

GUIDING THE FAMILY: Practical Counseling Techniques

Second Edition

Bernice Bronia Grunwald, M.Ed.

Former Faculty and Board member of the Adler School
of Professional Psychology (formerly Adler Institute of Chicago)

Harold V. McAbee, Ed.D.

Former Professor, Counseling Psychology
Former Director, The Adler-Dreikurs Institute of Human Relations,
Bowie State University, Bowie, Maryland



**Бернис Б. Грюнвальд
Гарольд В. Макаби**

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ СЕМЬИ

Практическое руководство

Издание 2-е, стереотипное

**Когито-центр
Москва
2008**

УДК 615.851

ББК 88

Г 92

Перевод с английского
И. Ю. Хамитовой

Любое использование материалов данной книги полностью или частично без разрешения правообладателя запрещается.

Грюнвальд Бернис Б., Макаби Гарольд В.

Г 92 Консультирование семьи / Пер. с англ. 2-е стереотип. изд.—
М., Когито-Центр, 2008.— 415 с. (Мастер-класс)

ISBN 1-56032-656-5 (англ.)

ISBN 978-5-89353-252-4 (рус.)

Эта книга о том, как помочь родителям в разрешении проблем, связанных с детьми. Ошибки в воспитании совершаются главным образом из-за нехватки знаний, а не из-за недостаточной ответственности или любви к детям. Авторы книги пропагандируют идеи адлерианского семейного консультирования и описывают базовые консультативные навыки, позволяющие специалистам, а также работникам социальной сферы и сферы воспитания провести психологическое обучение родителей. В мельчайших подробностях обсуждаются психотехнические приемы, которые при правильном их применении приводят к положительным изменениям в семейных отношениях, позволяют ликвидировать напряженность и конфликты и добиться гармонии и радости.

Книга является ценным учебным пособием для семейных консультантов и всех тех, кто работает с родительскими проблемами.

УДК 615.851

ББК 88

© Taylor & Francis, 1999

© Когито-Центр, перевод на русский язык, оформление, 2004, 2008

ISBN 1-56032-656-5 (англ.)

ISBN 978-5-89353-252-4 (рус.)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРЕРАБОТАННОМУ ИЗДАНИЮ	9
ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ	12
ВВЕДЕНИЕ	14
БЛАГОДАРНОСТИ	16
ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА	18
ГЛАВА 1. ТЕОРИЯ АДЛЕРА И СЕМЕЙНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ	22
Предпосылки	22
Основные принципы индивидуальной (адлеровской) психологии в приложении к семейному консультированию	24
Цели неправильного поведения	33
Избалованные дети	35
Краткий итог	47
Использованная литература	48
Библиография	48
ГЛАВА 2. КОНСУЛЬТАНТ	50
Уважайте клиента	50
Воздерживайтесь от критических оценок	50
Не ищите виноватого	51
Ставьте клиента лицом к лицу с реальностью	52
Демонстрируйте эмпатию	53
Не беспокойтесь о том, что вы не нравитесь	54
Избегайте борьбы за власть	56
Указывайте направление и цели	56
Оставайтесь открытым к желаниям роста и изменений	57
Осваивайте компьютер	58
Библиография	58
ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СЕМЕЙНОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	59
Установление взаимопонимания	59
Сбор необходимой информации	61
Точное определение проблемы	62
Поиски альтернатив	64
Заключение нового соглашения, коррекционные меры и рекомендации	64

Поддержка семьи	66
Подведение итога сеанса	66
Краткий итог	66
Использованная литература	67
Библиография	67
ГЛАВА 4. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ	68
Техники конфронтации, используемые для психологического раскрытия	68
Четыре цели неправильного поведения	69
Рефлекс узнавания	76
Конфронтация	77
Синтез информации	90
Использованная литература	92
Библиография	92
ГЛАВА 5. МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ: СБОР НАИБОЛЕЕ ВАЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ	93
Структура семьи и семейные ценности	94
Двадцать кратких советов консультанту	104
Первичное интервью	113
Интервью с детьми	121
Раздельное консультирование членов семьи	132
Совместное консультирование детей и родителей	133
Последующие сеансы	142
Культурные различия	145
Использованная литература	147
Библиография	147
ГЛАВА 6. КОРРЕКЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ	148
Рекомендации	148
Поддержка и поощрение	150
Воспитание детей с опорой на естественные и логические последствия (сопоставление авторитарного и демократического методов)	165
Использование парадоксальных намерений	175
Семейный совет	177
Обучение детей	182
Сравнивая братьев и сестер	184
Давая указания, будьте конкретными	185
Последовательность	187
Другие коррекционные меры	188
Конструктивный подход к дисциплине	194
Что следует и чего не следует делать родителям	195
Использованная литература	205
Библиография	206

ГЛАВА 7. РАБОТА С ОТДЕЛЬНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ	207
Драки детей в семье	207
Медлительность и нерасторопность	213
Вспышки раздражения	215
Ложь и воровство	217
Проблемы с туалетом	219
Неуважительная и дерзкая речь	227
Ноющий ребенок	230
Ребенок ведет себя неподобающим образом, когда родитель за рулем	231
Телевизор	232
Разделение ответственности	236
Аккуратность	237
Проблемы с едой	240
Утренний подъем	243
Время отхода ко сну	245
Ночные походы детей к родителям	246
Приготовление уроков	247
Карманные деньги	249
Трата денег, предназначенных для оплаты завтраков, на покупку сладостей	251
Детские страхи	251
Когда ребенка оставляют с няней	254
Что делать с провокациями	255
Проблемы общения	258
Некоторые практические вопросы консультирования	262
Использованная литература	266
Библиография	267
 ГЛАВА 8. КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПОДРОСТКОВ	 268
Как помочь родителям понять подростков	268
Проведение консультации с подростком	275
Консультирование дерзких подростков	283
Консультирование малолетних преступников	286
Использованная литература	293
Библиография	293
 ГЛАВА 9. ПОДРОСТКОВАЯ НАРКОМАНИЯ, АЛКОГОЛИЗМ И ДРУГИЕ ЗАВИСИМОСТИ	 295
Теория Адлера и пагубные привычки	296
Употребление, злоупотребление и зависимость	297
Тревожные сигналы из школы	300
Сопутствующие факторы риска	301
Наиболее распространенные наркотики и их воздействие	302
Последствия, проявляющиеся в семье	309
Стратегии идентификации и интервенции	311

Другие зависимости	316
Использованная литература	321
Библиография	321
ГЛАВА 10. ОСОБЫЕ КАТЕГОРИИ СЕМЕЙ	322
Одинокий родитель	322
Родитель, не состоявший в браке	328
Мачехи, отчимы и пасынки	331
Приемные семьи	336
Неродные родители	339
Расширенная семья	340
Матери, работающие вне дома	341
Советы для одиноких и особых категорий родителей	343
Здоровая семья	344
Использованная литература	345
Библиография	345
ГЛАВА 11. ОПИСАНИЕ СЛУЧАЕВ	346
Случай 1. Неправильно идентифицированная проблема	346
Случай 2. Одинокий родитель и единственный ребенок	379
Случай 3. Ролевая игра в процессе консультирования	386
Краткий вывод	390
ПРИЛОЖЕНИЯ	391
Приложение А. Центр семейного консультирования	392
Приложение Б. Разделение обязанностей	397
Приложение В. Индикатор семейных взаимоотношений	407
Приложение Г. Контрольный список для родителей	413

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРЕРАБОТАННОМУ ИЗДАНИЮ

Стать лучше могут только хорошие вещи. И если переработанное издание этого труда лучше первого, то только потому, что с самого начала была создана очень хорошая книга.

Факты говорят сами за себя. После первой публикации книга «Консультирование семьи» заслуженно заняла место основного учебного пособия для тех, кто хочет изучить принципы и методы терапевтического вмешательства, широко известные как «адлерианские». Вероятно, у переработанного издания книги круг читателей может даже значительно расшириться. Сейчас гораздо больше представителей разных школ, гораздо больше практиков желают узнать причины, по которым адлерианский подход оказывается таким эффективным и дающим такие быстрые результаты. Это относится не только к испытывающим стресс и страдающим семьям, обратившимся за помощью к консультанту, но также и к самому консультанту, также испытывающему стресс из-за того, что в своих попытках оказать реальную помощь обратившейся к нему семье он часто обнаруживает, что имеющиеся в его распоряжении средства и методы мало пригодны для достижения желаемого результата.

Своим успехом книга в значительной степени обязана тому влиянию, которое она оказала на консультантов и специалистов, занимающихся обучением консультантов. Непосредственно, ясно и образно авторы знакомят читателя с развитием и современным состоянием метода, а также основанной на нем системы взглядов и процедур, возникновение которых сразу же после опустошительной Первой мировой войны в разрушенной и деморализованной Европе носило откровенно революционный характер. Этот метод и сейчас продолжает удивлять и вдохновлять всех, кто впервые сталкивается с ним, имея дело с разрушенными и деморализованными семьями нашего времени, времени нестабильности и социального изменения.

Альфред Адлер призвал группу своих венских коллег-врачей, а также группу сочувствующих, которых он нашел среди профессиональных преподавателей, социальных работников и консультантов в сфере здравоохранения, пойти в беднейшие школы и вести там работу с помощью радикально новой формы социальной медицины, рецепт которой — единство уважения, понимания и поощрения. Основопологающим было уважение — уважение к детям с трудностями в поведении и общении, что само по себе являлось радикально новым способом обращения с «проблемными детьми».

Когда в Европе к власти пришли силы, опирающиеся на репрессии и карательные меры, приведшие в дальнейшем к мраку нацизма, многие из последователей Адлера и его сторонников, ставшие свидетелями преобразующей силы его идей и взглядов, перебрались в Соединенные Штаты, неся с собой и разработанные им новые психологические воззрения. Но никто из них по своей неутомимости и решимости воплощать идеи Адлера не мог сравниться с Рудольфом Дрейкурсом. Дрейкурс изменил реальное положение психиатрии в Соединенных Штатах, перейдя от тайных встреч с клиентами за закрытыми дверями до открытых форумов, на которых родители и дети встречались с учителями, консультантами и другими заинтересованными лицами, пытаясь в ходе этих встреч понять причины собственных жизненных трудностей и найти способы их преодоления.

Среди тех, на кого учение Дрейкурса оказало наиболее сильное влияние, были Бернис Брония Грюнвальд и Гарольд В. Макаби, два профессиональных преподавателя. Они продемонстрировали широту практического применения этого учения и его поразительную способность привлекать все большее число желающих работать методом поощрения детей и приобщать родителей к более здоровым (а следовательно, и более успешным) способам воспитания своих детей, прививая обеим сторонам культуру демократического общения, основанного на самоуважении и уважении других людей. Книга, написанная этими профессионалами, — та книга, которую вы держите в своих руках, — собрала воедино основные принципы педагогического обучения по Адлеру, которые были систематизированы Дрейкурсом и переданы им своим ученикам; на эту основу нанизан богатый опыт, полученный авторами при обучении, разъяснении и использовании на практике всего того, чему они научились сами.

Как следствие, материал этой книги будет интересен как для опытного консультанта, так и для начинающего. Будьте готовы к то-

му, что у вас захватит дух от некоторых приведенных здесь консультационных сессий, поскольку вам дадут возможность принять участие в беседе с угрюмым, враждебно настроенным и провоцирующим подростком, который на вежливые вопросы и реплики консультанта реагирует со все более нарастающим спокойствием и вежливостью. Будьте готовы увидеть, что может случиться, когда консультант, противостоя рассерженному родителю или обиженному ребенку, выражает доверие этим враждебно и оппозиционно настроенным, несчастным людям. Как, полагаясь на это доверие, он дает им понять, что уже само их согласие поговорить об этих вещах представляет собой признак прогресса, признак теплящейся надежды и желания найти способ решения проблемы, сохранив при этом чувство собственного достоинства, и что это гораздо лучше, чем проявлять агрессию, мстить или обвинять.

Такую же убежденность авторы этой книги формируют в себе и в своих клиентах. Их установка на уважительное отношение отражает глубинное убеждение в ценности человеческой жизни и жизни человеческого общества. Более того, их прямой и практичный способ подхода к проблеме изобличает лживость пессимистических оценок человеческого существования — оценок, претендующих на утонченность, но, по сути, просто циничных и уничижительных. Наконец, в их книге, в ее новом издании нашло развитие все то положительное, что было накоплено в русле данного подхода и что позволило распространить его на новые области, такие, как зависимости, пищевые нарушения, специфические проблемы родителей-одиночек и многие другие актуальные вопросы.

