

## **Rimas Kočiūnas „Psichologinio konsultavimo pagrindai“ [ru]**

p.10 Konsultanto tikslų realizacija priklauso nuo kliento keliamų tikslų. Todėl pradžioj labai svarbu užduoti klausimus: „Ko jūs tikėtės iš mūsų bendravimo?“, „Kokie jūsų pageidavimai?“.

p.12 Jei mes informuojame klientą apie konsultacijų tęstinumą ir apskritai apie tai, kas vyksta konsultacijų metu, jam lengviau susivokti ir suprasti psichologinės pagalbos galimybes ir ribotumus.

p.14 Psichologiniame konsultavime žemėlapiu vaidmenį atlieka asmenybės teorija, kuria vadovaujasi konsultantas. Ji atskleidžia kliento problemų suvokimo perspektyvą, nurodo į efektyvius metodus jų sprendimui.

p.15 Lemiamą vaidmenį turi ne teorija, kuria vadovaujasi konsultantas, bet jo asmenybės branda ir jo profesinis pasirengimas.

p.20 Psichologiniam konsultavime kliento saugumo jausmas yra svarbesnis nei konsultanto keliami reikalavimai jam.

**p.21 Neverta tikėtis betarpiško efekto po kiekvieno konsultacinio susitikimo – problemų sprendimas ir konsultavimo sėkmė nepanaši į pastoviai kylančią į viršų kreivę; tai procesas, kuriame pagerėjimus keičia pablogėjimai, nes savęs keitimas reikalauja didelių pastangų ir rizikos, kurie ne visada ir ne iš karto pasibaigia sėkme.**

Efektyvus konsultavimas – tai procesas, kuris vykdomas *kartu* su klientu, bet ne *vietoj* kliento.

p.23 Psichoterapeutai turi daug žinoti, tačiau tuo pat metu būti nuolankūs ir gerbti paslaptį. Esminė konsultanto užduotis slypi tame, kad padėti klientui atrasti ir atskleisti savo vidinius rezervus ir pašalinti faktorius, kurie trukdo tiems rezervams pasireikšti.

p.25 Niekas negimsta psichoterapeutu ar konsultantu.

p.26 Psichologinio konsultavimo ašimi yra laikomas kontaktas tarp kliento ir konsultanto.

p.27 Wolberg (1954) itin žalingais bruožais konsultanto asmenybėje laiko: autoritariškumą, pasyvumą ir priklausomybę, uždarumą, polinkį išnaudoti klientus savo poreikių patenkinimui, nemokėjimą būti kantriu, neurotinį požiūrį į pinigus.

**p.28 Bugental autentiškumą laiko ašine konsultanto asmenybės savybe ir svarbiausia egzistencine vertybe. 3 požymiai, kad gyvenate autentiškai:**

- pilnas dabartinio momento suvokimas,
- gyvenimo būdo pasirinkimas dabartiniu momentu, (greičiausiai turima omeny, kad vadovaujiesi ne susigalvotu gyvenimo būdu pvz. iš vakaro, bet renkiesi kaip gyveni čia ir dabar),
- atsakomybės už pasirinkimą priėmimas.

p.29 *Savęs pažinimo vystymas.* **Ribotas savęs pažinimas reiškia ribotą laisvę, o gilus savęs pažinimas padidina pasirinkimo galimybes gyvenime.** Kuo daugiau konsultantas žino apie save, tuo geriau jis supras savo klientus ir atvirksčiai – kuo labiau konsultantas pažįsta savo klientus, tuo labiau pažįsta pats save.

p.31 Jei mes pripažįstame savo ribotumą, tai išvengiame nereikalingos įtampos ir kaltės jausmo.

p.32 Konsultavime kaip ir gyvenime verta vadovautis ne formulėmis, bet savo intuicija ir situacijos keliamais reikalavimais.

p.34 Konsultantas turi aiškiai žinoti savo vertybes, neslėpti jų nuo kliento ir nevengti vertybinių pokalbių konsultavimo metu, nes daug problemų būtent ir slypi vertybiniuose konfliktuose klientų viduje.

p.35 Svarbiausios sferos, kuriuose svarbi vertybinė konsultanto pozicija – šeima, seksas, abortai, religija, narkotikai.

