиентов, но и наладить собственную жизнь. Эта книга представляет собой экспресс-курс по психологии, который будет полезен не только начинающим специалистам, но и всем тем, кто хочет разобраться в себе и лучше понимать окружающих. Книга снабжена множеством тестов, опросников и упражнений.

ISBN 978-5-17-126867-1

© Старшенбаум Г. В., 2020

© Издательство АСТ, 2020

Содержание

Введение	6
Глава 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Геннадий Старшенбаум
Как стать хорошим психологом
Психосоматика, диагностика, тесты

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Старшенбаум Г., 2020

© ООО «Издательство АСТ», 2020

* * *

Введение

Хороший психолог может помочь человеку адаптироваться к любым жизненным обстоятельствам, разобраться с семейными проблемами, психосоматическими, проблемами зависимостей, проблемами в межличностных отношениях. При этом неважно, получил психолог медицинское или психологическое образование, медицинский психолог он или врач-психотерапевт.

Чтобы добиться успеха в этих профессиях, важно не столько владеть теоретическими знаниями, сколько иметь специфические навыки взаимодействия с людьми. В этой книге акцент сделан на самообучении с помощью тестов, домашних заданий и тренинга навыков.

Предложенные упражнения помогут повысить собственную устойчивость по отношению к неприемлемому или манипулятивному влиянию и сохранить терпение и уважение к мнению партнера/ клиента. Моделирование рабочих ситуаций облегчит применение на практике усвоенных психологических техник. С помощью упражнений вы сможете выявить стереотипы, затрудняющие успешное общение, проанализировать ошибки, допускаемые в общении с партнером, приобрести опыт ведения терапевтического диалога.

Вы сможете оценить и развить свою психологическую наблюдательность, узнаете об особенностях профессионального восприятия и научитесь общаться с разными людьми на их языке.

Не забывайте, что все упражнения можно выполнять дистанционно, подключив по видеосвязи партнеров или клиентов.

Глава 1

Я – психолог! С чего начать?

Присоединение к клиенту, эмпатия и активное слушание

Присоединение к клиенту

Атмосфера на приеме

Куда и как сядет клиент: на стул, в кресло, на диван? Зависимым и авторитарным клиентам можно предложить «место клиента» – установить иерархию. Вы и клиент должны хорошо видеть мимику друг друга. Днем для этого достаточно солнечного света. Если приходится усаживать клиента лицом к окну, опустите жалюзи или задерните шторы. Вечером не включайте слишком яркий свет.

Чтобы установить хорошие отношения, необходимо встречаться взглядом с собеседником не менее 60–70 % всего времени общения с ним. Если зрачки при этом расширяются, это говорит о том, что собеседник интересен или просто нравится. Сужение зрачков указывает на негативное отношение к собеседнику.

Реакции психолога на клиента

Следует быть готовым к появлению у себя негативных реакций на чрезмерные ожидания клиента, что вы будете опекать его и принимать за него решения. Если вы почувствовали непонятную неприязнь к клиенту, постарайтесь после сессии найти причину этого. Если вы не можете справиться со своей антипатией, обратитесь к супервизору или направьте клиента к другому специалисту.

Если вы не испытываете сочувствия к клиенту, это может быть связано с желанием клиента дистанцироваться от вас. Однако это может говорить о том, что он затрагивает нечто такое, что вы должны осознать и проработать в себе.

В конце встречи спросите клиента, насколько реализовались его ожидания от встречи с вами. Это дает возможность исправить наивные ожидания от разовой встречи и выработать реальный план действий, который поможет клиенту в решении его проблем. Если вы решили продолжить работу, уточните вместе с клиентом ее цель и задачи, методы и примерные сроки.

Тренинг навыков

Перед зеркалом

Внимательно рассмотрите свое лицо в зеркале, не критикуя себя. Постарайтесь выразить мимикой: дружелюбие, открытость, недовольство. Определите, что удастся лучше. Постарайтесь выразить дружелюбие, доброжелательность в разной степени: от вежливой симпатии до обожания. Чтобы избавиться от угрюмого или надменного выражения лица, по утрам перед зеркалом покажите себе язык, хитро подмигните, озорно улыбнитесь. Настройте себя на то, что казенное выражение лица не должно появиться у вас ни разу в течение дня.

Говорящие глаза

В течение 5 минут выполните в полной тишине следующие действия:

- 1) поддерживайте полноценный зрительный контакт с партнером;
- 2) молчите при отсутствии зрительного контакта;
- 3) общайтесь мимикой.

Одновременно отслеживайте следующие чувства.

- ◆ Что для вас является удобным в молчании.
- ◆ Что для вас является неприятным в молчании.
- ◆ Какие действия, по вашим ощущениям, способствуют усилению чувства дискомфорта при молчании.

- ◆ Ситуации, в которых вы чувствовали необходимость отводить взгляд от партнера.