Вам повезло, что вы нашли эту книгу; возможно, еще большая удача ждет вас впереди, после ее прочтения, когда вы продумаете изложенный материал и найдете в нем для себя кое-что полезное. Вы можете вдруг почувствовать, как втянулись в работу авторов по использованию приемов поощрения и подкрепления уверенности. Возможно, вы даже станете одним из специалистов, призванных продвигать эту работу дальше.

Роберт Л. Пауэрс
Заслуженный профессор
Кафедра адлеровских исследований культуры и личности
Школа профессиональной психологии имени А. Адлера,
Чикаго, Иллинойс
Август, 1997

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ

Во время моего обучения в колледже и в университете, а затем на протяжении многих лет работы в качестве клинического психолога я многократно слышал в кругу сокурсников, профессоров и врачей-клиницистов такого рода высказывания: «Нужно обучать тому, как быть родителем; быть родителем — одна из самых сложных задач, и кому-то нужно заниматься тем, чтобы родители знали, как они должны поступать в том или ином случае». «Как можем мы побудить родителей, чтобы они учились воспитанию своих детей?» и т. п.

Для выполнения этого социального заказа было издано много книг, основано множество организаций и предпринято большое число попыток обучить родителей и всех тех, кто принимает участие в воспитании детей. Каков истинный результат всех этих усилий, неизвестно, но есть надежда, что все это помогло сделать людей более совершенными родителями, сделать их семейную жизнь более счастливой и благотворно сказалось на детях, которые стали более здоровыми и более полезными обществу.

Одной любви совершенно недостаточно. Любовь может скрывать, опутывать и даже нанести вред ребенку. Как часто нам, консультантам, приходилось видеть, как во имя любви совершаются преступления! Именно уважение и любовь призваны превратить родительское бремя в счастливую и успешную деятельность. Мы не утверждаем, что любовь обязательно оказывает отрицательное влияние, а всего лишь говорим, что одной любви недостаточно. Нам необходимы и любовь, и уважение, и я убежден, что уважение даже более важно, чем любовь.

Книга Бронии Грюнвальд и Гарольда Макаби «Консультирование семьи» — это труд, придерживающийся одной из самых старых методик семейного консультирования, изначально сформулированный Альфредом Адлером, психиатром из Вены, организовавшим в начале 1920-х годов первые семейные консультационные

центры. С тех пор во всем мире появились тысячи адлерианских семейных консультационных центров, сотни статей и множество книг, основанных на этих идеях. В Соединенных Штатах идеи адлерианского семейного консультирования начали внедряться в 1930-е годы выдающимся человеком, учителем миссис Грюнвальд и д-ра Макаби – д-ром Рудольфом Дрейкурсом.

Оба эти последователя адлеровских идей многое приобрели от длительного общения со своими коллегами, от опыта работы с тысячами страдающих семей. И в книге «Консультирование семьи» они смогли в убедительной манере суммировать свой опыт и знания на благо как родителей, так и консультантов. Хотя книга предназначена главным образом для специалистов и должна стать учебником для семейных консультантов, она будет безусловно полезна как родителям, так и людям, косвенно соприкасающимся с областью семейного консультирования, – врачам, юристам, священнослужителям, учителям, няням и другим, кто работает с родительскими проблемами.

Хочется подчеркнуть ряд важных особенностей этой книги:

1. Она написана очень просто и ясно.
2. Она обоснована теоретически и философски. Несмотря на свой весьма критический настрой, при чтении книги я не смог найти ни одного утверждения, с которым я был бы не согласен.
3. Книга чрезвычайно практична. Почти на каждой странице есть что-то ценное и нетривиальное.

Книга «Консультирование семьи» должна стать классикой в этой области и вполне может быть основным учебником в области семейного консультирования. Я рекомендую ее без всяких оговорок.

Реймонд Дж. Корзини
Старший консультант
Семейный образовательный центр на Гавайях

ВВЕДЕНИЕ

Многие терапевты и консультанты стремятся помочь родителям в разрешении проблем, связанных с детьми. Подбирая материалы для курсов семейного консультирования, мы обратились к нескольким учебникам, после чего нам стало очевидно, что базового учебника, основанного на принципах адлерианской психологии, не существует. Восполнить этот пробел — основной побудительный мотив для написания данной книги.

Ее цель — создать модель базовых консультативных навыков, позволяющих консультантам, учителям, работникам социальной сферы и всем работникам в области воспитания помочь родителям и детям жить друг с другом в гармонии и радости. В этой книге авторы в мельчайших подробностях обсуждают техники, которые при правильном их применении вызовут положительные изменения в семейных отношениях — отношениях, которые в настоящее время зачастую основаны на открытой войне. Предлагаются конкретные действия, которые следует предпринять консультанту в определенных ситуациях, и рекомендации, которые консультант может предложить родителям и детям.

Многие родители испытывают бессилие, вину, злость и сильную обеспокоенность. Эти чувства усиливаются из-за явной тенденции последнего времени обвинять во всем родителей и возлагать на них ответственность за поведение детей в школе и дома. Из-за этого психологическое обучение родителей в современном обществе является насущной необходимостью.

Первоочередная задача консультанта — помочь родителям понять, что ошибки в воспитании совершены ими из-за нехватки знаний, а не из-за недостаточной ответственности или любви к детям. Необходимо помочь родителям понять ошибочность их представлений о своей родительской роли, понять, что, несмотря даже на самые лучшие их намерения, их поступки часто усиливают, а иногда и порождают, трение и отчуждение между ними и их детьми. Необходимо научить родителей быть демократичными,

избегая вседозволенности и не позволяя детям тиранить себя. В этой книге предпринята попытка научить консультантов помогать семьям устанавливать взаимоотношения, основанные на демократических принципах. Эти принципы должны применяться ко всем членам семьи, независимо от их возраста.

В данной книге основной упор делается на то, «как это сделать». Материал излагается пошагово, что очень удобно для начинающего консультанта. Вначале объясняются приемы понимания личности и проблемы клиента, а затем — способы, которыми можно добиться приемлемых соглашений между членами семьи. Основное внимание уделяется роли консультанта как посредника и друга, проявляющего уважение и понимание проблем клиента и в то же время обладающего профессиональными навыками и авторитетом.

Хотя каждая глава содержит объяснения и рекомендации по разрешению конкретных семейных проблем, общая философия книги касается взаимоотношений. В каждой главе разъясняется применение конкретного основного принципа. Тем не менее в каждой главе не остаются без внимания и различные аспекты процедуры консультирования, к которым тоже даны пояснения и рекомендации.

Для иллюстрации того, как консультант шаг за шагом проходит процесс оказания помощи семье в решении стоящих перед ней проблем, приведены описания конкретных случаев. Большая часть наших интерпретаций и предложений проиллюстрирована примерами, которые мы собирали на протяжении нескольких лет работы с семьями. Эти примеры взяты из записей протоколов сессий либо из аудио- или видеозаписей. Все имена изменены.

В заключение надо сказать, что в учебнике невозможно обсудить все вопросы и затронуть все проблемы, возникающие в семье. Но данная книга может дать консультанту знания, навыки, техники и подходы, которые помогут ему понять семейные взаимоотношения. Овладев ими, консультант сможет помочь семьям решить их проблемы.

Мы знаем, что многие адлерианцы консультируют и в кабинетных условиях, и публично, перед группой студентов, специалистов и неспециалистов. Основные принципы и техники, приведенные в этой книге, применимы к обеим разновидностям консультативных условий.

*Бернис Броня Грюнвальд
Гарольд В. Макаби*

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы глубоко признательны коллегам, которые оказали нам помощь в написании этой книги. Мы с трепетом отнеслись к откликам читателей, как умудренных опытом профессоров, так и студентов, написавших или рассказавших нам о своих впечатлениях и предложениях по ее улучшению.

Ряд коллег прочитали и прокомментировали целые разделы рукописи, и мы считаем своим долгом выразить особую признательность:

Д-ру Реймонду Корзини, Гавайский центр семейного обучения, и д-ру Ричарду Коппу, профессору Калифорнийской школы профессиональной психологии. Для нас д-р Корзини воплощает идеал писателя и целостной личности. Он оказал нам большую честь, написав предисловие к первому изданию этой книги.

Мы признательны также д-ру Роберту Пауэрсу, клиническому психологу, за написание предисловия к переработанному изданию. Мы хотели бы выразить признательность В. Дейтону Солсбери, отставному психологу, Бар Харбор, штат Мен, за помощь в написании глав 1, 2, 5, 7 и 8; а также Мери Энн Стокстил, частному консультанту, Крофтон, штат Мериленд, за ценные материалы по нарушениям процесса еды для главы 9.

Мы в неоценимом долгу перед Джей Колкером за его вклад в раздел «Подростковая наркомания, алкоголизм и другие зависимости» (Глава 9). Он – сертифицированный штатом Иллинойс консультант по алкоголизму и наркомании, очень много работал в этой области, является соавтором книги «Что мне делать, если...: Практические решения по часто встречающимся родительским проблемам».

Особая благодарность Бетти Хейслер, добросовестно и скрупулезно исполнявшей обязанности секретаря, без помощи которой рукопись книги никогда не была бы завершена.

Мы выражаем особую признательность Ахиму Грюнвальду, без чьей помощи мы не смогли бы подготовить данное переработанное издание.

В дополнение мы хотели бы выразить признательность многочисленным семьям, опыт работы с которыми помог нам собрать материал для этой книги.

*Бернис Броня Грюнвальд
Гарольд В. Макаби*

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Поскольку данная книга пропагандирует методы, использованные Адлером и Дрейкурсом при консультировании семей, то мы посчитали уместным представить читателю краткую историческую справку, освещающую деятельность Альфреда Адлера и его основополагающую философию человеческих взаимоотношений.

Альфред Адлер был психиатром, жившим и работавшим в начале 1900-х годов в Вене, Австрия. Он умер в Шотландии в 1937 году.

Адлер был социальным психиатром, более интересовавшимся профилактикой, чем лечением больных людей. Его стратегия заключалась в переобучении людей и в оказании таким путем влияния на общество и на общественные ценности. Его главный интерес состоял в том, чтобы помогать людям жить вместе, на принципах равноправия, и с заботой о благополучии друг друга. Адлер считал большинство людей не больными, а утратившими веру в свои силы, и потому основной упор он делал на поощрение людей, на восстановление их веры в свои силы и в свою способность справиться и преодолеть большинство жизненных проблем.

Адлер понимал, что значительная часть проблем между родителями и детьми является прямым следствием их плохих взаимоотношений. Он понимал также, что распад семьи, который стал очевиден к началу XX века, являлся прямым следствием происходящих в обществе изменений, перехода от традиционного авторитарного состояния общества к обществу, построенному на демократической основе, признающему равные права всех людей. Он чувствовал, что это переходное состояние общества оказало значительное влияние на взаимоотношения родителей и детей. Он понимал, что по мере перехода общества на демократические принципы традиционные методы воспитания детей устаревали и становились все менее эффективными.

Из своей психиатрической практики Адлер вынес понимание того, что многие проблемы, которые он находил у взрослых людей, являлись результатом их неправильного воспитания в детском

возрасте. Это особо относилось к тем людям, которых в детстве очень баловали или чрезмерно опекали. Такие люди обычно были плохо подготовлены к сотрудничеству с другими людьми и к реалистичному восприятию жизни.

После Первой мировой войны Адлер сделал наблюдение, что у учителей стало больше проблем с учениками, чем они имели раньше. В ходе исследования этих вопросов он все больше и больше приходил к убеждению, что проблемы в отношениях родителей с детьми и проблемы школьных учителей с их учениками взаимозависимы и взаимосвязаны между собой. Он понимал, что такому большому числу родителей и учителей, нуждающихся в консультации и поддержке, нельзя помочь на основе только индивидуальных сеансов, посредством встреч «один-на-один». Так родилась идея Адлера открыть детский воспитательный центр, который могло бы посещать большое число родителей, учителей и людей, собирающихся стать родителями. Поскольку основные семейные проблемы достаточно типичны и поскольку они, как правило, являются следствием недостаточных знаний взрослых людей об особенностях детской психики и о своем невольном вкладе в усугубление этих проблем, Адлер посчитал, что наиболее эффективной формой обучения будет публичная консультация. За одно и то же время он в ходе публичной консультации сможет обучить гораздо больше людей, чем при консультации одной семьи или отдельного преподавателя.

