

1. Подготовка к путешествию

Мы считаем, что качественная гештальт-практика характеризуется четырьмя чертами:

- Сосредоточенность на том, что происходит здесь и сейчас (посредством осознанности, феноменологии и парадоксальной теории изменений);
- Приглашение к диалогическим отношениям;
- Взгляд с позиций холизма и теории поля;
- Творческое отношение к жизни и к процессу терапии и экспериментирование.

На протяжении всей книги мы будем исследовать эти четыре аспекта практики. Однако начнем мы с того, что предшествует собственно терапевтическому процессу. Первая глава адресована преимущественно терапевтам и охватывает следующие вопросы:

- Самоподготовка и подготовка рабочего кабинета.
- Первая сессия с клиентом.
- Запись первой сессии.
- Объяснение, зачем нужна гештальт-терапия.
- Заключение терапевтического договора.
- Определение тех, кто не подходит для практики.
- Хранение записей.
- Использование заметок.

Самоподготовка и подготовка пространства

Обстановка и убранство вашей комнаты, равно как и стиль вашей одежды, влияют на то, как клиент воспринимает вас и вашу работу. Именно из этих деталей сложится мнение о вас как о терапевте, и о том, как

вы намерены обращаться с клиентом. На протяжении всей книги мы будем возвращаться к тому, что терапевтический опыт создается совместно терапевтом и клиентом в ходе их взаимодействия. Это означает, что ваше обращение с клиентом будет влиять на его обращение с вами и наоборот.

Эксперимент: Представьте, что вы клиент, пришедший на прием. Представьте все образы и звуки, которые вы увидите и услышите, перед тем как войдете в дверь. Войдите в свой кабинет, как если бы вы были клиентом. Отметьте, что вы видите и какое у вас от этого впечатление. Представьте, что вы встречаетесь с терапевтом — вами. Что вы чувствуете? Что вы думаете? Что вы ощущаете?

Другим, не менее важным фактором является степень вашего присутствия в настоящем, вашей подлинной открытости и способности слушать клиента. Многие консультанты знают, каково это — приходиться на сессию, полным забот и тревог, которые не дают полностью находиться с клиентом. Безусловно, некоторые из этих ощущений могут относиться к терапии, другие же должны быть вынесены за скобки как неадекватные. Полезно приучить себя выполнять перед приходом клиента упражнение на заземление.

Эксперимент: Почувствуйте вес своего тела на стуле, почувствуйте свои ноги на полу. Осознайте свое дыхание, отметьте, торопливое оно или медленное. Осознайте все напряжения в теле, осознайте, течет ли энергия свободно или ее течение нарушается сожалением о прошлом и ожиданием будущего. Чего больше: чувств, ощущений или

мыслей? Осознайте, какие из ваших забот и тревог не относятся к предстоящей сессии, и найдите способ вынести их за скобки. Постарайтесь назвать то, что происходит внутри вас и позволить этому происходить. Сосредоточьтесь на окружающих вас образах и звуках и на ощущении самого себя. Побудьте целиком в настоящем моменте, уникальном моменте времени.

После этого:

- Просмотрите свои заметки с прошлых сессий и припомните текущие темы.
- вспомните все важное, что вам необходимо держать в голове. Например, тип ваших с клиентом отношений или является ли этот клиент чересчур нервным.
- вспомните, на чем вы хотели бы сконцентрироваться на предстоящей сессии.
- Затем выбросите из головы все эти соображения и еще раз вернитесь к настоящему моменту, чтобы быть готовым к встрече с клиентом.

Первая сессия с клиентом

У вас как у консультанта, есть несколько важных задач, первая из которых — установить контакт и взаимопонимание с клиентом. Эту, центральную, задачу мы рассмотрим в Главе 4, здесь же резюмируем другие задачи первой сессии.

Держите в голове, что именно клиент увидит и ощутит от того момента, как войдет в кабинет до того, как сядет на стул. Подумайте, какие у него могли сформироваться ожидания. Возможно, вашей встрече предшествовал телефонный разговор, в ходе которого вы и назначили встречу, и вы оба уже имеете какие-то впечатления друг о друге.