p.38 Vienu iš svarbiausių faktorių, padedančių išvengti „perdegimo sindromo“ yra asmeninės atsakomybės prisiėmimas už savo darbą. (Turima omenyje, kad lengva perdegti būtent tada, kai jautiesi aplinkybių auka ir nieko negali pakeisti).

p.40 Tam, kad išvengtų perdegimo sindromo konsultantas retkarčiais, bet būtinai turi pervertinti savo gyvenimą užduodamas klausimą – gyvena jis taip, kaip jam norisi ar ne?

p.54 George ir Cristiani (1990) nurodo, kad pokalbis su 5-7m. vaiku turi trukti ne daugiau 20 minučių, 8-12m. – 30 min., >12m. – 60 min.

p.60 Kai konsultantas tiksliai ir kruopščiai identifikuoja įvairius kliento jausmus – pyktį, baimę, priešišumą, nerimą, džiaugsmą – klientas turi galimybę geriau išgirsti ir suprasti save.

p.62 Klientu reikia rūpintis kaip savarankiška asmenybe, leidžiant jam gyventi savo gyvenimą.

p.65 Dostojevskis: „Žmogaus charakterį žymiai geriau galima pažinti pagal jo juoką nei iš nuobodaus psichologinio tyrimo“.

p.67 Balso modalumas dažnai išduoda vidinę poziciją tam, kas yra sakoma.

p.68 Klientai dažniausiai konsultantams pripaišo „šeštą jausmą“ arba mokėjimą skaityti mintis būtent dėl to, kad konsultantas gerai pastebi neverbalikos pasikeitimus.

p.69 Pasilenkimas kliento atžvilgiu tai lyg sakymas: „Man įdomu, ką jūs dabar pasakojate, aš su jumis visas“.

p.70 Konsultanto verbalinis aktyvumas susitikimo pradžioje turi būti minimalus, kad klientas galėtų susikonscentruoti mintyse ir tame, ką ruošiasi sakyti.

p.71 Osler: „Klauskitės savo pacientų, jie sako jums diagnozę“.

p.73 Creenson: „Perkėlimas – tai neadekvatus ir perseveracinis jausmų, fantazijų, nuostatų ir gynybinių mechanizmų pergyvenimas, kuris kildavo seniau su reikšmingais žmonėmis. Perkėlimas visada susijęs su praeities reakcijomis ir neadekvatus dabarčiai.“

p.75 Sprendimas ar pradėti kalbėti apie pastebėtą perkėlimą yra lygiavertis sprendimui, ar rinktis operaciją ar konservatyvų gydymą.

**p.76 Perkėlimo transformacija konsultavimo procese panaši į vaiko emocinį vystymąsi. Vaikas pastoviai pereina nuo manymo apie savo tėvus kaip apie visagalius ir visąžinius prie daug realistiškesnio tėvų matymo: kaip paprastų žmonių, kurie nepaisant savo paprastumo užima svarbią vietą jo gyvenime.**

p.77 Kontrperkėlimui atsirasti padeda:

1. Konsultanto noras patikti klientams, būti priimtam ir gerai įvertintam.
2. Konsultanto baimė, kad klientai gali apie jį blogai pagalvoti, neateiti į susitikimą ir t.t.
3. Erotiniai ir seksualiniai jausmai, kuriuos jaučia konsultantas klientų atžvilgiu.
4. Kai klientų problemos ar jų pastabos atliepia į vidinius konsultanto konfliktus.
5. Siekis užimti pamokslautojo vietą ir duoti klientams patarimus, kaip jiems reikia gyventi.

p.80 Klientas ateina pas psichologą su dviem stipriais jausmais – baime ir viltimi.

Rankos paspaudimu konsultantas nuo pat pirmų susitikimo minučių išreiškia draugiškumą, suinteresuotumą ir pasirengimą padėti, nes **rankos paspaudimą yra priimta laikyti dviejų žmonių susivienijimą.**

p.81 Pirmo susitikimo pradžioje kaip ir visame susitikime svarbu būti aktyviam. Klientas tikisi, kad konsultantas pirmasis pradės pokalbį.

p.82 Svarbu išsiaiškinti, ar klientas kreipiasi pats, ar kažkas jį atsiuntė.