В 1922 году Адлер организовал первый в Австрии детский воспитательный центр. Этот центр имел такой успех, что движение разрослось и возникло более 30 подобных центров, располагавшихся в основном в школах. В центрах работали психологи, специально обученные Адлером. Эти центры пользовались большой популярностью среди родителей, учителей, директоров школ, социальных работников и других людей, интересующихся образованием детей. Родители и учителя, имеющие дело с проблемными детьми, объединились перед лицом общих проблем. Когда люди из аудитории идентифицировали себя с семьей, пришедшей за консультацией, они понимали неадекватность своих методов по решению проблем, похожих на проблемы семьи, консультация с которой проводилась публично. Адлер призывал аудиторию принимать участие, делиться своим опытом, успехами или неудачами своих методов решения проблем и помогать консультируемой семье укрепить уверенность в своих силах. Это устраняет стыд или неловкость, которые могли испытывать

родители перед аудиторией. Они не чувствовали себя одинокими, а интерес людей оказывал на них ободряющее воздействие.

Часто у людей, не знакомых на практике с открытыми центрами детского воспитания, существует предубеждение, и их пугает мысль обсуждать свои проблемы перед другими людьми. Только те люди, которые приняли участие в подобных консультациях, в полной мере оценили их эффективность. Создатели этих центров убедились, что все обсуждаемые проблемы находят свой отклик и у большей части аудитории. Родители учатся распознавать сходство между своими проблемами и проблемами, обсуждаемыми на сцене. Они учатся, слушая других. Таким образом, консультант, проводя публичную консультацию, помогает сразу большому числу родителей. Такой возможности не было бы, если бы семью консультировали в индивидуальном порядке. Все участники учатся принципам взаимоотношений, основанным на равноправии, взаимном уважении и любви к детям, без попыток притормозить или нарушить ход их личностного развития.

Эти центры были закрыты в 1934 году, когда к власти в Австрии пришли фашисты.

Адлер надеялся, что такие центры будут основаны в Соединенных Штатах. Его мечта осуществилась, когда один из его горячих последователей – д-р Рудольф Дрейкурс – в 1937 году приехал в Чикаго. Вскоре он основал первый детский воспитательный центр в Школе Авраама Линкольна. Затем были открыты другие центры. Дрейкурс обучал консультантов из разных частей света методам адлеровского семейного консультирования. В настоящее время существуют сотни адлеровско-дрейкурсских семейных консультационных центров в Соединенных Штатах, Канаде, Израиле, Греции и во многих других странах Европы. Вклад Дрейкурса, подробное описание которого можно найти в других публикациях, включает систематизацию и разработку многих базовых адлеровских принципов. Хотя Дрейкурс считал себя прежде всего проводником идей Адлера, он чувствовал, что для того, чтобы научить других людей эффективно применять эти идеи при консультировании и терапии, они должны быть систематизированы и дополнены практическими рекомендациями. Выделение четырех целей неправильного поведения и техника доведения этих целей до плохого поведения себя ребенка – это лишь одно наиболее известное достижение Дрейкурса. В данной книге применению подхода Дрейкурса уделяется весьма значительное место. Дрейкурс структурировал схему интервью по сбору информации, необходимой для оценки

стиля жизни личности. Он придумал техники «скрытой причины» и «двух точек на одной линии», с помощью которых консультант может быстро и эффективно показать клиенту, что его понимают. Дрейкурс умело демонстрировал эти техники и обучал им, а также и другим, доказавшим свою столь же высокую эффективность.

Как и Адлер, Дрейкурс был твердо убежден, что укрепление уверенности в своих силах совершенно необходимо для улучшения поведения и налаживания нормальных человеческих взаимоотношений. Он написал на эту тему две книги, чтобы сделать смысл этого понятия совершенно ясным и понятным. Возможно, Дрейкурс был первым, кто применил групповой подход в терапии, начав с группы алкоголиков в 1925 году. Он поощрял и стимулировал многих практиков, чтобы они использовали групповой подход в терапии. Эта практика теперь общепринята. Возможно, самым замечательным новшеством Дрейкурса является развитие системы естественных и логических последствий и методики практического применения этих техник. Этот подход содержит такие дисциплинарные принципы, которые пригодны для демократического общества.

Наконец, Дрейкурс оставил огромное количество научных трудов и множество хорошо обученных последователей в этой области, которые продолжают творчески развивать и совершенствовать идеи Адлера и Дрейкурса.

Хотя Дрейкурс был самой влиятельной фигурой в деле распространения адлерианской психологии по всему миру, свой вклад в пропаганду и развитие идей Альфреда Адлера внесли и многие другие люди. Упомянем лишь нескольких из них. Ровена и Хайнц Ансбахер — самые первые переводчики трудов Адлера. Оскар Кристенсен — автор первого труда по семейному консультированию. Гарольд Моусак значительно углубил такие понятия, как стиль жизни и ранние воспоминания. Бернард Шульман применял адлерианскую психологию в своей клинической работе. Дон Динкмайер разработал методику тренинга «Систематическая тренировка умения быть эффективным родителем» (STEP). Франк Вальтон проделала огромную работу с подростками. Броня Грюнвальд много работала с учителями. Раймонд Корзини опубликовал множество книг, предназначенных для обучения учителей и родителей. Элеонора Редвин широко применяла групповую технику обучения при работе с матерями. Гарольд Макаби основал Институт человеческих отношений Адлера-Дрейкурса при университете Боуи, первый институт в Соединенных Штатах, обладающий правом присвоения степени магистра.

ГЛАВА 1

ТЕОРИЯ АДЛЕРА И СЕМЕЙНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Предпосылки

Профессионалам, занимающимся коррекцией человеческого поведения, необходимо опираться в своей работе на солидную теоретическую базу. Хотя в некоторых школах, готовящих консультантов и других профессиональных работников в области человеческих взаимоотношений, к изучению теоретических основ относятся с пренебрежением, невозможно себе представить, что деятельность консультантов и людей сходных профессий может быть достаточно эффективна без использования системы психологических принципов, объясняющих динамику человеческого поведения.

Цель данной книги – обеспечить максимальное усвоение материала. После обсуждения теоретических принципов объясняется их практическое применение. Мы твердо убеждены, что изначально существует несколько причин, по которым успешная практическая деятельность консультантов обязательно должна опираться на солидную теоретическую базу.

Если не опираться на базовый конструкт, позволяющий делать предположения, то невозможно помочь человеку, обратившемуся за помощью. Часто консультирование бывает неэффективным из-за того, что консультанты не понимают поведения клиентов с психологической точки зрения и поэтому не могут помочь клиентам понять самих себя и мотивы своего поведения. Консультанты, не обладающие подобными навыками, часто не в состоянии согласовать свои цели с клиентом и добиться от него эффективной совместной работы.

Опора на конкретную психологическую модель человеческого поведения придает усилиям консультанта определенную логику, поскольку она способна задать определенную направленность

в постановке краткосрочных и долгосрочных целей в отношении пациента. Такая психологическая установка будет способствовать лучшей компоновке и структурированности информации, необходимой для оказания помощи пациенту. Кроме того, опора на теоретический базис позволит консультанту оказать более эффективную помощь деструктивным членам семьи клиента и применить по отношению к ним эффективные корректирующие меры. Если корректирующие действия не согласованы или идут вразрез с теоретическими установками, то они окажутся неэффективными. Например, те консультанты, которые не прошли обучение по теории Адлера, часто считают, что поведение человека инстинктивно по своей природе и что одним из главных человеческих инстинктов является гнев, выражающийся в агрессивных проявлениях. Они считают, что коррекционные мероприятия должны быть сфокусированы на том, чтобы создать для рассерженного ребенка возможность выразить свой гнев. Такой подход вряд ли даст желаемый результат, поскольку клиент, преследуя собственные цели, может изливать свой гнев очень и очень долго. Подобный подход к коррекционной работе полностью противоречит теории Адлера, согласно которой поведение всегда преднамеренно и направлено на определенную цель.

Хорошая теоретическая подготовка повышает уровень компетентности семейного консультанта, поскольку дает ему возможность применить усвоенные принципы ко многим специфическим ситуациям. Она поднимает консультативную деятельность с технического до профессионального уровня. Приверженность теоретическим основам поможет семейному консультанту оставаться во всеоружии при столкновении с новыми или уникальными ситуациями. Теория содержит предпосылки для разработки адекватных терапевтических воздействий, и, таким образом, в сложных ситуациях обеспечивает консультанту поддержку и уверенность в правильности того, что он делает.

Зачастую консультанты сталкиваются с абсолютно уникальными ситуациями. Если консультант в своей деятельности будет последовательно придерживаться теоретических основ, то это поможет ему противостоять здравому смыслу, логическим рассуждениям, которые могут быть совершенно здоровыми и уместными в других случаях, но идти вразрез с основными теоретическими положениями.

Тем же, кто говорит: «Это прекрасно выглядит в теории, но на практике работать не будет» — мы ответим: «Если теория

выглядит вполне убедительно и правильно применяется, то, вероятно, и результаты будут столь же впечатляющими». Это утверждение подтверждается нашим общим более чем 50-летним опытом консультирования.

Основные принципы индивидуальной (адлерианской) психологии в применении к семейному консультированию

Адлерианская, или индивидуальная психология базируется на философских принципах, лежащей в основе демократической культуры. Ее основные положения содержат идеи, что все люди равны, что все люди должны уважать друг друга, что каждый человек обладает свободой индивидуального выбора, если это не наносит вреда другим. Вдумчивый читатель заметит проникновение этих идей в теоретические принципы и в их прикладные аспекты, излагаемые на протяжении всей этой книги.

Хайнц и Ровена Ансбахер (Ansbacher & Ansbacher, 1964) систематизировали принципы адлерианской психологии и свели их к 12 основным положениям. Несмотря на видимую простоту, эти 12 принципов, будучи принятыми на вооружение, способны оказать глубокое влияние на деятельность любого консультанта. Хотя их главная сила — в простоте, простота эта обманчива. Для эффективного использования этих принципов требуется серьезная подготовка. И по мере того как читатель будет продвигаться в освоении этой книги, он все более ясно будет осознавать ценность и значение этих принципов.

Следующие далее формулировки адлерианских принципов составлены на основе того списка, который был предложен Ансбахерами. Были отобраны те принципы, которые наиболее полезны в ситуациях семейного консультирования.

1. Вся деятельность человека направлена на то, чтобы помочь индивидууму преодолеть базисные чувства неполноценности и достичь чувства превосходства и совершенства

Пояснение. Адлер (Ansbacher & Ansbacher, 1964) утверждал, что все люди с самого детства испытывают чувство неполноценности.

Это чувство обусловлено глубинными биологическими механизмами, связанными с необходимостью выживания. Вторым источником чувства неполноценности является осознание малости человека в сравнении со всем миром и вселенной. Третья причина возникновения этого чувства связана с жизнью в современном мире – мире сложных социальных, деловых и производственных отношений. Переживание собственного существования у почти каждого современного человека слито с чувством полной зависимости от сложности и специализации современного мира. Люди стараются доказать и утвердить свои достоинства, пытаются преодолеть чувство неполноценности и незащищенности. В результате большинство людей, чтобы избавиться от этой проблемы, становится частью разнообразных социальных и экономических организаций. Адлер (Ansbacher & Ansbacher, 1964) указывал, что пока человек стремится преодолеть свои жизненные проблемы, чувство неполноценности, скорее всего, является позитивным фактором. Только тогда, когда человек утратил мужество, помогающее ему преодолевать проблемы, это чувство становится помехой эффективной деятельности. Согласно теории Адлера, основным мотивом, толкающим человека на преодоление жизненной проблемы, является стремление к превосходству. Именно таким образом Адлер объяснял процессы компенсации и сверхкомпенсации (т.е. чувство неполноценности преодолевается через достижение значимых результатов).

Применение. Существует детская игра, которую любят и некоторые взрослые, – Царь Горы. Это чистейшее соревнование, в котором в каждый момент времени может быть только один победитель. Свержение с пьедестала обычно происходит очень быстро. Успех кратковременен. В конечном счете подобная соревновательность разочаровывает даже «победителя».