Мы считаем, что, разговаривая с клиентом, полезно подчеркнуть тот факт, что на первой встрече и клиент и терапевт оценивают друг друга, решают, будет ли полезна терапия. Начните с того, что попросите у клиента разрешения делать короткие заметки относительно деталей биографии — возраста, членов семьи и др. Существует мнение, что гештальтист не должен делать заметок, а должен только исследовать настоящий момент. Этот вопрос мы рассматриваем ниже. В любом случае, мы полагаем, что для терапевта важно знать, как оценить существующую проблему клиента и понять, будет ли в данном случае полезна предлагаемая им терапия или лучше будет направить клиента к другому специалисту. Кроме того, вы должны быть способны оценить эффективность тех или иных техник для данного клиента, в том числе техник сильнодействующих. Ведение истории — важнейшее условие вынесения таких суждений.

Ниже мы приводим форму записи первой сессии. Листы 1 и 2 содержат наиболее важные вопросы, которые, по нашему мнению, вы должны задать клиенту перед тем, как приступать к терапии. В форме обозначены сферы, о которых важно получить информацию — это поможет вам записать предысторию клиента. Сюда относятся личные данные, важные жизненные события, клиентская история и т.д.

Помните, что важно хранить имя, адрес и телефон клиента отдельно от основных записей.

Запись первой сессии. Лист 1.

Имя:	
Адрес:	Телефон:
Дата рождения:	Возраст:
Участковый врач:	Адрес/Телефон:
Дата первой сессии:	
Кем направлен:	

[Этот лист должен храниться отдельно от остальных записей]

Запись первой сессии. Лист 2.

Имя или код:	Дата начала терапии:
Профессия:	Национальность/ Культура:
Семейное положение:	Дети:
Родители:	
Братья и сестры:	
Медицинская/Клиентская история:	
Алкоголь/Наркотики/Попытки самоубийства и нанесения себе вреда:	
Текущее состояние:	
Предыдущая терапия и консультирование:	
Существующие проблемы:	
Ожидания от терапии:	
Контракт. Частота и продолжительность:	Оплата:

Убедитесь, что вы с клиентом согласны по следующим вопросам:

- 1) границы конфиденциальности относительно:
 - а) супервизора
 - б) риска для клиента или кого-то еще
- 2) период, за который необходимо предупреждать об окончании терапии
- 3) правила прекращения терапии и правила в случае пропуска

- 4) разрешение записывать на бумагу и на пленку то, необходимо для профессиональных целей.

Вам следует решить, как построить первую сессию. Убедитесь, что у вас достаточно времени для того, чтобы выслушать историю клиента, установить личный контакт и совместно принять решение о дальнейшем взаимодействии. Кроме того, вы должны будете объяснить клиенту политику конфиденциальности, этический кодекс, правила прекращения терапии и т.д. Для многих клиентов хорошо структурированная сессия является гарантией того, что они могут в безопасной обстановке присмотреться к вам и к ситуации. Возможно, вам следует сказать что-то вроде: «Я хотел бы первую часть нашей встречи посвятить биографическим деталям, затем я хотел бы услышать, что вас сюда привело, и затем у нас останется около 10 минут, чтобы подвести итоги и составить план. Вас это устраивает?»

Во время сессии вам надо стараться не только получить представление о клиенте, но и понять, подойдет ли ему гештальт-терапия. Мы предлагаем что-то вроде пробных интервенций, позволяющих увидеть, как клиент реагирует именно на этот подход, например:

- Я замечаю, что вы очень быстро дышите.
- Как вы себя чувствуете, рассказывая мне столь непростую историю?
- Как вы думаете, от вас что-то зависело в этой ситуации?
- Меня трогает ваш рассказ.

Нам важно увидеть, интересен ли клиенту наш подход и годится ли он для него. Наши пробные интервенции позволяют узнать, отзывается ли кли-

ент на приглашение к осознанию, какую долю ответственности за свою жизнь он готов принимать на себя, как он откликается на нашу открытость. Ответ-сопротивление (например, «Какая разница, что я чувствую относительно этой кражи? Я хочу забыть о ней и быть счастливым!») обычно является первым признаком «застревания». В этом случае полезно перейти к обсуждению того, чем может быть полезна терапия.

