
1. ВАЖЛИВІ ПЕРШІ КРОКИ

Ми вважаємо, що якісна гештальт-практика може бути описана такими шістьма характеристиками:

- ♦ фокус на досвіді, що виникає тут і зараз (через усвідомлення, феноменологію та парадоксальний принцип змін);
- ♦ прагнення до спільно створеної перспективи взаємин;
- ♦ запрошення до діалогічних стосунків;
- ♦ погляд з позиції теорії поля;
- ♦ надзвичайна цікавість і бажання досліджувати;
- ♦ творче, експериментальне ставлення до життя і до терапевтичного процесу.

Впродовж усієї книги ми розглядатимемо ці шість аспектів практики. Ми припускаємо, що читач має певне попереднє розуміння теорії, і тому подамо мінімум, необхідний для розуміння того, що буде викладено далі. (Повний огляд гештальт-теорії див. у списку рекомендованої літератури наприкінці цього розділу.)

Ми вирішили почати з розгляду питань, які передують будь-якому консультуванню чи психотерапії — перших кроків,

необхідних для того, щоб гештальт-практика відбулася. Цей перший розділ призначений насамперед для практиків, які проходять навчання, і охоплює такі сфери:

- ♦ підготовка своєї кімнати і себе;
- ♦ перша сесія з клієнтом;
- ♦ опис першої сесії;
- ♦ пояснення, як працює гештальт-терапія;
- ♦ укладання контракту;
- ♦ створення безпечного простору;
- ♦ рішення, чи працювати з клієнтом, чи ні;
- ♦ ведення записів сесії.

ПІДГОТОВКА КІМНАТИ ТА СЕБЕ

Те, як ви облаштуєте та підготуєте кімнату, в якій будете працювати, справить велике враження на клієнта. Так само стиль вашого одягу і рівень його офіційності вплине на думку клієнта про вас і про консультування. Ці деталі будуть важливим повідомленням про вас як про особистість і терапевта, а також складуть уявлення про те, як ви маєте намір поводитися з клієнтом. У цій книзі постійно наголошується на тому, що терапевтичний досвід будується спільно — це означає, що те, як ви поведетеся з клієнтом, впливатиме на те, як клієнт поводитиметься з вами, і навпаки.

Поміркуйте: Уявіть, що ви — клієнт, який приходить до вас, психотерапевта, на роботу. Візуалізуйте всі види і звуки, які ви відчуваєте, коли підходите до дверей. Увійдіть до кабінету так, ніби ви є клієнтом, зверніть увагу на те, що

ви бачите, і на те, яке враження справляє на вас кімната. Уявіть, що ви зустрічаєте себе в ролі терапевта. Який вигляд ви маєте? Який вплив? Які ваші реакції як клієнта?

Проте не менш важливим фактором є те, наскільки ви перебуваєте в теперішньому моменті і наскільки ви дійсно відкриті та готові вислухати нового клієнта. Багато консультантів мають досвід приходити на сесію наповненими попередніми справами і турботами, які заважають бути повністю присутніми для клієнта. Хоча певні з цих реакцій можуть стосуватися терапії, деякі потрібно «винести за дужки» — відкласти вбік — як такі, що, ймовірно, не мають стосунку до терапії. Тому перед приходом клієнта може допомогти дисциплінування себе і виконання вправи на заземлення, подібної до наведеної нижче.

Вправа: Відчуйте свою вагу на сидінні, відчуйте, як ваші ноги стоять на землі. Усвідомте своє дихання, помітьте, швидке воно чи повільне, поверхнєве чи глибоке. Дозвольте собі відчути напругу у вашому тілі і перевірте, чи вільно тече ваша увага, чи не здається, що ви застрягли в турботах про минуле або в очікуванні майбутнього. Помітьте, що ви більше відчуваєте, як почуваетесь чи про що думаєте.

Усвідомте, які з ваших побоювань чи турбот не стосуються майбутньої сесії, і знайдіть спосіб відпустити їх зараз. Спробуйте назвати те, що відбувається всередині вас, а потім відпустіть це. Зосередьтеся на образах і звуках вашого оточення, на вашому тілесному відчутті себе, що живе і дихає прямо зараз. Зосередьтеся на ритмічних вдихах і видихах у ваших

грудах і животі. Повністю зануртеся в теперішній момент, в цей унікальний момент часу.

Тепер, якщо ви бачили клієнта раніше:

- ♦ Переверте свої нотатки з попередньої сесії та нагадайте собі будь-які поточні питання.
- ♦ Нагадайте про все важливе, що вам потрібно пам'ятати, наприклад, про майбутню відпустку, особливі риси його особистості, які потрібно враховувати, або про тип ваших стосунків.
- ♦ Пам'ятайте про всі цілі та наміри, які ви можете магі щодо цієї сесії.
- ♦ Потім очистіть свій розум від усіх цих міркувань і знову поверніться в теперішній момент, щоб бути готовим до зустрічі з клієнтом.

ПЕРША ЗУСТРІЧ З КЛІЄНТОМ

Під час першої зустрічі з клієнтом перед консультантом стоїть низка важливих завдань, головне з яких — налагодити зв'язок і порозуміння. Ми розглянемо це основне завдання в розділі 4 («Терапевтичні відносини»). Тому зараз ми просто підсумуємо інші завдання першої сесії.