Рудольф Дрейкурс заметил, что плохо ведущие себя дети – это дети, потерявшие уверенность в своих силах. Нет ничего более обескураживающего, чем ощущать себя побежденным. Ощущение собственной неадекватности может толкнуть человека на компенсацию или сверхкомпенсацию испытываемого при этом чувства неполноценности.

Стремясь помочь своим детям, родители временами могут чувствовать беспомощность. Им следовало бы создавать атмосферу, которая облегчала бы процесс взросления детей. К сожалению, окружающая их конкурентная среда, делающая особый

акцент на важности успеха, может создать весьма стрессогенные условия, приводящие к утрате уверенности в своих силах. С другой стороны, атмосфера сотрудничества с возможностью компромиссов дает возможность раскрыть творческий потенциал личности и приводит к развитию ответственности. Лишь атмосфера сотрудничества, а вовсе не следование принципу «все или ничего», позволяет добиться величайшего разнообразия в выборе и в получаемых результатах.

2. В своем стремлении преодолеть чувство неполноценности человек руководствуется своим представлением об идеальном. Этот идеал задает предельную цель, или Я-идеальное, к которому в поисках совершенства будет стремиться человек. В философском смысле об идеале можно лишь грезить, идеал — плод вымысла, он существует только в воображении, в противопоставлении конкретной действительности

Пояснение. Этот принцип учитывает тот факт, что адлерианская психология является телеологической теорией, теорией целенаправленного человеческого поведения. Этот принцип предполагает, что всякий человек, используя все свои умственные и эмоциональные способности для анализа того, что его окружает, делает определенные выводы и ставит цели, к которым затем стремится. Таким образом, утверждается, что закономерности поведения индивидуума нельзя объяснить ни влиянием наследственности, ни воздействием факторов окружающей среды. Отсюда следует также, что человек сам выбирает или создает стратегию достижения поставленных целей. Более того, на этих предпосылках строится теория человеческого поведения, объясняющая, почему каждый человек уникален и отличен от других. Это единственно приемлемое объяснение существования широкого спектра обнаруживаемых у людей индивидуальных отличий. Каждый человек создает свое собственное, абсолютно уникальное идеальное Я и свои методы приближения к этому идеальному Я. Задача консультанта – понять цели клиента и способы, какими он стремится их достичь. Кроме того, важно узнать, как эти цели и идеалы влияют на поведение клиента и на других людей (например, на семью, товарищей по работе, общество и т. д.).

Признание того, что идеальное Я существует только в воображении, объясняет ту бесконечную борьбу, которую вынужден

вести перфекционист, и его постоянную неудовлетворенность уровнем достигнутого. Если цель достигнута, то на ее место сразу же ставится более высокая цель. Известно, что родители и учителя увеличивают уровень ожидания после того, как дети достигли определенного рубежа. От детей часто можно слышать такие слова: «Мои родители никогда не бывают довольны». Как правило, это их обескураживает. Когда идентифицированный клиент переходит от одного уровня достижений к другому, консультанту необходимо проявить особое внимание к новым требованиям родителей. Этот принцип объясняет также хроническую неудовлетворенность людей с высокими амбициями, которые ставят перед собой нереальные цели или стараются соответствовать заведомо завышенным стандартам. Они никогда не приблизятся к своим запредельным целям (т.е. не достигнут приемлемого для них уровня достижения), поскольку сами цели существуют лишь в их воображении. Поэтому люди с высокими амбициями обречены на утрату веры в себя. К сожалению, такие люди редко осознают фиктивность и недостижимость некоторых из своих целей. Такая ситуация поддерживает их в состоянии постоянной неудовлетворенности собой и другими. На семейном консультанте лежит ответственность за помощь родителям и детям в том, чтобы они смогли понять динамику таких извечных неудовлетворенных стараний. Он должен помочь им принять себя такими, какие они есть, и отказаться от стремления достичь идеального (воображаемого) Я.

Применение. «Нет предмета для спора» — именно такой позиции придерживаются приверженцы теории Адлера, когда дискутируется вопрос о влиянии биологических факторов и факторов окружающей среды на свободу выбора индивидуума. Суть дела в том, как человеку распорядиться доставшейся ему наследственностью, а не в том, чтобы вступать в яростный спор, выясняя «правоту» чьей-то позиции. Мы не заперты в жестких рамках детерминистской поведенческой схемы «стимул-реакция». Существует промежуточная переменная — свобода выбора. Адлер-рианская психология делает акцент на свободе воли. Конечно, унаследованное и пережитое нами оказывает определенное влияние на свободу нашего выбора. Но решающим является то, как именно мы реагируем на эти факторы.

Психологические категории и ярлыки бывают полезны, когда мы рассуждаем об абстрактном случае, но, оказывая помощь конкретному человеку, трудно «втиснуть» его в рамки узкого диагноза. Уникальность каждого человека – в стиле его жизни.

Сравнение с кем-то – дело неблагодарное. Необходимо, чтобы любого человека принимали таким, какой он есть, а не таким, каким он должен или мог бы быть.

3. Реальные цели индивидуума обычно недоступны его сознанию. В этом суть представления Адлера о бессознательном мышлении

Пояснение. Консультант должен выяснить цели, на которые направлено поведение клиента и его чувства. Зачастую цель представляет собой иллюзорное представление о том, кем должен быть человек, чтобы чувствовать себя успешным (например, «Я должен быть первым, иначе грош мне цена»). Кроме того, в случае, если клиент идет ошибочным путем, консультант должен помочь ему выбрать альтернативные, позитивные способы достижения цели. Например, человека, стремящегося к чрезмерной власти, следует направить таким образом, чтобы, добиваясь этой цели и становясь лидером, он не подавлял окружающих, а оказывал им помощь. Ошибочный путь к цели или путь к ошибочным целям связан для клиента с определенными трудностями. При помощи различных техник конфронтации консультант раскрывает клиенту его бессознательные цели (см. главу 4). Степень точности, с которой консультант сможет оценить цели неправильного поведения клиента, будет определять, соответственно, и эффективность применения к нему соответствующих коррекционных техник.

Применение. Подобно любому поведению, эмоции также служат какой-то цели. Например, мы обычно злимся тогда, когда пытаемся управлять другими людьми и стараемся заставить их воспринимать ситуацию с нашей точки зрения. Эмоции подобны топливу в автомобиле, они дают энергию, необходимую, чтобы добраться туда, куда мы хотели. Вопрос не в том, что мы легко попадаем под власть эмоций, а в том, как и для каких целей мы их используем. Консультант обязан попытаться донести эту мысль до пациента и помочь ему осознать, чего же собственно он пытается добиться при помощи вспышек гнева.

Пример. *Женщина пришла на прием, чтобы получить консультацию по поводу своих отношений в браке. Она жаловалась на то, что супруг крайне невнимателен к ней, и в качестве примера указала, что он никогда не приходит к ужину вовремя. В этих случаях она обычно выходила из себя, начинала кричать, и все заканчивалось ссорой. Затем она стала рассказывать о своей общей усталости и упомянула случай, что как-то она заснула и проспала то время, когда нужно было начинать готовить ужин. Далее она добавила: «К счастью, мой муж, как обычно, опоздал, и я смогла все приготовить к его приходу». Консультант спросил: «Вы сердились на супруга за то, что он опоздал?» Она ответила: «Вы что, с ума сошли? Я была рада, что он опоздал, и что я успела приготовить еду». В этот момент она прервала себя и сказала: «Я понимаю, что вы хотите сказать. Я не раздражаюсь, когда это удобно мне». Консультант сказал: «Теперь вы сможете контролировать свой гнев, когда он опоздает, и будете в состоянии спокойно обсудить эту проблему».*

Как только мы понимаем, что именно движет нашими эмоциональными вспышками, то можно приступить к изменениям.

Рудольф Дрейкурс показал, как можно найти скрытые цели неправильного поведения детей, имея в виду четыре основные цели – привлечение внимания, власть, месть и притворная беспомощность. Если дети чувствуют наше стремление понять их, а не просто навесить ярлык, обвинив их в плохом поведении, то они испытывают прилив воодушевления. Это помогает им увидеть новые возможности там, где до этого они чувствовали себя загнанными в угол и были вынуждены вести себя деструктивным образом.

4. Сознательное, бессознательное, физическое, ментальное, эмоциональное – все эти аспекты индивидуальности являются частью целостной системы, движущейся к одной психологической цели. В этом заключался взгляд Адлера на холистическую природу человека — взгляд, основанный на принципе холизма (Smuts, 1926; Linden, 1995)

Пояснение. Этот принцип иллюстрирует взгляд Адлера, что человек представляет собой неделимое целое и стремится к достижению целей, осознаваемых или неосознаваемых, всеми сторонами своего существа. Это означает, что человека можно понять,

лишь рассматривая его как единое целое. Отсюда для консультанта следует вывод, что все аспекты взгляда клиента на жизнь и на него самого необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с его целями. Бесполезно пытаться работать отдельно с эмоциональными, сексуальными или интеллектуальными потребностями клиента. На самом деле, вопрос заключается в том, как именно клиент использует все эти свои качества, дабы приблизиться к главной цели – своему идеальному Я. Любой человек принципиально неделим, т.е. его поведение нельзя понять на основе отдельных проявлений его индивидуальности. Эта теория Адлера дала имя развиваемому им научному направлению – индивидуальной психологии.

5. Всякий человек воспринимает и интерпретирует все явления субъективно, пропуская их через свой, только ему присущий фильтр, который Адлер назвал апперцептивной схемой

Пояснение. Этот адлерианский принцип четко фиксирует, что индивидуальная психология – это субъективная психология. Включение понятия апперцептивной схемы в структуру адлерианской теории исключает, по определению, саму идею так называемого объективного мышления. Последователи Адлера признают, что различные люди делают большее или меньшее количество ошибок, но, как отмечали Ансбахер и Ансбахер (Ansbacher & Ansbacher, 1964): «Никто не обладает абсолютно правильным (точным) взглядом на мир».

Для того чтобы понять различные устремления индивида, мотивы его деятельности, терапевту нужно прежде всего изучить его установки и взгляды на самого себя и на окружающий мир. Только после этого становится возможным изменить мнение индивидуума относительно его ошибочных представлений и способов поведения.

Применение. Конструирование рабочих гипотез, то есть некоторых предположений о сидящем перед нами клиенте, уже на ранней стадии консультативных отношений может помочь нам сконцентрировать свое внимание на личности клиента в целом. Если мы не сформируем своей оценки стиля жизни клиента, его ценностей, того, во что он верит, системы его взглядов и т.п., то заявленная им проблема может отвлечь нас от ключевых вопросов.

Мы пытаемся понять клиента, а не втискивать его в заготовленные диагнозы. Уже сам по себе этот процесс действует на клиента ободряюще.

6. Понять личность индивида можно только через его взаимоотношения с другими людьми. Способность к эффективной общественной деятельности зависит от степени развития у индивида качества, называемого социальным интересом. Социальный интерес не является врожденной чертой характера, он должен сформироваться в течение жизни индивида

Пояснение. Адлер обнаружил, что, исследуя человека в социальном контексте, можно получить содержательное представление о том, как и насколько эффективно он действует. Деятельность человека может быть понята только из его взаимоотношений с другими людьми. Такие взаимоотношения крайне важны для выживания как отдельного индивидуума, так и целого вида. Через интерпретацию своего взаимодействия с другими индивидуум обретает смысл и цель своей жизни. Человек может выбирать различные виды деятельности и способы поведения, обеспечивающие ему выживание. Задача консультанта как раз и заключается в том, чтобы помочь людям сменить ошибочный способ взаимодействия на позитивный и эффективный и развить свой социальный интерес. Развитие у клиента социального интереса – основная задача консультанта. В семьях, обращающихся за помощью к консультанту, почти всегда имеется один или несколько человек, которым не хватает мужества или навыков для эффективного взаимодействия в семье или в группе. Поэтому основной задачей консультанта становится оказание помощи данному человеку и всей семье в понимании бесперспективности их неадекватного поведения, а также в доведении до них значимости социальных ценностей и способов достижения социального интереса. Члены семьи должны понять ценность своего вклада в жизнедеятельность группы. Все эти факторы играют главную роль в преодолении индивидуумом чувства неполноценности и в установлении хорошего психического здоровья.