Обсудите с партнером следующие вопросы:

- ◆ когда люди избегают зрительного контакта;
- ◆ когда люди вынуждены поддерживать зрительный контакт;
- ◆ что я чувствую, обсуждая проблему зрительного контакта;
- ◆ как я использую зрительный контакт.

Затем выясните, что во время этого обсуждения «говорили» глаза партнера.

Разогрев

Сыграйте с партнёром в ролевую игру. В роли Психолога начните беседу, назвав Клиента по имени, упомяните общих знакомых, обсудите детали его одежды и прочие пустяки типа погоды или светских новостей. Если вам что-то известно о Клиенте от его близкого или вашего партнёра, сообщите эту информацию, чтобы помочь ему начать разговор. Поинтересуйтесь деталями повседневной жизни Клиента: с кем он общается и каковы эти отношения, как проводит выходные, что планирует на ближайшие выходные. Что читает, какие смотрит фильмы, какую слушает музыку. Чем занимался перед сессией и чем займется после нее. Выясните, обращался ли Клиент раньше к психологам или психиатрам. Если да, то уточните подробности работы и узнайте, чем она закончилась. Поменяйтесь ролями и затем обсудите впечатления.

Присоединение с отзеркаливанием

Смоделируйте с двумя партнёрами ситуацию консультирования. Психолог садится напротив Клиента, а за его спиной Режиссер показывает Клиенту, какую ему принять позу, как изменить дыхание, интонацию, темп речи. По знаку Режиссера Клиент делает ведущим зрительный, слуховой или осязательный канал восприятия за счет характерных слов, позы и жестов. Психолог отзеркаливает все эти проявления. Меняйтесь ролями, обсуждайте впечатления.

Выражение лица

В роли Психолога слушайте партнёра, каждые 3–4 минуты меняя выражение лица:

- 1) сделайте выражение лица, намеренно преувеличивая эмоции;
- 2) сохраняйте застывшее выражение лица;
- 3) вообще ничего не выражайте лицом;
- 4) увеличивайте частоту морганий;
- 5) наклоняйте голову;
- 6) меняйте положение головы;
- 7) реагируйте адекватно.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Позиция в общении

В роли Психолога поочередно демонстрируйте партнёру:

- ◆ симпатию (меньше дистанция, наклон туловища вперед, тело ориентировано к собеседнику, а не под углом, больше «глазного контакта» и прикосновений);
- ◆ активность, восприимчивость (кивки и качания головой, активная мимика и жестикуляция, движения ног, ступеней и т. п.);
- ◆ доминирующее положение (ассиметричное положение рук и ног, наклон вбок, ослабленные мышцы рук, ног, шеи, «глазной контакт» больше проявляется при говорении, чем при выслушивании, властные жесты и т. п.);
- ◆ признаки скрытности, неискренности (отведение взгляда, частое прикосновение к лицу, прикрывание рта рукой перед ответом, стремление «спрятать руки», «игра» очками или другими предметами, перекрещивание ног и т. п.).

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Правила СРОЗН

Начните беседовать с партнёром в роли Психолога на одну (или более) тему, например, интересы, не связанные с работой; музыка; отпуск. Психолог соблюдает правила СРОЗН, где С – сидеть на расстоянии вытянутой руки от клиента, Р – расслабиться, О – открытая поза и открытость, З – зрительный контакт, Н – наклон к клиенту.

Повторите упражнение, при этом Психолог сидит далеко от Клиента в напряженной закрытой позе, не смотрит в глаза, не наклоняется к Клиенту. Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Подталкивания

Сыграйте с партнёром в ролевую игру. Клиент начинает разговор на одну или несколько следующих тем:

- 1) мои интересы и хобби;
- 2) самое счастливое время в моей жизни;
- 3) обстоятельства, являющиеся для меня источниками стресса. Психолог слушает Клиента в режиме СРОЗН, применяя «подталкивания»:

- ◆ использует соответствующее данной ситуации выражение лица;
- ◆ кивает головой в подходящих для этого местах;
- ◆ включает в речь «мм» и «да»;
- ◆ задает по ходу дела короткие уточняющие вопросы.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Я вас слушаю!

В роли Психолога поочередно принимайте перед разговором с партнёром одну из следующих поз.

Превосходство:

- ◆ взгляд поверх очков;
- ◆ руки, перекрещенные перед собой с оставленными напоказ большими пальцами;
- ◆ руки в карманах, напоказ оставлены большие пальцы под прямым углом к ладоням;
- ◆ руки на боках или перекрещенные позади туловища;
- ◆ руки закинута за голову, ладони лежат на затылке;
- ◆ указательные жесты, направленные на клиента.

Неуверенность и нервозность:

- ◆ покусывание дужки очков, авторучки;
- ◆ постукивание пальцами по столу;

- ◆ застегивание-расстегивание «молний» (кнопок, пуговиц, одежды);
- ◆ снятие и надевание кольца.