Подумайте, які сподівання клієнт може мати від майбутньої зустрічі: можливо, у вас була попередня телефонна розмова, під час якої ви домовилися про зустріч, і ви вже склали певне враження одне про одного.

Ми вважаємо, що потрібно наголосити клієнтам, що перша сесія — це сесія взаємного оцінювання, щоб обидві сторони вирішили, чи може терапія бути корисною і чи є ви саме

тим терапевтом, який потрібен клієнту. Попросіть у клієнта дозволу зробити короткі нотатки про біографічні дані, важливі історичні події, поточну ситуацію тощо. Існує протилежна думка, що вивчення історії суперечить роботі гештальт-практика і що справжній гештальт — це просто дослідження «того, що приносить клієнт» або «того, що виникає». Ця дискусія більш детально обговорюється далі в книзі. Однак ми вважаємо, що для лікаря-практика важливо знати, як оцінити наявну проблему, і подумати, чи буде корисною запропонована ним терапія, або ж краще звернутися до якогось іншого спеціалізованого підходу. Ми також вважаємо, що необхідно поставити певні запитання, щоб визначити потенційний рівень ризику, особливо тому, що розкриття деяких проблем у терапії або використання потужних інтервенцій часто може порушити стабільність клієнта і призвести до можливої шкоди (див. розділ 17). Збір анамнезу є невід'ємною частиною такої оцінки для визначення доцільності та безпеки терапії.

Робота з листом першої сесії

На наступній сторінці наведено приклад листів першої сесії. Листи 1 і 2 містять більшість важливих запитань, які, на нашу думку, вам потрібно буде поставити перед тим, як прийняти клієнта на постійну терапію. Вони допоможуть вам зорієнтуватися в процесі збору анамнезу, вказуючи на сфери, в яких важливо отримати інформацію, включно з особистими даними, оглядом важливих життєвих подій, психіатричною історією тощо.

Пам'ятайте, що для безпеки клієнта важливо, щоб його ім'я, адреса та номер телефону були відокремлені від основної частини нотаток.

Вам потрібно буде вирішити, як побудувати першу сесію, переконавшись, що у вас є час для того, щоб клієнт чи клієнтка

розповіли свою історію і встановили з вами зв'язок, а також час для того, щоб ви обидва вирішили, чи будуть корисними подальші сесії. Вам також потрібно буде пояснити умови конфіденційності, вашу політику скасування сесії тощо.

Для багатьох клієнтів пропозиція певної структури сесії, ймовірно, створить відчуття безпеки та камерності, поки клієнт орієнтується на вас і на ситуацію. Залежно від того, як ви відчуваєте клієнта, ви можете сказати щось на кшталт:

«Першу частину сесії я хотів би присвятити деяким біографічним деталям, потім я хотів би почути, чому ви прийшли. Можливо, ми могли б також зупинитися за десять хвилин до кінця, щоб підбити підсумки і визначити план. Ви не проти?».

Під час сесії, окрім отримання загального враження про клієнта, також намагайтеся оцінити, чи підійде гештальт-терапія цій людині. Ви можете запропонувати кілька пробних інтервенцій, щоб побачити, як клієнт відреагує на цей конкретний підхід, наприклад:

- ♦ Я помічаю, що ваше дихання дуже швидке / нерівномірне / глибоке. Як ви почуваетесь?
- ♦ Як це — бути тут зі мною, коли ви розповідаєте мені цю важку історію?
- ♦ Чи вважаєте ви, що зіграли якусь роль у цій ситуації?
- ♦ Мені сумно / я зворушений, коли слухаю, як ви розповідаєте свою історію.

Ми намагаємося зрозуміти, чи буде наш підхід цікавим або прийнятним, наприклад, для цієї клієнтки. Наші пробні інтервенції дають нам змогу зрозуміти, чи реагує клієнтка на запрошення підвищити свою усвідомленість, чи бере пев-

ну відповідальність за своє життя, чи добре реагує на наше саморозкриття, чи відчуває стосунки, що формуються, і чи є у неї відчуття, що вони формуються. Очевидно опозиційна відповідь (наприклад, «Яка різниця, що я відчуваю з приводу смерті моєї матері? Я хочу забути про це і бути щасливою») часто є першою ознакою глухого кута і веде до корисного обговорення того, як ви обидва бачите, як терапія може допомогти клієнтці.

Цей період оцінки часто забирає більше однієї сесії, і ми рекомендуємо (особливо для складних або проблемних клієнтів) передбачити можливість провести три-чотири сесії, якщо це необхідно, перш ніж укласти контракт щодо постійної роботи або ухвалювати рішення про подальший напрямок. Ви можете сказати:

«Дякую, що надали мені всю цю інформацію. Однак мені потрібно дізнатися більше / з'ясувати деякі аспекти / обговорити деякі наслідки терапії тощо, перш ніж ми зможемо вирішити, як терапія може найкраще допомогти вам, тому я пропоную домовитися про другу зустріч».

РЕЄСТРАЦІЙНА КАРТКА КЛІЄНТА. ЛИСТ 1

Ім'я:

Вік:

Адреса:

Тел.: (дом.) / (моб.)
(роб.)

E-mail:

Гештальт-терапевт:

Адреса / Тел.:

Дата першої сесії:

Ким направлений:

[Цей аркуш необхідно зберігати окремо від інших записів]