Объяснение, зачем нужна гештальт-терапия

Многие клиенты приходят в терапию с нереалистическими ожиданиями и запросами. Многие ждут, что вы их вылечите или, по крайней мере, скажете, что делать; некоторые видят в вас эксперта, которому можно перепоручить себя и занять пассивную позицию. С вашей стороны будет этично обозначить клиенту, чего он может ожидать. Кроме того, многие клиенты горят страстным желанием узнать, что же это такое на самом деле — гештальт-терапия. Объяснить это коротко может быть непростой задачей. Возможно, вам стоит подготовить для себя небольшой текст, в котором вы обобщите то, что считаете существенным для вашего собственного подхода.

Эксперимент: Представьте, что клиент спросил вас: «Что же такое гештальт-терапия и зачем она нужна?» Что вы ответите и почему?

Вот некоторые возможные варианты, просто для стимуляции ваших размышлений:

- Гештальт-терапевты убеждены, что потенциально у каждого человека есть все способности, необходимые для встречи с трудностями и решения проблем. Однако иногда люди «застревают» и нуждаются в помощи.

Мою терапевтическую задачу я вижу в том, чтобы помочь вам увидеть вашу ситуацию более ясно, увидеть себя как часть этой ситуации и попробовать найти новые решения или способы обращения с трудностями.

- Гештальт — это гуманистическая/экзистенциальная терапия, основанная на убеждении, что люди рождаются со способностью и возможностью находиться в приносящем удовлетворение контакте с другими людьми и вести творческую и радостную жизнь. Однако иногда, в детстве или позже, что-то прерывает этот процесс и человек «застревает» в каких-то ситуациях или представлениях о самом себе, которые мешают ему двигаться дальше. Задача гештальта — исследовать и открыть, как эти ситуации и представления влияют на человека в настоящий момент. Я надеюсь помочь вам найти новые и более творческие пути разрешения того кризиса, в котором вы сейчас находитесь.

Некоторых клиентов это разочаровывает и приводит в уныние. Они сдаются, теряя осознание своих способностей и возможностей. Для многих, наоборот, прием у терапевта становится первым опытом, когда их по-настоящему слушали, не осуждая и не оказывая давления. Это может стать для них настоящим медовым месяцем — увы, слишком коротким! Клиент, неготовый к трудным временам, может впасть в уныние, когда пройдут первые восторги самопознания. Поэтому важно в первом разговоре предупредить клиента, что, возможно, предстоящее путешествие потребует напряжения, обязательств, а иногда может даже усилить страдания.

Терапевтический контракт

Хотя гештальт-терапия всегда является путешествием в неведомое, клиенты обычно ожидают от тера-

певта поддержки в затруднительных психологических ситуациях или еще какой-то конкретной помощи. Поэтому бесполезно заключить договор относительно общей линии терапии, который, к тому же, поможет вам судить об ее эффективности. Такой терапевтический договор обычно называют «мягким»; это договор о процессе или намерении; в то время как «жесткий» договор четко определяет цели терапии. Например, Джим в конце первой сессии определил, что он хотел бы лучше понять, почему его отношения с женщинами обычно заканчиваются тем, что его отвергают.

Направление и цели терапии неизбежно будут меняться по мере обнаружения нового материала. В этом смысле заключение соглашения — это непрерывный процесс (иногда цели могут меняться даже в продолжение одной сессии). «Как вы хотели бы использовать сегодняшнюю встречу?» или «Что для вас важно прямо сейчас?» Кроме того, договор стоит регулярно пересматривать, например, каждые три месяца, чтобы проверить, продолжает ли он соответствовать целям клиента. Например: «Сегодня наша десятая встреча. Вы говорили, что хотели бы понять, почему ваши отношения складываются неудачно. Обрели ли вы большую ясность?»