Осторожность, недоверие, подозрение:

- ◆ руки скрещены на груди, ноги перекрещены;
- ◆ пальцы рук крепко сцеплены;
- ◆ указательный и средний палец прижаты к губам;
- ◆ голова наклонена и полуотвернута;
- ◆ взгляд прищуренных глаз исподлобья.

Критичное и негативное отношение:

- ◆ рот прикрыт ладонями;
- ◆ указательный палец под носом, большой палец под подбородком, остальные охватывают подбородок;
- ◆ ладонь охватывает горло, большой палец отогнут в сторону;
- ◆ указательный и средний пальцы касаются лба, большой палец под ухом, остальные сжаты.

Готовность к диалогу:

- ◆ руки поправляют галстук или прическу;
- ◆ руки молитвенно сложены под подбородком;
- ◆ рука лежит на столе, вытянута к Клиенту, другая рука энергично потирает ее;
- ◆ голова опирается на кулак, указательный палец закрывает рот;
- ◆ то же, но указательный палец выпрямлен и касается губ – жест имеет инфантильный или эротический подтекст.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Невнимательный психолог

Сыграйте с партнёром в ролевую игру.

1. Когда Клиент начнет говорить, вы, будучи в роли Психолога, немного послушайте его, затем напустите на себя скучающий или унылый вид, начните вздыхать, смотреть на часы, озираясь по сторонам, ерзать, перекладывать ноги одну на другую и т. д. Если Клиент замолчит, скажите: «Да-да, продолжайте!» При этом формально поддакивайте, меняйте тему разговора на ту, что больше интересует вас, и ведите себя по-прежнему. Через 5 минут поменяйтесь ролями.

2. Когда Клиент начнет говорить, выразите свое молчаливое несогласие со сказанным жестами или мимикой, смотрите в сторону, вверх или вниз, отворачивайтесь от него. Если Клиент замолчит, проямлите что-нибудь вроде: «Ну-ну, продолжайте!» – но не меняйте своего поведения. Через 5 минут поменяйтесь ролями.

В заключение поделитесь впечатлениями.

Завершение сессии

Смоделируйте с партнёром ситуацию консультирования. В течение 15 минут в роли Психолога примените следующие приемы.

1. Снизьте эмоциональный накал, незаметно сменив тему на менее напряженную и овладев ходом беседы, увеличьте долю своих высказываний, замедлите темп речи. Делайте более частые и продолжительные паузы, чтобы клиент мог восстановить свой обычный самоконтроль.

2. Предложите временно оставить слишком трудную тему для будущей работы и перейти к тому, что можно сделать уже сейчас.

3. Обобщите чувства и родственные идеи, которые выразил клиент во время сессии.

4. Дайте клиенту домашнее задание, обсудив детали его выполнения.

5. Договоритесь с клиентом о времени следующей сессии и оба пометьте его в своих ежедневниках.

6. Напомните об ограничении времени, посмотрев при этом на часы, наклоняясь вперед и опираясь руками на колени. Измените позу, повернитесь немного в сторону, отведите взгляд.

7. Выскажите желание продолжить работу на следующей сессии, напомните время сессии, встаньте, проводите клиента к двери и откройте для него дверь.

8. Закончите встречу на волне доброжелательного оптимизма.

Поменяйтесь ролями и затем поделитесь впечатлениями.

Эмпатия психолога

Эмпатия включает в себя:

- ♦ способность замечать множество существенных деталей в клиенте и умение разобратся в том, что скрывается за его внешним обликом;

- ♦ умение на основе опыта, логического анализа и интуиции распознать тип ситуации и благодаря этому верно определить правила игры и распределение ролей;

- ♦ адекватный учет особенностей своего характера, способностей, сильных и слабых сторон, чтобы трезво оценить свои возможности помочь клиенту.

Каналы эмпатии

- ♦ *Рациональный канал эмпатии* характеризует направленность внимания, восприятия и мышления психолога на понимание сущности клиента, на его состояние, проблемы и поведение. Это спонтанный интерес к клиенту, открывающий возможность его эмоционального и интуитивного отражения. В данном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к клиенту. Он привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет психологу объективно выявлять его сущность.

- ♦ *Эмоциональный канал эмпатии* дает психологу возможность входить в эмоциональный резонанс с клиентом – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость становится средством вхождения в энергетическое поле клиента. Понять внутренний мир клиента, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать возможно только в случае, если произошла энергетическая подстройка к нему. Соучастие и сопереживание выполняет роль связующего звена между психологом и клиентом.

- ♦ *Интуитивный канал эмпатии* позволяет психологу предвидеть поведение клиента, действовать в условиях дефицита исходной информации о нем, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о клиенте.

Любое затруднение в общении (неуверенность или необъяснимая антипатия) проявляется на трех уровнях: телесном, эмоциональном и умственном. Отсюда вытекают три пути повышения эмпатии:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.