Pirmasis konsultanto klausimas turi būti atviras, neapibrėžtas, leidžiantis klientui kalbėti apie bet ką, pvz.: „Nuo ko šiandien norėtumėte pradėti?“.

p.83 Jei konsultantas užduoda labai daug klausimų, klientas pasimeta ir nebesupranta, ko konsultantas iš jo nori. Nustoja būti iniciatyvus ir kalbėti pats ir pradeda laukti eilinio klausimo į kurį atsakinės.

p.84 Dažnai pirmo susitikimo metu klientas kalba apie daugelį problemų, nes praktiškai niekada nebūna tos vienos vienintelės problemos.

p.85 Neverta stengtis klientui padėti visiškai atsisakyti nerimo, kuris susijęs su jo atsakomybe. Klientas turi mokytis tolerantiškumo ir pakęsti tam tikras neapibrėžtumo dozes, nes gyvenimas pilnas situacijų, kuriose tenka būti asmeniškai atsakingu.

p.92 Jausmų verbalizacija padeda klientui sukurti tam tikrą distanciją tarp savęs ir jausmo. Tokia distancija svarbi norinti suprasti, kontroliuoti ar keisti save. Pats faktas, kad gebi situaciją verbalizuoti, rodo, kad gali ją kritiškai įvertinti. Jei klientas kalba apie savo jausmus, tai bent jau tuo kalbėjimo momentu jausmai nevaldo kliento.

p.99 Vyriausias vaikas šeimoje visada turi stiprų atsakomybės jausmą.

Vyriausioju vaiku tėvai labiau pasitiki ir prileidžia jį prie šeimos reikalų planavimo. Dėl to vyriausias vaikas yra linkęs į tvarką, mėgsta stabilumą ir yra truputį labiau konservatorius.

p.100 Vienintelis vaikas šeimoje turi daug socialinių kontaktų, tačiau tuo pačiu metu turi labai nežymią kartu gyvenimo su kažkuo patirtį.

p.104 Bet kuris klausimas turi būti pagrįstas – užduodant jį, reikia žinoti, koku tikslu jis užduodamas.

Jeigu klausinėjimas būtų pagrindinė konsultavimo technika (manykim, kad klausymas yra pagrindinė, ne klausimas ☺) - tai ir pats konsultavimas pavirstų į apklausą, tardymą.

Klausimai, kurie prasideda „Kaip?“, visų pirma orientuoti į žmogų, jo elgesį, vidinį pasaulį.

**p.107 Asmenybės augimas visada susijęs su neapibrėžtumo jausmu ir tam tikra nerimo doze.**

**p.109 Emocijos, jausmai konsultavime pagal Bugental, tai kaip kraujas chirurgijoje: jie neišvengiami ir atlieka *švarinančią* funkciją, stimuliuoja užgijimą.**

p.112 Privaloma atkreipti dėmesį į jausmus, kai jie: sukelia problemas konsultavime arba gali palaikyti klientą, padėti jam.

p.113 Konsultavime visada daug reikšmingesni kliento jausmai nei konsultanto.

**Mokėjimas tylėti ir naudoti tylą terapiniais tikslais – vienas iš pačių svarbiausių konsultanto įgūdžių.**

p.117 A.Adler kalbėjo apie tai, kad teisingas supratimas visada veda į adekvačius veiksmus. Tam antrina ir Sokratas: „Žinojimas yra veikimas“.

**p.119 Interpretacijos esmė – nesuprantamą padaryti suprantamu.**

Gera interpretacija kaip taisyklė nebūna labai gili interpretacija. Ji turi sietis su tuo, ką klientas jau žino.

p.120 Jei klientas į interpretaciją sureagavo priešišškai ir ją paneigė, tai gali reikšti, kad būtent ši interpretacija pataikė į problemos šerdį.

Konfrontacija siekiama parodyti klientui jo naudojamus elgesio ir mąstymo būdus, kurie naudojami prisitaikyti prie gyvenimo, tačiau kurie riboja, silpnina tapimą asmenybe. Egan (1986) apibrėžia konfrontaciją, kaip bet kokią konsultanto reakciją į prieštaraujantį kliento elgesį (gynybinius mechanizmus, žaidimus ir t.t.).

p.123 Netinkamas konfrontacijos naudojimas gali rodyti, kad konsultavimo metu konsultantas sprendžia asmenines problemas.

p.125 Kai klientas labai daug žino apie konsultantą, tai jis daug mažiau apie jį fantazuoja ir taip prarandama daug vertingos informacijos apie klientą (perkėlimai ir t.t.).

p.126 Asmeniniu atsivėrimu nereikia persistengti.

p.130 Kaip teigia patyrę terapeutai, nėra skirtumo kaip elgiasi geras žmogus ir geras konsultantas.

p.131 Tapti savo profesijos meistru daug tikslingiau nei siekti iliuzinio tobulumo.