Применение. Хотя зачатки социального интереса имеют врожденный характер, эту способность необходимо целенаправленно и терпеливо возвращать в ребенке. Маленькие дети часто

бьют и мучают животных и других детей, совершенно не сознавая наносимого ими ущерба. Поэтому мать должна остановить ребенка и объяснить, что такое поведение причиняет другим боль и заставляет их плакать. Она может сказать: «Ты же не хочешь сделать других несчастными, поэтому, пожалуйста, не делай так больше». Маленький ребенок может отобрать у другого ребенка игрушку. Тогда мать может сказать: «Ты не должен так поступать. Это принадлежит Хелен. Пожалуйста, верни ее». Если ребенок начинает плакать и не отпускает игрушку, мать может мягко отобрать ее и вернуть владельцу. Так начинается обучение социальному интересу.

7. Дополнение к вышеупомянутой теории состоит в том, что проблемы одного человека становятся проблемами всей социальной группы. Люди создают ценности и организуют их в системы, и обычно эти ценности начинают затем разделяться всей социальной группой

Пояснение. Взаимодействуя друг с другом, люди формируют ценности и стандарты. Эти стандарты и ценности определяют ожидаемые достижения, которые, в свою очередь, оказывают влияние на постановку целей для себя и для других. Простым примером является постоянное увеличение ценности образования. На заре истории человечества некоторые люди с пытливым складом ума сумели понять, что создание и накопление знаний представляет определенную ценность. Далее это представление развилось в идею, что образование масс представляет благо для социальной группы, и в результате появилось обязательное образование. Люди, действующие вопреки общепринятым социальным ценностям, создают проблему и для себя, и для группы в целом. Это может быть проиллюстрировано трудностями, которые приносят дети, выступающие против системы оценки школьных достижений.

Применение. Во время групповой дискуссии молодых людей в одной из государственных школ Техаса учителя представили Дрейкурсу самых трудных своих учеников. Во время дискуссии сами учителя постоянно вмешивались в ее ход и вели себя совершенно неподобающим образом. Дрейкурс игнорировал поведение учителей и адресовал свои комментарии прямо молодежи. Он обсуждал с нею задачи и значимость различных дисциплин

и школьного обучения в целом. Он задавал вопросы, выслушивал ответы. Используя простой, здравый подход, он оказался в состоянии помочь учащимся сосредоточиться на стоящих перед ними задачах. Он слушал. Он не настаивал на том, чтобы дети разделяли ценности, убеждения и взгляды на предназначение образования. Он с уважением относился к их мнениям и высказываниям.

Проявляемый нами тип руководства обычно предопределяет и ту реакцию, которую мы получим в ответ. Диктаторский, критичный и требовательный подход может вызвать твердое сопротивление и спровоцировать саботаж. Дрейкурс же старался привить демократический, уважительный подход. В результате он сумел добиться от студентов сотрудничества и вдохновить их на свободное выражение собственного мнения.

Цели неправильного поведения

Дрейкурс и Зольц (Dreikurs & Soltz, 1995) внесли значительный вклад в адлерианскую терапию и консультирование, включая систематизацию основных понятий теории Адлера, что оказалось особо полезным для обучения прикладным аспектам этой теории. В семейном консультировании часто используется созданная Дрейкурсом типология целей неправильного поведения, которое можно часто наблюдать у детей. Первоначальная схема Дрейкурса была далее дополнена таким образом, чтобы значительно расширить сферу применения этих четырех целей (Dreikurs, Grunwald & Ferrer, 1998). Работа Балларда (Bullard, 1973) также касалась подобных целей в их позитивной и негативной интерпретации.

Базируясь на теории целенаправленного поведения, являющейся составной частью адлерианской индивидуальной психологии, Дрейкурс указывал, что любое действие ребенка направлено на определенную цель. Цель ребенка – занять определенное место в группе. И Адлер, и Дрейкурс считали, что получение такого места и признание в группе являются первичными мотивами поведения любого человека, поскольку это обеспечивает ему выживание. Кроме того, Дрейкурс указывал, что хорошо приспособившийся ребенок добывает себе место в группе за счет привнесения в нее чего-то своего, а также подстраиваясь под требования группы.

Однако, если ребенок отвергается группой или не знает, каким образом ему достичь соответствия групповым стандартам, то тогда он может попытаться добиться своей цели с помощью неправильного поведения.

Первоначально Дрейкурс и Зольц (1995) говорили об «четырех целях неправильного поведения», имея в виду, что такое поведение детей обычно выводит из равновесия родителей и учителей. Позднее Дрейкурс уточнил, что по своей природе эти цели импульсивны и возникают непосредственно в процессе поведенческого взаимодействия ребенка и другого человека – чаще всего родителя или учителя.

Дети обращаются к неправильному поведению тогда, когда позитивные способы достижения важных для них целей не принесли желаемого результата. Для того чтобы его заметили и восприняли, маленький ребенок прибегает к самым разнообразным средствам привлечения внимания. Если окажется, что такие средства сработали успешно, и ребенок почувствует, что его восприняли, он и далее будет вести себя подобным же образом. Однако, если эти разнообразные действия по привлечению внимания не принесут результата и не смогут удовлетворить потребности ребенка, то, возможно, он станет добиваться желаемого более силовыми методами, стремясь обрести определенную власть. Ребенок может начать размышлять следующим образом: «Если сейчас никто не обращает на меня внимания, то когда я стану главным, меня заметят. В конце концов, мама, папа и мой учитель – все они поступают по-своему, и именно это, по всей видимости, обеспечивает им весьма весомую социальную позицию». Если такое стремление детей к власти и к руководству доказывает свою состоятельность, то они могут включить данную цель в список своих жизненных приоритетов и в последующей жизни следовать подобной же схеме поведения (Sweeney, 1998).

Если попытки обрести власть потерпят неудачу, ребенок может решить, что мало кто будет выполнять его желания или поступать так, как он того хочет, и что до него никому нет никакого дела. Обычно ребенок чувствует себя уязвленным от такого явного отвержения, и он будет стремиться отомстить или отплатить за это. Месть может выражаться в умеренной либо в крайней форме. Это тот уровень целей, на котором отчаявшиеся дети и молодые люди становятся злобными, склонными к правонарушениям и часто совершают акты вандализма, кражи и другие деструктивные или бесполезные поступки.

Если же ребенок или молодой человек с отклоняющимся поведением найдет соответствующее место, где сможет реализовать свои деструктивные наклонности, то это скорее всего сделает его жизнь крайне несчастливой, и он станет закоренелым преступником, алкоголиком, или, что хуже всего, наркоманом. Если же ни одна из этих трех целей не сможет обеспечить ребенку необходимого ему чувства принадлежности к группе, то он может вовсе отказаться от борьбы и изобразить из себя неполноценного. Подобная симулированная неполноценность часто заканчивается тем, что мир взрослых отворачивается от ребенка.

Дрейкурс и Зольц (1995) отмечали, что ребенок может добиваться любой из четырех целей неправильного поведения, а именно, внимания, власти, мести и симулированной неполноценности, как конструктивным (позитивным), так и деструктивным (негативным) способом. Они утверждали также, что ребенок может достичь цели самыми разнообразными путями, и что эта цель вполне может измениться в зависимости от ситуации. Наибольшее влияние на намерение (цель) ребенка оказывает реакция (что делает в данной ситуации взрослый) и аффект (эмоциональный отклик) со стороны других людей.

Формулировка Дрейкурсом этих четырех целей неправильного поведения и их подробное описание являются самым полезным методическим пособием для семейных консультантов, придерживающихся адлерианской теории. Подробности практического применения концепции четырех целей будут изложены в главе 4.

Избалованные дети

В данном разделе изложены основные причины, по которым так много детей ведут себя неподходящим или даже деструктивным образом, пытаясь использовать это поведение для достижения своих целей. Возможно, самым серьезным препятствием на пути нормального развития ребенка является его избалованность и испорченность. Многие из тех взрослых, которые не способны справиться с своими жизненными проблемами, были избалованы и испорчены в детстве. Люди часто называют детей избалованными и испорченными, не осознавая, что означают эти выражения на самом деле. Широкое использование этих характеристик

связано с тем, что они весьма схожи по своей природе, а зачастую и взаимно перекрываются. Но при более внимательном изучении мы обнаруживаем, что существуют различные категории избалованности и испорченности и что каждая из них оказывает своеобразное воздействие на развитие личности ребенка. В современном обществе избалованы и испорчены многие дети. В определенном смысле это уже воспринимается как «нормальный» способ воспитания.

Нам часто задают вопрос: «Что будет лучше для развития личности ребенка: расти избалованным в обстановке вседозволенности или воспитываться в требовательном, авторитарном окружении?» Когда люди спрашивали об этом Рудольфа Дрейкурса, он отвечал: «Точно так же вы могли бы спросить меня, что лучше – быть повешенным или расстрелянным?» Ни то, ни другое не побуждает к изменению ценностей, поведения, самооценки, а также воображаемых целей, посредством которых ребенок пытается найти свое место и добиться признания.

Почему родители балуют детей

Прежде всего, давайте исследуем вопрос, почему родители балуют и портят своих детей. Можно выделить следующие основные причины. Родители балуют ребенка, стараясь защитить его от неприятных переживаний, полагая, что это может предотвратить появление у него страхов, чувства неадекватности и ощущения, что его не любят. Это в особенности справедливо в отношении родителей, сильно привязанных к своим детям, и тех, кто полагает, что ключ к детскому счастью – дать ребенку как можно больше любви. Родители знают – то, что они делают, может быть приятно ребенку в данный момент, но не понимают, что в будущем это может принести ему вред. Родители плохо переносят чувство фрустрации; они страдают, если ребенок лишен желаемого, и поэтому уступают ему. В конечном счете эти родители балуют самих себя в процессе того, как они балуют и портят своих детей. Часто консультанту приходится слышать, как родитель говорит: «Я знаю, что мне не следовало так поступать, но я ничего не мог с собой поделать. Мне было так больно видеть, что мой ребенок плачет».

Один из авторов наблюдал следующую ситуацию в ресторане.

Пример. В ресторан зашли отец и пятилетний сын. Официант показал им столик. Мальчик сел за стол, начал играть со скатертью. В результате его манипуляций со стола на пол упало множество приборов. Каждый раз, когда падал очередной прибор, отец нагибался, поднимал его и водружал обратно на стол. Как только отец подбирал прибор, ребенок снова его сбрасывал. Этот процесс продолжался в течение некоторого времени, при этом отец не выражал протеста против такого поведения ребенка и никак не пытался остановить его. Наблюдавший всю эту процедуру официант подошел и попросил отца урезонить сына. Отец ответил, что «ребенок не наносит никакого вреда, ибо здесь невозможно ничего разбить, и пусть ребенок продолжает заниматься своим делом». Когда официант отклонил эту просьбу, то отец с сыном покинули ресторан.

Это пример всепрощающего отца и избалованного ребенка. У нас есть повод для беспокойства, как такой ребенок будет вести себя в обществе.

Некоторые родители очень хотят, чтобы их считали «самыми лучшими» родителями, которые вообще могут быть у ребенка. Они хотят, чтобы ребенок любил их и полностью от них зависел. И когда родители уступают плачущему ребенку, то причиной может быть не то, что им больно видеть ребенка несчастным, а то, что ребенок может посчитать их плохими и отказать им в своей привязанности. Зачастую ребенок сознательно использует зависимость родителей от любви к своим детям. Ребенок может буквально шантажировать не желающих уступать ему родителей фразами: «Я ненавижу тебя. Ты плохая мать (плохой отец)». Некоторые дети могут даже зайти так далеко, что начинают обвинять своих родителей: «Я уверен, что ты мне не родной отец (родная мать). Наверно, ты меня усыновил, иначе ты не был бы таким противным». Это обычно оказывается выше родительских сил, и поэтому родители уступают ребенку. И трагедия заключается не столько в произнесенных ребенком словах, а в том, что родители попадаются на этот трюк из-за своего огромного желания быть любимыми при любых обстоятельствах.

Многие родители портят своих детей, потому что не хотят лишаться их того, чего сами были лишены в свои детские годы. Это особенно справедливо в отношении материальных вещей. Некоторые родители чересчур много внимания уделяют статусу, связанному с обладанием материальными вещами. Они испытывают чувство

неполноценности, когда считают, что их ребенок в чем-то обделен по сравнению с другими детьми. Для таких родителей крайне важно добиться более высокого статуса в своем сообществе, продемонстрировать, что они одни из самых лучших или одни из самых богатых.