Официальный договор

Помимо этого, вам понадобится официальный договор. Это договор между терапевтом и клиентом о таких деловых деталях, как время, место и частота встреч, оплата, правила прекращения терапии и границы конфиденциальности. Многие консультанты и терапевты предпочитают заключать письменное соглашение на этот счет. Это дает большую ясность для обеих сторон и страхует в ситуации, когда новый че-

рескур тревожный клиент не воспринимает устную информацию. Если терапия является частью вашей учебной или научной деятельности, особенно важно, чтобы клиент подписал контракт, позволяющий вам записывать сессию на пленку, обсуждать клиента на супервизии или использовать материалы сессии в своих публикациях. Образец официального контракта приведен ниже.

Информационный лист

Имя консультанта:

Квалификация:

Адрес:

Телефон:

Дата:

- Моя 50-минутная сессия стоит *** руб. Стоимость пересматривается ежегодно.
- Об отмене сессии вы обязаны предупредить меня за ** дней. Если вы предупреждаете меня за меньший промежуток времени и не удастся найти другое время, устраивающее обе стороны, вы обязаны оплатить сессию.
- Во время сессии я могу делать записи. Записи не содержат вашего имени и хранятся в надежном месте.
- Я могу попросить у вас разрешения записывать сессию, чтобы у меня была возможность позже обдумать ее. Если вы согласитесь, вы можете изменить свое решение в любое время, и тогда я сотру запись.
- Я соблюдаю Этический Кодекс *** (например, Британской Ассоциации гештальт-терапевтов), экземпляр которого могу предоставить по требованию.

- Сессия полностью конфиденциальна, за исключением трех случаев:
 - а) Время от времени я буду обсуждать работу со своим супервизором. Это обычная практика, позволяющая мне лучше работать с вами. Мой супервизор соблюдает тот же Этический Кодекс и правила конфиденциальности, что и я.
 - б) На случай, если я сочту вероятным, что вы нанесете вред себе или другому, я оставляю за собой право нарушить конфиденциальность ради предотвращения этого вреда. Однако это я буду делать только в крайних обстоятельствах и только, предупредив вас.
 - с) Дача показаний под присягой.
- В целях моего профессионального развития, я могу представить на обсуждение коллегам аудио или письменные записи сессий. Все они будут представлены анонимно и только людям, связанным тем же Этическим Кодексом, что и я.
- Если наши встречи будут продолжаться больше восьми недель, я рекомендую предупреждать об окончании хотя бы за три недели, чтобы мы могли завершить работу наилучшим образом.

В некоторых обстоятельствах, например, когда речь идет об оказании первой помощи, количество сессий четко определено. Клиенту предлагается договор на 6, 12 или 20 сессий. Если же количество сессий не определено, мы предлагаем клиенту заключить краткосрочный договор, например на 4 сессии, чтобы почувствовать вкус гештальт-терапии и решить, полезна она ему или нет. К тому же, за 4 сессии терапевт может лучше понять ситуацию клиента и сделать прогноз относительно продолжительности рекомендуемой терапии.

Подведем итоги. Договор может быть полезен, чтобы обозначить направление терапии, а также в качестве документа, подтверждающего тесное сотрудничество терапевта и клиента. Договор является основанием для начала работы. Кроме того, договор обозначает ваши границы: клиент будет знать, когда вы доступны, что вы предлагаете, и чего вы *не* предлагаете. Ну и, наконец, он является «вешкой», к которой вы можете возвращаться с тем, чтобы оценить сделанное.

Пара слов об оплате

Если вы работаете в коммерческой организации или ведете частную практику, вы должны оговорить с клиентом стоимость ваших услуг. Многие консультанты находят это сложным. Им трудно подобрать финансовый эквивалент того, что они предлагают. Полезно бывает позвонить коллегам, чтобы узнать, какая средняя цена на услуги терапевта вашего уровня. Кроме того, необходимо помнить, что плата — важная составляющая терапевтического процесса. Именно то, что клиент оплачивает услугу, дает ему право на ваш интерес, ваши обязательства и ваш профессионализм. Без этого клиент будет чувствовать, что должен приспособливаться к вам или откликаться на ваши нужды, как это обычно происходит в человеческих отношениях. Если же вы работаете в некоммерческой организации, и клиент не оплачивает ваши услуги, в разговоре с ним важно подчеркнуть, что его плата — это его время и его обязательства.