Konsultanto tikslas nėra tapti visų problemų sprendimo specialistu, bet gebėti padėti konkrečiam klientui priimti asmeninę atsakomybę už savo problemas.

p.133 Konsultavime nėra tikslinga laukti greitų rezultatų.

p.134 Konsultavimo rezultatai gali pasimatyti daug vėliau net jau ir po konsultacijų pabaigos. Konsultuojant siekiama ne tik betarpiško rezultato, kad pasikeistų kažkas dabar, iš karto, bet tuo pačiu investuojama į ateitį, kurioje klientas gebės geriau spręsti atsiradusias problemas.

**Viena iš esminių konsultanto savybių – tai gebėjimas maksimaliai atiduoti klientui save konsultacijos metu ir kuo greičiau „atsijungti“ nuo kliento ir jo problemų jam išėjus, kad klientas galėtų savarankiškai gyventi iki kito susitikimo.**

p.135 C.G.Jung „Geras patarimas – abejotinas vaistas, tačiau ne itin pavojingas dėl mažo efektyvumo“. ☺

p.137 Bandyamas išspręsti kliento problemas už jį rodo, kad konsultantas netiki klientu kaip žmogumi gebančiu savarankiškai atsakyti į klausimus, kuriuos jam uždavė gyvenimas.

p.138 Konsultavimo procesas baigiamas tuomet, kai klientas pradeda aiškiai suvokti savo problemas ir pasirinkimo laisvę arba kai problemos išsprendžiamos konsultavimo metu.

Jei klientas geba konkrečiai nusakyti pokyčius, tai būtent konkretumas rodo apie tikrai gerus rezultatus.

p.139 Jei konsultavimas buvo efektyvus, klientui neturėtų iškilti poreikis naujiems susitikimams.

p.143 Nerimas, įtampa perspėja apie pavojų ir šiuo požiūriu yra ne ką mažiau naudinga nei skausmo pojūtis.

**Nerimas yra intrapsichinis, t.y. tūnantis viduje ir pasirodantis išorėje tik tiek, kiek išorės objektai užkabina vidinius konfliktus.**

Nerimui taip pat būdingas išstėtumas, t.y. jis yra linkęs išsitęsti laike, pastoviai kartotis arba būti nepertraukiamu.

p.145 Nerimas dažnai pasireiškia netiesiogiai. Vienas iš dažniausių pakeitimų – pervardinimas. „Aš pykstu“ gali iš tikrųjų reikšti „Aš nerimauju“.

p.146 Daugkalbystė (kalbėjimas nesustojant) viena iš nerimo maskuočių.

**p.147 Pastovus konsultanto pertraukinėjimas gali rodyti neįsisąmonintą sunkaus klausimo ar konsultanto pasisakymo baimę.**

p.148 Gynybiniai mechanizmai funkcionuoja automatiškai, sąmonės lygyje. Gynybiniai mechanizmai nėra patologija tol, kol jie netampa utriuotais ir neiškreipia realybės bei nesuvaržo elgesio lankstumo.

p.150 Racionalizacija – labiausiai paplitęs gynybinis mechanizmas. [Man lb būdinga intelektualizacija].

p.151 Reaktyvus formavimas? – perdėta globa gali maskuoti atstūmimą, perdėtai mandagus elgesys gali maskuoti priešišumą.

**p.152 Neiškakytas nerimas yra beribis.**

Egzistencinis nerimas egzistuoja, visgi dauguma klientų kreipiasi ne dėl jo ☺.

p.154 Patologinių baimių pagrindas – giliai paslėptas nerimas.

p.155 Klasikinė priešinimosi konsultavimui forma – nenoras šnekėti apie save.

p.157 Priešiškumas – tai savęs gynimo forma, kuri daug veiksmingesnė nei baimė.