Пример. Десятилетний мальчик, понимающий, что его родители стремятся к более высокому общественному статусу, сказал своим родителям, что большинство детей в его классе носят спортивную обувь определенной фирмы и что он стыдится носить свои старые кроссовки. На следующий день мать отвела его в магазин, чтобы он смог выбрать обувь, подобную той, которую, по его утверждению, носят его одноклассники. Позднее мать поняла, что сын лгал ей. Консультант обсудил это с мальчиком.

Консультант: Что у вас случилось с кроссовками, что так расстроило вашу маму?

Мальчик: Ну, я сказал ей, что мне стыдно носить те кроссовки, которые были на мне.

Консультант: Именно поэтому она расстроилась?

Мальчик: Не совсем поэтому. Я не сказал ей всей правды.

Консультант: Не хочешь рассказать об этом?

Мальчик: Ну хорошо, я солгал ей.

Консультант: Почему ты ей солгал?

Мальчик: Ну, мне понравились эти новые кроссовки. А я знал, что она мне их не купит, если я скажу ей, что мне хочется новые кроссовки. Поэтому я и солгал.

Консультант: А что бы случилось, если бы ты сказал ей правду, что тебе не нравятся те кроссовки, которые ты носишь?

Мальчик: Да-а. Она бы никогда бы мне их не купила. Она сказала бы мне, что так поступать плохо, так бы все и произошло.

Из этого примера мы видим, что дети прекрасно разбираются в чувствах и ценностях родителей. Этот мальчик знал, насколько важно для матери продемонстрировать всем окружающим людям, что в материальном плане они находятся на том же уровне.

Пример. Четырнадцатилетний Исаак неожиданно перестал приглашать к себе домой своих друзей. Родители подумали, что он поссорился со своими друзьями, и спросили его об этом.

- Он сказал им, что ему стыдно приглашать друзей в свой убогий дом со старой мебелью. Это расстроило родителей, и они быстро купили новую мебель. Родители расстроились не из-за ценностей мальчика, а из-за своего чувства социальной неполноценности, поскольку их дом не настолько хорош, как дома друзей их сына.

Эти два примера – не единичные случаи. Многие родители, чей материальный достаток ниже, чем у соседей, вступают с ними в состязание из-за чувства стыда и неполноценности.

Избалованные дети плохо переносят чувство неудовлетворенности. То, что они захотели, должно появиться у них немедленно, иначе они раздражаются, либо начинают угрожать своим родителям тем, что пристрастятся к наркотикам, прибегнут к сексуальному насилию или откажутся от учебы в школе. Они не привыкли напрягаться, прикладывая усилия к тому, чтобы завершить поставленную задачу. Часто обнаруживается, что избалованные дети учатся в школе хуже, чем могли бы. Эти дети растут в тепличных условиях, а не по естественному распорядку, существующему в обычных домах. Отсутствие у них опыта полагаться на самого себя зачастую приводит к неспособности принять на себя хоть какую-нибудь ответственность.

Разновидности избалованности

Сверхпотворство. К этой категории избалованных детей относят тех, которым разрешено буквально все. Если родители отказывают таким детям в исполнении их желания, те отвечают вспышкой раздражения и начинают манипулировать родителями, устаивая им провокации (ломая вещи, угрожая побегом). Зачастую такие дети измеряют свою собственную значимость количеством полученных ими вещей. Получение какой-то вещи является для них показателем любви и признанием их весомого положения. Поскольку такие дети были воспитаны только «получать», когда родители отказывают им в чем-то, они могут переживать это как угрозу их последующим взаимоотношениям. Это дети категории «дай мне!», то есть те, которые каждого встречают со словами: «А что ты мне принес?»

Пример. Пятилетний Ренди закатил скандал из-за того, что гости не принесли ему подарка. Он сказал им, чтобы они уходили

из дома и не возвращались, пока не принесут ему подарка. Его родители пришли в замешательство, но при этом посочувствовали и ребенку. Они пообещали купить ему на следующий день ту игрушку, которую он хотел, с условием, что он будет себя хорошо вести.

Если позволять ребенку вести себя подобным образом, диктуя родителям свои условия, то он может превратиться в домашнего тирана. Если отвечать отказом на капризы, то у детей могут появиться симптомы крайней ярости, недомогания, нежелания идти в школу и даже энуреза.

Вседозволенность. Есть различие между ребенком, избалованным сверхпотворством, и ребенком, выросшим в атмосфере вседозволенности. В последнем случае ребенку не всегда дают те материальные вещи, которые он пожелал, но ему позволяют поступать так, как ему хочется, совершенно при этом не принимая во внимание то, как эти действия скажутся на других. Зачастую это делается под влиянием идеи, что очень важно дать ребенку возможность «выразить» себя, не испытывая при этом чувства разочарования. Такие дети обычно заставляют работать на себя всех своих домашних. Они разбрасывают вещи по всему дому; они пишут каракули на стенах или мебели; они приходят и уходят тогда, когда им захочется, не принимая во внимание время завтрака, обеда, ужина, и т. д.

Мать пришла на консультацию с жалобой, что у старшей ее дочери, Ханны, в школе не ладилось с успеваемостью. Когда ее стали расспрашивать о других членах семьи, она с восхищением рассказала о младшей дочери, Тани. По ее словам, это ребенок с очень богатым воображением, который может заниматься часами. Для иллюстрации того, насколько богато воображение Тани, она привела следующий рассказ:

Пример. *Таня задумала сшить свадебное платье для своей куклы. Она долго искала какую-нибудь кружевную ткань для платья, а затем ей в голову пришла блестящая идея – отрезать кусок от кружевных занавесок в ее комнате и из него изготовить платье для куклы. По мнению матери, это свидетельствовало о богатстве воображения. Когда же ее спросили о занавеске и о пренебрежительном отношении к общей собственности, то она ответила: «Вы всегда сможете купить новую занавеску,*

но никогда не сможете восстановить тот ущерб, который нанесли ребенку, сорвав выполнение его планов. Занавеска не имеет никакого значения».

В течение следующих сеансов стало понятно, что школьные трудности Ханны были ее реакцией на поведение матери, позволяющей абсолютно все другой своей дочери – Тане. Это был ее способ добиться внимания матери.

Мы сталкивались с родителями, которые позволяли своим детям рисовать на стенах в любой комнате, вбивать гвозди в мебель или съесть весь пирог, ничего не оставляя другим членам семьи. Не было сказано ни единого слова, чтобы ни в коем случае не вызвать у ребенка чувства неудовлетворенности. У таких детей часто появляется ощущение, что им дано право получать все, что им захочется.

Примеры:

«Учитель невлюбил меня, поэтому у меня плохие оценки», или «Я не смог сделать это задание. Меня не было в классе, когда учитель объяснял этот урок».

«Я не мог услышать то, что хотела от меня мама, потому что она была слишком далеко от меня».

«Я не мог привести в порядок комнату, так как мама объявила, что пора приготовить к ужину, и я был вынужден все бросить».

Все, что случается с этими детьми, всегда происходит не по их вине, а по вине кого-то другого. Такие дети ищут свое место в жизни, все время оправдывая себя, и их очень трудно научить принимать ответственность на себя.

Доминирование. Доминантные родители не дают ребенку возможности учиться на ошибках, потому что все решения они принимают сами. Такой ребенок не может ступить ни шагу без позволения родителей.

Примеры:

«Вначале сделай домашнее задание, чтобы больше к нему не возвращаться, а затем можешь пойти поиграть».

«Не играй с Сюзан, она не твоего круга. Я предпочла бы, чтобы ты подружилась с Мари».

«Не читай юмористическую колонку, никакой пользы это тебе не принесет. Я предпочел бы, чтобы ты читал исторические книги и подготовился к будущему».

Такие родители указывают ребенку, как обращаться с карманными деньгами, как их тратить, сколько и для чего копить. Такие дети вырастают без чувства уверенности в своем собственном мнении. Им всегда нужен кто-то, кто расскажет им, что и как делать. Отсутствие уверенности в своей способности принимать разумные решения не позволяет им добиваться поставленных целей чего-то на основе логически выверенных поступков. Зачастую они знают ответ, но все же не отвечают на поставленный вопрос из-за страха сделать ошибку. Существует множество детей, у которых из-за подобного страха низкая оценка по тесту достижений. И зачастую учителя не понимают, что количество баллов в этом тесте не отражает истинного положения вещей.

Становясь старше, дети могут восставать против своих доминантных родителей. Они могут делать это явным или скрытым образом.

Пример. *Двенадцатилетний Ронни был сыном полицейского. За него все решения принимал его отец. Он решал, какие книги Ронни следует читать и сколько времени он должен проводить за чтением. Когда мальчик заканчивал читать очередную книгу, отец устраивал краткий опрос, чтобы убедиться, что сын действительно ее прочитал. Вот как излагал это Ронни консультанту: «Мой отец беседовал со мной так, как будто я преступник, пытающийся утаить информацию». Когда Ронни перешел в старшие классы, он начал бунтовать. Он отказывался идти в свою комнату, а когда шел, то отказывался читать. Страдала учеба в школе. Отец наказывал его, сажая его под домашний арест, а зачастую и бил ремнем. Но никакое наказание не уменьшало противодействие сына. Когда мы поговорили с Ронни, он сказал: «Мой отец упрям, но и я упрям. Если он будет продолжать изводить меня, то и я смогу оказывать ему сопротивление. Он меня не запугает».*

Здесь мы сталкиваемся с открытым сопротивлением. Но не все молодые люди обладают мужеством и решимостью Ронни. Они вос-

стают скрыто, пропуская сказанное им мимо ушей, не делая каких-либо усилий в школе и отрицая всяческие авторитеты. Одни ищут опору в наркотиках или алкоголе, а другие могут стать серьезными правонарушителями и привлечь внимание полиции. Отрицание авторитета взрослых людей дает этим детям чувство превосходства.

В случае с Ронни консультанту надо было сконцентрироваться на изменении взаимоотношений между отцом и сыном. Отцу посоветовали не вмешиваться в домашние дела и повседневные обязанности сына. Консультант предложил отцу найти время для совместного и приятного для обоих времяпровождения. Ему посоветовали обсудить с сыном свою работу полицейского и, при случае, попросить у него совета по каким-то вопросам. Основной упор делался на то, чтобы отец и сын беседовали и выслушивали друг друга. С отцом обсудили его ощущения неадекватности, его озабоченность мнением общества о том, каким должен быть образцовый гражданин. Рон и его отец начали беседовать по-настоящему. Мальчик впервые почувствовал, что с ним обращаются как с равным, и стал испытывать симпатию к отцу. Для отца нелегко было пойти на такие радикальные изменения в своих взаимоотношениях с сыном. Когда Рон начал относиться к отцу более позитивно, а отец стал ощущать меньшую угрозу в свой адрес, консультант приступил к проработке некоторых проблем во взаимоотношениях родителей и Рона, которые касались выполнения им своих обязанностей. Отец полностью прекратил подбирать книги для Ронни и устраивать опросы по ним. Ронни согласился помогать в повседневных домашних делах, но только во время выходных. Родители согласились. Когда спустя две недели консультант встретился с семьей, то мать сообщила, что на самом деле их сын выполняет больше того, о чем они договаривались. Иногда он помогал в домашних делах и в рабочие дни недели. Ронни выглядел веселей. Он сообщил, что теперь его отец консультирует семьи, помогая им в проблемах, сходных с теми, которые были у них. Это радовало мальчика. Отец также получал удовольствие от своей новой роли.

Сверхопека, приводящая к избалованности. Сверхопека и доминирование в какой-то степени взаимосвязаны, но при внимательном рассмотрении становится ясно, что они порождают совершенно разные формы избалованности и при этом сильно отличаются по своему влиянию на ребенка. Доминантные родители прививают ребенку страх перед высказыванием своих суждений, ибо они

воспитывают ребенка таким образом, что родители лучше знают, что ему нужно, и сами все за него решат. Сверхопекающие родители преувеличивают возможные опасности и недооценивают способность ребенка справиться с ними.

Примеры:

«Не беги – упадешь».

«Не уходи слишком далеко от дома, – ты можешь потеряться».

«Не едь с классом на экскурсию, – автобус может попасть в аварию».