В первом разговоре назовите вашу обычную цену. Если вы хотите быть гибким или если у вас есть несколько мест по более низкой цене, вы можете сказать, например: «Если для вас это дорого, мы можем обсудить цену, когда вы придете». Или «Цена на мои

услуги колеблется от ____ до ____ « Или «Моя обычная ставка столько-то, но у меня есть несколько более дешевых мест, которые стоят столько-то». В разговоре вы должны будете четко объяснить, для кого предназначены сниженные тарифы, чтобы избежать недопониманий в дальнейшем.

Многим консультантам трудно поднимать цену. Вы можете захотеть поднять плату из-за инфляции (тогда это стоит делать ежегодно в определенное время) или в связи с повышением вашей квалификации. Здесь важно сохранять чуткость, но не испытывать неловкости. Лучше предупредить об этом за несколько месяцев и быть внимательным к реакциям клиента. «Перед тем как мы приступим к сессии, я хочу предупредить вас о том, что с 1 января я поднимаю цену до такой-то суммы. Как вам это?» Будьте гибкими по отношению к постоянным клиентам, которые уже настроены платить вам оговоренную цену. Деньги — такая же полезная для терапии тема, как и любая другая.

Отпуск

Если возможно, предупредите клиента о вашем отпуске заранее. В случае договора с открытым концом сложно соблюдать точность в том, что касается времени. Предупредите клиента о возможных перерывах и скажите, что о каждом из них вы сообщите ему дополнительно за несколько недель. Непосредственно перед перерывом поинтересуйтесь, представляет ли расставание с вами трудность для клиента. Отпуск терапевта может совпасть с тяжелым периодом у клиента, особенно если клиент чувствует свою уязвимость или зависимость от терапевта. Даже если клиент выглядит уверенно, всегда лучше стараться предугадать его возможные реакции. Часто клиенты чувствуют себя покинутыми и забытыми или злятся на то, что

вы предпочли свою собственную жизнь их интересам. В Главе 4 мы вернемся к этому.

Определение тех, кто не подходит для практики

Компетентного терапевта отличает то, что он знает границы своих возможностей. Важно хорошо представлять себе, для каких клиентов ваших знаний, навыков и опыта недостаточно. Это могут быть психотики (в стадии обострения или вне ее); клиенты, склонные к суициду и нанесению себе иного вреда; люди с какими-то специфическими проблемами, например пищевыми нарушениями или зависимостями. Поэтому (точнее, и поэтому тоже) лучше узнать биографические детали на первой сессии. Возможно также, что вы предпочитаете не работать с людьми, чьи проблемы слишком похожи на ваши. Например, если вы недавно понесли утрату или в данный момент работаете со своими детскими обидами, вам будет нелегко иметь дело с подобными случаями, пока вы не отработаете свой собственный. Также важно четко разделять сферы своей жизни. Если вы хотите избежать конфликта интересов, никогда не работайте с родственником, другом и даже другом друга (так же как и с родственниками или близкими друзьями своих теперешних клиентов). Взвесьте, насколько вероятно, что вы столкнетесь с клиентом или с кем-то из его семьи в своей повседневной жизни. Встреча с клиентом или с кем-то из его круга за пределами терапевтической ситуации будет означать, что вы узнали о клиенте что-то, чего он вам не сообщал. Он может почувствовать, что вы вторглись на его территорию, разоблачили его. Если вы сочтете, что есть небольшой и «управляемый» риск встретить клиента за пределами терапевтической комнаты, например в магазине,

церкви, или на профессиональной конференции, вы можете договориться с клиентом, как вы оба будете себя вести в таком случае.