Pyktis visada istoriškas – t.y. turi savo praeitį ir pas kiekvieną žmogų ta praeitis unikali.

**Sunku tiksliai atsekti, kodėl pyktis kilo, tačiau svarbiausia yra suprasti, kad pyktis labai dažnai jau „atsinešamas“ į konsultaciją ir tiesiogiai nesusijęs su tuo, ką daro ar sako konsultantas.**

p.158 Konsultantas, kurio atžvilgiu klientas negali laisvai reikšti savo pykčio – prastas konsultantas.

p.160 Ypač aukštas procentas „per prievartą“ konsultuojamų – mokyklose.

p.161 Pareiga padėti žmogui, kuris to nenori, sukelia stresą konsultantui ir dažnai prieštarauja jo pasaulėžiūrai.

p.163 Kaltės jausmas padeda įvertinti skirtumą tarp to, kokie mes esame, ir to, kokie turėtume būti.

Kaltė išgyvenama situacijose, kuriose žmogus nusimetė asmeninę atsakomybę, o neturėjo.

p.165 R.May (1983) išskyrė tris egzistencinės kaltės tipus:

- kaltė dėl nepakankamos savirealizacijos;
- kaltė dėl ribotų ryšių su artimaisiais;
- kaltė dėl prarasto ryšio su Absoliutu.

p.166 Ašaros dažniausiai trukdo bendravimui.

p.167 Nereikia stengtis elgtis pernelyg globėjiškai su verkiančiu klientu, t.y. elgtis kaip mamai, kuriai labai norisi nuraminti verkiantį vaiką.

Isterinė asmenybė išsiskiria poreikiu patikti aplinkiniams ir siekiu įveikti baimę, kad nepavyks gauti dėmesio. Tai pasireiškia nenuilstančiu aktyvumu, dramatinizacija, melagingumu, gundymais, kartais net atvirai seksualiniu elgesiu, nebrandžia ir nerealistine priklausomybe nuo kitų.

p.168 Isterines asmenybes formuoja tėvai, kurių dėmesį vaikui labai sunku ar beveik neįmanoma gauti.

p.171 Dirbant su isterinėmis asmenybėmis – vadovautis intuicija.

### **Obsesyvios asmenybės**

p.171 Obsesija – tai pastovus kartojimas nepageidautinos, įkyrios minties, kurios nepavyksta panaikinti valios pastangomis. Kompulsija – tas pats tik su veiksmu.

Minties ar veiksmo įgyvendinimas padeda individui išvengti nerimo priepuolių.

p.172 Freud obsesyvioms asmenybėms būdingais laikė: pedantiškumą, perdėtą taupumą ir užsispyrimą.

Svarbiausias tokių asmenybių vidinis konfliktas – paklusti ar nepaklusti autoritetams.

Obsesyvi asmenybė išsiskiria perdėtu savęs ir kitų kontroliavimu. Ji baiminasi savo vidinio pasaulio ir jame tūnančių norų.

p.173 Kraštutinis paklusimas kitam priveda prie visiško „aš“ sunaikinimo.

**Pirmenybė visų pirma teikiama saugumui, bet ne pasitenkinimu gyvenimu.**

p.174 Kai konsultantas jaučia, kad prieš jo nosį ką tik buvo užtrenktos durys, vadinasi jis priartėjo prie tikrai svarbių dalykų.

Dirbant su obsesyvia asmenybe turi daug prasmės gilinimasis į sapnus.

p.175 Obsesyvi asmenybė nekenčia siurprizų.

p.177 Paranoidiniam klientui svetima logikos kalba.

p.177 Šizoidinės asmenybės – vieni sunkiausių klientų, o šizofrenija – viena sunkiausių ir giliausių psichinių ligų.

Pirmiausia terminą „šizofrenija“ 1911 panaudojo E.Bleuler.

p.180 Asociali asmenybė prieš tai buvo vadinama psichopatiška ar sociopatiška.

p.181 Asociali asmenybė nekantri, orientuota į čia ir dabar poreikių patenkinimą, vadovaujasi dabar iškilusiais poreikiais ir nesugeba pakęsti jų atidėjimo.