«Не подходи близко к собаке или кошке – они могут покусать или поцарапать тебя».

«Прожевывай пищу – иначе ты можешь подавиться».

«Не выходи на улицу в дождь – ты простудишься».

Некоторые родители добиваются для своих детей, особенно для девочек, освобождения от занятий физкультурой, потому что они считают, что упражнения требуют от них слишком большого напряжения. Из-за такой сверхопеки многие дети оказываются лишенными нормального общения со своими одноклассниками или соседями. Они не участвуют в играх и совместной деятельности. Это может усилить их одиночество и зависимость от родителей. Зачастую такие дети живут в постоянном страхе, и у них появляется неуверенность в своих силах.

Дети лучше проявляют себя в атмосфере взаимного уважения и взаимной вежливости, когда у них есть возможность развить в себе чувство уверенности и независимости. Детям нужен лидер, а именно такой тип лидера, который научит их получать удовольствие от независимости и сотрудничества. Когда мы консультируем родителей, то подчеркиваем пользу, которую приносят демократические взаимоотношения, поощряющие участие в совместной деятельности и ответственность за нее. Консультанту следует помочь родителям понять, что баловство и потворство не могут подготовить детей к столкновению с требованиями жизни.

Многим людям нравится баловать детей, обильно изливая на них свою привязанность и чрезмерно их опекая. Обычно эти родители не в состоянии остановиться и взглянуть на долгосрочные последствия своих воспитательских пристрастий. Нужно довести до сознания родителей, каковы бывают последствия

подобного воспитания и насколько сложнее будет потом исправить такие ошибки.

Избалованность и испорченность ребенка зачастую являются не столько следствием поступков, совершенных ради его интересов, как утверждают родители, а результатом потакания ими своим гипертрофированным желанием чувствовать себя хороши-ми и любимыми родителями.

Пример. Девятилетний Ральф не ложится спать, пока его родители тоже не лягут. Они позволяют ему решать, когда всем членам семьи следует ложиться спать. В какой-то момент вечером он должен сказать: «Время ложиться спать». И тогда все должны разойтись по своим комнатам. Но родители пришли на семейное консультирование не из-за этой привычки, а из-за школьных проблем Ральфа: он не справляется со школьной программой и часто уходит домой без разрешения. Ральф неожиданно появляется дома, сообщая при этом, что на этот день ему достаточно школы, и он решил вернуться домой. Когда консультант исследовал взаимоотношение мальчика с родителями, то стало очевидным, что мальчику позволяют диктовать свою волю родителям. Родители, в особенности папа, не видели в этом ничего плохого. Он сказал: «Что плохого в том, что вы демонстрируете ребенку, как сильно вы его любите, что вы хотите выполнить для него то, что доставляет ему радость?» Консультант разъяснил, что школьные проблемы являются следствием вседозволенности, следствием того, что родители позволяют ребенку по своему усмотрению решать, как поступить. Родители отказались принять эту точку зрения. Только после того, как они смогли понять, что подобные воспитательные методы вызваны их желанием быть любимыми, а не стремлением защитить ребенка, они пожелали изменить данную ситуацию.

Обычно консультант не должен ожидать, что родители, как в вышеописанном примере, полностью изменят свое поведение, даже если они понимают, что мешают ребенку нормально развиваться. Резкие перемены могут быть болезненны как для родителей, так и ребенка. Изменение должно начинаться медленно. В данном случае родители стали говорить Ральфу о том, что пора ложиться спать, до того, как сами отправятся в свои комнаты. Они стали предоставлять ему несколько вариантов

выбора времени, когда он должен пойти к себе. Позднее были добавлены варианты выбора времени, когда ему следует выполнять домашнее задание и когда смотреть телевизор. Постепенно были добавлены и другие обязанности. Ральф принимал эти изменения не без борьбы. Но консультант заранее подготовил родителей к протестам ребенка и призвал их быть стойкими и последовательными. Консультант также вступил в контакт с Ральфом, выявив цель его поведения, которая заключалась в том, чтобы родители были постоянно заняты им, а он был бы в семье начальником. Он рассказал Ральфу о рекомендациях, которые получили его родители, и спросил, когда бы тот хотел начать выполнять определенные обязанности и стать независимым. Вначале Ральф не поверил консультанту. Он сказал, что родители никогда не послушаются такого совета и что не дело консультанта – вмешиваться в их проблемы. Однако по прошествии нескольких недель Ральф начал меняться. Родители приободрились и со все большим желанием стали приходить на встречи с консультантом.

Часто сверхопека родителей связана со страхом, что если они не уступят желанию ребенка, то он может почувствовать себя нелюбимым. Родители хотят ребенку добра, но они не отдают себе отчета, что их чрезмерная помощь в том, с чем ребенок вполне может справиться и сам, исподволь порождает у него ощущение беспомощности и неполноценности. Уступки лишь поощряют ребенка продолжать использовать чувства родителей себе на пользу.

В результате сверхопекающие родители зачастую бессознательно приучают ребенка к тому, чтобы не принимать ответственности за себя и быть зависимыми от других.

Пример. Тони был самым младшим из трех братьев. Когда семья пришла на консультацию, ему было восемь. Они жаловались, что Тони отказывается самостоятельно одеваться, настаивает на том, чтобы мама завязывала за него шнурки, и на то, что у Тони в школе трудности с учебой и дисциплиной. Мать меньше беспокоило его поведение дома, чем его школьные проблемы. Отец жаловался, что мать делает из него маменькиного сынка. Однако он сам взял на себя часть обязанностей мальчика, например, напоминал ему, чтобы он не забыл взять с собой в школу карандаш, съел завтрак, слушал учителя и т.п. Когда родителям объяснили, что их заботливость лишь усиливает проблемы Тони в школе и что им нужно прекратить

ему прислуживать и настоять на том, чтобы он принял ответственность за себя, то Тони очень рассердился и стал кричать: «Если они любят меня, то они никогда не послушают вас, а если послушают, то они меня не любят. А если они меня не любят, то я убежу из дома». Мать начала плакать, спрашивая Тони, как он мог подумать, что они его не любят, и начала длительную лекцию о том, что он ошибается и что он несправедлив. Отец тоже всполошился и захотел узнать, будет ли консультант в таких обстоятельствах настаивать на том, чтобы они продолжали следовать его рекомендациям.

Из примера видно, как искусно этот мальчик манипулировал своими родителями, используя различные средства, чтобы держать их под контролем. Консультант не мог обещать, что мальчик не убежит, как он грозился, но родителям нужно помочь осознать, что они подчиняются предложенным мальчиком правилам игры и что заявленная проблема может так никогда и не исчезнуть сама по себе, если у них не хватит мужества ответить на его блеф, при необходимости позволив ему убежать из дома, а потом приползти обратно. Это значит, что здесь может оказаться замешана полиция, что придется провести несколько часов или день в тревоге. В конечном счете родители должны спросить себя: «На какие жертвы я готов пойти, чтобы помочь моему ребенку вырасти и обрести чувство ответственности?»

Краткий итог

Воспитание детей часто требует определенных эмоциональных жертв со стороны родителей. Это нелегкая задача, но родителям неизбежно придется пройти через это, если их по-настоящему заботит правильное воспитание своих детей. Консультант может оказать очень ценную помощь родителям в разъяснении им причины избалованности ребенка и тех последствий, к которым она приводит. Консультант обязан помочь родителям распознать различные формы избалованности, такие, как: сверхпотворство, вседозволенность, доминантность и сверхопека. Когда родителям помогут осознать пагубные последствия их действий, у них может появиться стимул изменить стиль обращения с детьми. Если

консультант добивается изменения родительских подходов к воспитанию детей, то за этим последуют и изменения в поведении самих детей.

Использованная литература

- Ansbacher, H. L., & Ansbacher, R. (Eds.). (1964). *The individual psychology of Alfred Adler*. New York: Harper & Row.
- Bullard, M. Unpublished paper presented at the 1973 Annual Convention of the North American Society for Adlerian Psychology (NASAP), Toronto, Canada.
- Dreikurs, R., Grunwald, B., & Pepper, F. (1998). *Maintaining sanity in the classroom: Illustrated teaching techniques*. Bristol, PA: Accelerated Development.
- Dreikurs, R., & Soltz, V. (1995). *Children: The challenge*. New York: Penguin Books.
- Linden, G. W. (1995). Holism: Classical, cautious, chaotic, cosmic. *Individual Psychology Journal*, 51, 253–265.
- Smuts, J. C. (1926). *Holism and evolution*. New York: Macmillan.
- Sweeney, T. (1998). *Adlerian counseling: A practitioner's approach* (4th ed.). Bristol, PA: Taylor & Francis.

Библиография

- Christensen, O., & Schramski, T. (1993). *Adlerian family counseling* (rev. ed.). Minneapolis, MN: Educational Media Corporation.
- Dinkmeyer, D., & McKay, G. (1996). *Raising a responsible child* (2nd ed.). New York: Simon & Schuster.
- Dinkmeyer, D., & McKay, G. (1997). *Parents handbook*. Circle Pines, MN: American Guidance.
- Dreikurs, R. (1968). *Psychology in the classroom* (2nd ed.). New York: Harper & Row.
- Dreikurs, R. (1991, March). An introduction to Individual Psychology. *Individual Psychology Journal*, 47.

- Ferguson, E. D. (1995). *Adlerian theory: An introduction*. Chicago: Adler School of Professional Psychology.
- Ginott, H. (1965). *Between parent and child*. New York: Macmillan.
- Walton, F. (1980). *Winning teenagers over*. Columbia, SC: Adlerian Child Care Books.

ГЛАВА 2

КОНСУЛЬТАНТ

К излагаемым далее утверждениям следует относиться как к системе определенных ориентиров. Опираясь на них, консультант сможет найти свой индивидуальный подход и способ действия. Хотя проблемы, с которыми сталкиваются различные семьи или которые возникают при взаимоотношении родителей и учителей, довольно типичны и могут быть похожи одна на другую, но они никогда не совпадут в точности. Кроме того, люди по-разному реагируют на личность консультанта, его манеру держаться и стиль поведения. Тем не менее существует ряд основополагающих установок, которые следует принять во внимание любому консультанту. Эти установки, или принципы, абсолютно безопасны, не содержат риска задеть клиента или снизить эффективность консультации, и при этом лежат в русле адлерианской психологии.

Уважайте клиента

Крайне важно, чтобы консультант уважал клиента независимо от его возраста, испытываемых им проблем, происхождения, образования, вероисповедания, цвета кожи, пола или других его особенностей и обстоятельств. Собственные ценности и этические нормы консультанта ни в коем случае не должны служить препятствием для проведения консультации.

Воздерживайтесь от критических оценок

Консультант всегда должен оставаться беспристрастным. Клиент должен чувствовать, что он может открыто обсуждать свои действия, отношения и чувства без страха быть подвергнутым критике или осуждению. Такие, например, темы, как аборт, отказ

от ребенка для усыновления его другими людьми, развод, пьянство, курение, наличие судимостей – все то, что может противоречить собственным ценностям консультанта – ни в коем случае не должно повлиять на степень уважения консультанта к клиенту и на внимание к его проблеме.

Консультант никогда не должен говорить клиенту, что тот не вполне нормален или болен. Люди приходят к консультанту получить помощь и совет. Хотя общественное мнение не видит ничего постыдного в невежестве или безграмотности человека, но до сих пор существует сильное предубеждение против человека, страдающего психическим заболеванием. Однако если консультант подозревает наличие у клиента психического расстройства, он должен предложить ему встретиться с кем-то, «кто более опытен» в проблемах такого рода, убеждая клиента, что доктор «Х» сможет оказать ему реальную помощь. Это должно прозвучать как само собой разумеющееся, в спокойном, выдержанном тоне. Консультант может сказать следующее:

«Я очень хотел бы помочь вам, и я уверен, что вам можно помочь. Но меня смущает лишь то, что я не самый лучший для вас специалист. В проблемах такого рода у меня мало опыта. Не хотите ли вы встретиться с доктором «Х», он очень хорошо разбирается в таких проблемах? Я уверен, что у него Вы получите надлежащую помощь и почувствуете себя лучше».

Если клиент согласен, то консультант может спросить его, будет ли удобно, если он позвонит доктору прямо сейчас и договорится с ним о встрече.