Решение не работать с клиентом

Возможно, во время первой сессии вы придете к выводу, что вы не хотите браться за этого клиента. Для большинства консультантов крайне сложно признать, что их компетенции и ресурсов может не хватать на то, чтобы помогать всем и всегда. Однако в таком случае необходимо стать выше представлений о собственном всемогуществе и рассудить, что же лучше для клиента и для нас самих. Здесь мы хотим еще раз подчеркнуть, как важна осторожность во время первой встречи или телефонного разговора. Вы можете предложить клиенту исходить из того, что и клиенту и терапевту сессия дает возможность определить, какого рода помощь требуется и является ли данный терапевт лучшим источником такой помощи. Мы рекомендуем сказать что-то вроде:

«Я предлагаю встретиться для первичной консультации. Это позволит нам увидеть друг друга и вместе понять, что вам нужно от терапии и могу ли я вам помочь».

Не только нам тяжело признать свои границы, но и клиенту тяжело бывает услышать, что с ним не будут работать, тем более что многие клиенты и без того считают себя «тяжелыми», непривлекательными или «психованными». Поэтому слова отказа надо произносить с исключительной заботой и чуткостью. Мы бы начали примерно так:

«Думаю, я понимаю вашу проблему и ее важность. Консультирование несомненно может принести пользу, но, боюсь, я не подхожу на роль консультанта».

Затем можно сказать, что, по вашему мнению, клиенту нужен консультант, специализирующийся на таких проблемах или же, что у вас самих подобная проблема, а потому вы не можете взяться за этот случай. В этом случае мы обычно денег за сессию не берем.

Примеры:

«В данный момент степень ваших страданий такова, что, боюсь, консультирование не будет для вас полезным. Я бы рекомендовал обратиться к вашему участковому врачу и попросить направление к специалисту».

или:

«Один из случаев, рассказанных вами, очень близок мне. Я тоже потерял ребенка (родителя, супруга etc.) в прошлом году, и, конечно, рана еще свежа. Мне было приятно познакомиться с вами, но вам нужен консультант, который целиком будет заниматься вашим случаем, а не отвлекаться на свой собственный. Я думаю, будет лучше, если я направлю вас к своему коллеге».

В приведенных примерах речь идет о перенаправлении клиента к более подходящему терапевту. Это почти всегда лучше, чем просто отказ. На этот случай, терапевту полезно знать, какие еще ресурсы доступны в его и в смежных областях — коллеги и клиники, медицинские и психиатрические службы, бюджетные клиники и т.д.

Эксперимент: Чем более комфортно и уверенно чувствует себя терапевт, тем спокойнее воспримет отказ клиент. Представьте, что ваш последний терапевт отказал вам, сославшись на свою некомпетентность. Какую реакцию это вызвало бы у вас? Что помогло бы вам принять отказ?

Хранение записей

Делать заметки во время сессии необходимо как с этической, так и с профессиональной точки зрения. Однако не существует правил относительно того, какого именно рода должны быть эти заметки. Важно, чтобы они были для вас полезны. Некоторые терапевты ведут два независимых блока записей. В одном блоке (формальном) вы записываете все содержание, темы, пропущенные встречи, оплаты etc. — то есть то, что клиент прекрасно знает, и о чем прочитал бы без удивления. Если паче чаяния придется выступать в суде, эти заметки вполне можно представить в качестве правдивой записи истории терапии. Другой блок записей (неформальный) — это ваши личные мысли и впечатления, описание ваших контрпереносов и т.д. Это могут быть мимолетные впечатления, размышления о диагнозе, описание ошибок, которые вы, возможно, допустили. Эти записи могут породить у вас вопросы, которые вы захотите вынести на супервизию. Это ваш личный журнал и никто другой никогда не должен его видеть (хотя, в принципе, суд может потребовать представить все записи, касающиеся разбираемого случая). В конце терапии следует надежно спрятать формальные записи и уничтожить неформальные.

Эксперимент: Представьте, что один из ваших клиентов просит посмотреть записи. Могли бы вы спокойно предоставить их ему?