**p.185 Alkoholikui nėra sunku kurį laiką negerti.**

p.186 Ieškodami alkoholizmo priežasčių mes dažnai praleidžiame vidinį žmogaus pasaulį – ten tūnančius konfliktus, **baimę prieš patį save.**

**Daugelis alkoholikų, nepaisant jautrumo kritikai, turi labai žemą savo vertės jausmą, vietom pasiekiantį savęs niekinimo lygį. Bekraštis gėrimas iš dalies tai ir atspindi – neapykantą sau ir siekį save sunaikinti.**

p.187 Alkoholikai gali siekti labai išpūsti konsultanto savimeilės burbulą visai jį liaupsindami tam, kad paskui galėtų jį susprogdinti vėl pradėję gerti.

Savidestrukcijos problema yra praktiškai esminė, todėl verta nuolat ją iškelti, diskutuojant su alkoholiku.

p.188 Alkoholikas galvoja, kad gali kontroliuoti tiek savo gyvenimą, tiek gėrimą, tačiau iš tikrųjų viskas yra atvirkščiai.

Bird (1973) mano, kad AA programa pagauna pačią alkoholizmo problemos šerdį – baimę prieš patį save.

p.189 Labai svarbus AA terapinis momentas – liepimas naujokui kuo daugiau šnekėti apie save, ypač blogus dalykus.

p.191 Dažniausiai žmonės siekia nutraukti blogus tarpusavio santykius. Psichosomatinis ligonis elgiasi priešingai. Jis metų metais gali kęsti prastus santykius, kurie ne tik kad neteikia pasitenkinimo, tačiau dar ir sekina bei ardo jo asmenybę.

Svarbiausias konsultanto uždavinys, dirbant su psichosomatine asmenybe, nors iš dalies atrasti ir atskleisti tokioje asmenybėje tūnantį priešišumą.

p.192 Jei dirbama sėkmingai, tai dažnai pyktis nuo kažkokio išorinio objekto perorientuojamas į konsultantą..

p.193 Jei klientas yra ryškus aleksitimikas, verta naudoti procedūras nukreiptas ne į konfrontavimą, bet į palaikymą.

p.194 Depresiška asmenybė viską mato tamsiomis spalvomis. Ryškiausias asmenybės bruožas – savęs niekinimas.

p.196 Depresyvus žmogus norėtų konsultante matyti mylimąjį.

Nepaisant depresijos lygio joje esantis žmogus išgyvena tam tikrą pykčio kiekį nuolat.

p.197 Dirbant su depresyviu žmogumi labai svarbu daugiau struktūruoti procesą, ypač pradžioje.

p.209 Gedint labai svarbūs ritualai. Gedinčiam tai kaip oras ir vanduo.

p.213 Stoikai manė, kad mirtis yra svarbiausias gyvenimo įvykis.

**Kokie pokyčiai įvyksta, kai žmogus suserga vėžiu?**

- iš naujo pervertinami gyvenimo prioritetai – praranda prasmę visokie niekai;
- atsiranda laisvės pojūtis – nebedaroma tai, ko nesinori, ko reikia, praranda jėgą visokie „turiu, būtina“;
- sustiprėja čia ir dabar gyvenimo pojūtis;
- paaštrėja elementarių gyvenimiškų įvykių reikšmė – metų laikų pasikeitimai, lietus, lapkritis ir t.t.;
- bendravimas su mylimaisiais pagilėja;

- sumažėja baimė būti atstumtam, išauga noras rizikuoti.

p.216 Mirštantis žmogus dažnai suvokia, kad jis miršta ir nori apie tai pasikalbėti, tačiau tik su tais, kurie geba jį išklausyti ir nebando paviršutiniškai jį nuraminti.

p.218 Svarbiausios seksualinių problemų priežastys slypi psichinėje įtampoje, nerime, vidiniuose konfliktuose, nes seksualinė sfera itin jautri emociniams stresams.

p.223 Išdėstyti seksualiniai mitai.

p.229 Esminis dileminis klausimas etiniuose reikaluose – konfidencialumas.

p.230 Kiekvienas konsultantas privalo naudoti informaciją apie klientus tik profesiniais tikslais.

p.232 Konfidencialumo pirmenybė baigiasi ten, kur atsiranda pavojus gyvybei.

p.236 Pabaigos žodis (Makarov). Klientas po kiekvienos konsultacijos turi išeiti su sustiprėjusiu noru savarankiškai keisti savo gyvenimą.