Бланк для заметок (Формальный блок)

С чем клиент пришел:

Какие случаи он рассказал в ходе сессии:

Основные темы:

На чем вы договорились сосредоточиться в дальнейшем:

Оплата:

Договоренности об отменах или переносах:

Бланк для заметок (Личный журнал)

Предполагаемый диагноз:

Изменения/ошибки/тупики:

Основные интервенции и стратегии (эксперименты, наставления или самораскрытие):

Оценочная эффективность интервенций:

Переносы и контрпереносы:

Что надо было сделать по-другому?

Что надо сделать перед следующей встречей:

Что надо вынести на супервизию:

Что надо помнить на следующей сессии:

Для удобства можно напечатать этот бланк на обратной стороне бумажного вкладыша кассеты. В конце каждой сессии просмотрите записи и выделите то, что стоит обдумать. Формальный блок записок следует хранить в надежном секретном месте, и идентифицировать только по коду или имени. Записи, содержащие полное имя, адрес и телефон клиента должны храниться отдельно. Их также следует хранить в течение 6 лет после окончания работы с клиентом — так требует законодательство, и это полезно в случае возвращения клиента. По истечении этого срока запи-

си можно уничтожить. У вас должна быть договоренность с коллегой, который сделает это за вас в случае вашей тяжелой болезни или смерти. В этом нежелательном случае ваш коллега должен получить информацию о том, где найти записи подлежащие уничтожению и записи, которые помогут ему поддержать и перенаправить ваших текущих клиентов.

Краткие итоги

Эта глава посвящена обзору задач гештальт-терапевта, которые ему предстоит решить перед началом терапевтической работы любого рода. Мы коснулись договора и того, как важно понимать клиентскую ситуацию для того, чтобы вместе с клиентом спланировать предстоящую работу. Мы вернемся к этой теме в Главах 5 и 7. Сейчас же обратимся к столпам гештальт-практики — феноменологии, теории поля, осознанности и диалогу.

Рекомендуемая литература:

Bowman, C. (1998) «Definitions of Gestalt therapy», *Gestalt Review*, 2 (2): 97-107.

Dryden, W. (1993) *Questions and Answers in Counselling in Action*. London: Sage.

Jenkins, P. (1997) *Counselling, Psychotherapy and the Law*. London: Sage.

Mackewn, J. (1997) *Developing Gestalt Counselling*. (см. Главу 1) London: Sage.

Melnick, J. (1978) «Starting therapy — assumptions and expectations», *The Gestalt Journal*, 1 (1): 74-82.

McMahon, G. (1994) *Setting up your own private practice*. Cambridge: NEC Ltd.

Sills, C. (ed.) (1997) *Contrasts in Counselling*. London: Sage.

Traynor, B. and Clarkson, P. (1992) «What happens if a psychotherapist dies?», *Counselling*, 3 (1): 23-4.

2. Феноменология и теория поля

Сцена: В ресторане. Авторы отдыхают от написания книги.

Шарлотта: Феноменология — такая потрясающе интересная концепция, а ее объяснение всегда скучно и сложно. Как можно было бы его оживить?

Фил: Что с тобой сейчас происходит? Что ты ощущаешь?

Шарлотта: [оглядывает комнату] Я вижу белую свечу, которая освещает картину и выглядит как часть этой картины.

Фил: И что ты чувствуешь?

Шарлотта: Увлеченность и счастье.

Фил: То есть ты оглядываешь мир вокруг тебя и получаешь удовольствие, наблюдая гармонию вещей друг с другом.

Шарлотта: [смеется] Это про меня — я и вправду люблю наблюдать гармонию.

Фил: Когда я посмотрел на эту свечу, я заметил, что она капает на стол и подумал, что надо как-то это поправить. То есть в данный момент, твоя феноменология — видеть гармонию, а моя — замечать проблемы, которые я в состоянии решить. Между прочим, у тебя на блузке крошки.

Феноменологический метод вопрошания

Феноменологический подход состоит в том, чтобы находиться как можно ближе к опыту клиента, пребывать здесь-и-сейчас, и не интерпретировать поведение клиента, а помогать ему исследовать и осознавать то, как он осмысляет мир. Другими словами — помогать клиенту узнать, кто он и каково ему. Феномено-