Не ищите виноватого

Консультант должен следить за тем, чтобы его слова не были истолкованы таким образом, что кто-то из членов семьи целиком ответствен за заявленную проблему. Предположения о виновности кого-то, о том, что кто-то кого-то «достаёт», или, наоборот, что кто-то в семье больше других обеспокоен и проявляет больше участия, обязательно вызовут раздражение или враждебность одного или нескольких членов семьи. Как показывает следующий пример, поиск виноватого не служит позитивным целям консультирования:

Отец: Я не могу понять, как два ребенка могут так различаться между собой. Хелен всегда такая милая и всегда помогает безо всякого возражения. А когда вы попросите о чем-нибудь Джека, он всегда ворчит и так много жалуется, что в конце концов вы начинаете жалеть о том, что попросили. По большей части он даже не слушает, о чем вы его просите. Он настолько раздражает меня, что я готов его задушить.

Консультант: Да, из того, что вы мне рассказали о Джеке, я могу заключить, что с ним гораздо труднее, чем с Хелен, и что его провокации должны вызывать у вас раздражение.

Если Джек присутствует на этой сессии, то скорее всего комментарий консультанта вызовет у него возмущение, и после этого он станет сопротивляться всем усилиям консультанта и, возможно, станет сознательно их саботировать. Кроме того, подобные замечания консультанта способны усилить чувства отца и закрепить его отношение к сыну. Более эффективным ответом консультанта могло бы быть следующее:

Консультант: Можем мы обсудить эту проблему, Джек? Что ты думаешь о том, что только что сказал твой отец?

или .

Консультант: Мне жаль слышать, что вы оба расстроены происходящим. Давайте посмотрим, какие мы можем выработать решения этой проблемы. Что ты думаешь, Джек?

В приведенных выше ответах консультант не проявляет пристрастности и в то же время демонстрирует уверенность в способности отца и сына разрешить свои трудности.

Ставьте клиента лицом к лицу с реальностью

Конфронтация клиента (т.е. идентификация в доброжелательной манере цели клиента) является очень важным этапом адлеровского консультирования. Это способ помочь клиенту взглянуть в лицо реальной проблеме. Излишняя осторожность и боязнь столкнуться клиента лицом к лицу с его ролью в семейной проблеме

может подавлять творческий импульс и непосредственность консультанта. Поэтому требуется настоящее искусство, чтобы сочетать спонтанность с осторожностью, дабы не поставить клиента в затруднительное положение или не вызвать у него чувства дискомфорта, но при этом действовать так, чтобы клиент обращался только к действительно важным, реальным вопросам.

Демонстрируйте эмпатию

Консультант должен избегать покровительственного отношения к клиенту. Покровительство может быть воспринято как жалость или как недостаток уверенности в способности клиента эффективно справиться с проблемой. Такое снисходительное обращение клиент может посчитать оскорбительным. Далее приводится пример того, как *не* следует поступать:

Мать: *Я прихожу домой такой уставшей – еле стою на ногах. Обычно по пути домой я захожу за покупками в бакалейный магазин. И когда я, наконец, добираюсь до дома, то обнаруживаю в доме полный беспорядок; все разбросано по полу; дети непонятно где находятся. Затем приходит домой муж и начинает мне выговаривать за то, что к его приходу не готов ужин.*

Консультант: *Мне искренне жаль это слышать. Кто бы в таких обстоятельствах не расстроился? Это действительно несправедливо по отношению к вам.*

Ответ консультанта демонстрирует скорее жалость, чем эмпатию. Такой метод работы может еще больше обескуражить мать и ведет к усилению ее позиции «несправедливо обиженной». Консультант мог бы сказать:

Консультант: *Правильно ли это, что вы чувствуете себя обязанной делать все на высшем уровне и вовремя?*

или

Консультант: *Насколько я понял, вы почувствовали бы себя лучше, если бы Ваши дети и муж протянули Вам руку помощи, когда вы усталая возвращаетесь домой?*

Такие ответы являются шагом к пониманию трудностей клиента. Консультант может посочувствовать переживаниям клиента, но при этом он должен помочь клиенту найти способы, чтобы эффективно справиться с тяжелой ситуацией.

Не беспокойтесь о том, что вы не нравитесь

Понятно, что консультант хочет нравиться клиентам. К сожалению, сильное желание консультанта понравиться (не следует путать с желанием «победить» клиента) может послужить причиной того, что его работа станет неэффективной из-за пропуска или не достаточно глубокой проработки по-настоящему важных вопросов.

Слишком большая озабоченность тем, что что-то может не понравиться клиенту, может привести к отказу от исследования и обсуждения тех базовых структур и факторов, которые ответственны за существующую проблему. Более того, клиент может приобрести зависимость от консультанта. Он станет приходить на сессии ради дополнительной поддержки, а не ради проникновения в существо своих проблем и обучения тому, как их преодолевать.

Консультанты склонны совершать такие ошибки особенно часто в тех случаях, когда они консультируют детей. Ради того, чтобы понравиться им, консультанты зачастую избегают обсуждения проблем, с которыми сталкиваются дети во взаимоотношениях с родителями или с учителями, не стараются открыть для ребенка его истинные цели и превращают консультационные сессии в приятный визит, не более того. Например:

Консультант: *Стив, что заставило тебя прийти ко мне?*

Стив: *Меня к вам послал учитель.*

Консультант: *Почему он это сделал?*

Стив: *Потому что я не выполнял свою работу.*

Консультант: *Я полагаю, что эта работа слишком тяжела для тебя.*

Стив: *Да нет.*

Консультант: *Не была тяжелой. Ты не любишь этот предмет?*

Стив: *Да. Я его ненавижу.*

Консультант: *Ну, если ты его ненавидишь, то я могу понять, почему ты не хочешь выполнять работу по этому предмету. Какие предметы тебе нравятся?*

Консультант более озабочен тем, чтобы понравиться ученику, а не тем, чтобы помочь ему понять цели своего поведения. В данный момент совершенно нет необходимости знать, какой предмет нравится Стиву. Стив признался, что эта работа для него не слишком тяжела, поэтому можно предположить, что он использует отказ от работы для привлечения внимания или для демонстрации своей силы. Консультант мог бы сформулировать или поставить вопрос следующим образом:

Консультант: *Ты сказал, что ненавидишь этот предмет, и при этом говоришь мне, что сама работа не тяжела для тебя. Верно? Мне интересно, считаешь ли ты, что не должен делать ничего такого, что требует какого-либо напряжения? Что ты об этом думаешь?*

или

Консультант: *Может быть, ты делаешь только то, что тебе нравится, и никто не смеет указывать тебе, что делать? Почему это так важно для тебя?*

или

Консультант: *Возможно, ты думаешь, что уступка взрослому является признаком слабости, а ты должен показать, насколько ты силен в своей решимости?*

или

Консультант: *Как ты думаешь, что должен делать учитель, когда ты не работаешь на уроке?*

или

Консультант: *Как думаешь, смог бы ты обсудить эту проблему с учителем и прийти с ним к какому-то соглашению? Могу я предложить это твоему учителю?*

Консультант пытается помочь Стиву осознать, что у него есть выбор, что изменить эту ситуацию в его власти. Он также помогает Стиву распознать цели своего поведения и пересмотреть степень их важности.

Избегайте борьбы за власть

Консультанту не следует позволять втягивать себя в борьбу за власть с клиентом. Он не должен навязывать свои желания и не обладает правом настаивать на том, чтобы клиент принимал все, во что верит консультант, или на том, что клиент должен выполнять любое предложение консультанта. Такое настойчивое требование консультанта, идущее вразрез с желанием клиента, неизбежно сведет на нет весь эффект консультации. Консультант может призывать, предлагать, даже просить, но решение о том, использовать или отклонить его рекомендации, в конечном счете лежит на самом клиенте.

Указывайте направление и цели

На протяжении всего процесса помощи семье в решении ее проблем консультант не должен упускать из виду перспективу, которая будет служить ему как непосредственный и как долгосрочный ориентир. Консультант должен постоянно помнить о том, чего именно он совместно с неблагополучной семьей пытается добиться на протяжении серии консультаций. Чтобы заслужить и сохранить доверие членов семьи, он должен указывать направление действий и определять цели. Основной целью является улучшение взаимоотношений в семье.

Другой целью консультирования является оказание содействия в движении к изменениям. Хотя некоторые члены семьи могут благожелательно относиться к возможным изменениям, это не значит, что их желают все без исключения члены семьи. Дети, добившиеся успехов в использовании своего негативного поведения, часто оказывают сопротивление и не хотят никаких изменений, в особенности изменений в поведении своих родителей. Может оказаться и так, что родители пришли на консультацию в надежде, что консультант изменит поведение «других», а им самим при этом меняться не придется. Консультант должен будет раскрыть для них их собственные подспудные установки и помочь всем членам семьи осознать, что прежде чем произойдет какой-нибудь сдвиг или общее изменение в семье, каждый должен сначала изменить самого себя. Каждый член семьи должен мыслить следующим образом: «Что я могу сделать, чтобы изменить существующее положение дел?»

Вероятно, самая важная цель — помочь семье научиться техникам эффективного решения проблем. Поступая таким образом, семья становится независимой, эффективно функционирующей единицей. Вероятно, самым лучшим подходом при обучении техникам по решению семейных проблем является семейный совет (см. главу 6).

Оставайтесь открытым к желаниям роста и изменений

Вероятно, идеи Адлера лучше всего представлены во множестве групп родительского обучения, центров семейного обучения и групп обучения учителей, в которых очень быстро распространяется самая свежая информация обо всем, что реально работает.

Для взрослых, пришедших в такие группы с жалобой: «Мой ребенок не хочет делать того, что я от него хочу, тогда, когда я хочу, и так, как я хочу», одним из сюрпризов станет то, что они должны сначала лучше узнать самих себя. Техники, принципы, теория — даже адлерианская — не будут работать до тех пор, пока они не приняты нами всецело и всерьез. Это справедливо как в отношении терапевта, так и для родителей и учителей.

Адлерианский подход, если рассматривать его по частям, может показаться довольно простым или даже всего лишь констатацией обыкновенного здравого смысла. Однако, подобно тому, как гольф состоит из элементов, каждый из которых кажется простым (т.е. держите голову с наклоном вниз, колени согнуты, взгляд на мяч и т.п.), точно так же в семейном консультировании существуют несколько простых элементов, но их трудность заключается в умении включить их в систему консультирования. Дети — это клиенты, которых мы не сможем обмануть. Они превосходные наблюдатели, и их нелегко провести. Они могут распознать, когда мы пытаемся применить к ним всего лишь еще одну хитроумную технику. Эклектический подход, включающий лишь некоторые техники адлерианской психологии, не может оказаться работоспособным. На самом деле адлерианский подход представляет собой новаторский способ мышления и жизни. Это больше, чем просто терапевтический инструмент; он дает уверенность и поддержку в повседневной жизни и в общении с другими людьми.

Осваивайте компьютер

В нашей жизни появилось еще одно новшество — компьютер. Подобно тому, как чернильные ручки были вытеснены шариковыми, прежние способы получения информации были заменены компьютерами. Компьютер привносит в нашу жизнь новый стиль обучения, при котором детям не просто излагаются факты, а предоставляется возможность для их самостоятельного поиска и для открытия себя чего-то нового в Интернете. Дети имеют теперь доступ к глобальному сообществу и получают возможность больше узнать о других людях. Поразительно, как реагируют некоторые дети, когда они обнаруживают в сети Интернет материалы о бедственном положении детей в других частях света, о бездомных, беженцах войны, о подневольном детском труде, о вопросах окружающей среды и т.п. Очевидно, что для родителей и терапевтов компьютерная сеть может послужить динамичным инструментом не только для обучения и выполнения домашних заданий, но также и для творчества, для создания музыкальных и художественных произведений, средств общения и игр, развивающих моторные навыки и т.п.

Рудольф Дрейкурс отмечал, что ребенок с неправильным поведением — это часто ребенок, утративший веру в себя. Такой ребенок — это как бы сигнальный флажок, предупреждающий терапевта о наличии серьезных проблем в доме, таких, как наркомания или алкоголизм, жестокое обращение с детьми или полное к ним невнимание. Когда такой ребенок трудно доступен и работать с ним непосредственно не представляется возможным, то компьютер, терапия искусством, игровая терапия, в которой ребенок активно и конструктивно действует, могут оказать существенную помощь. Но способность терапевта понять скрытые цели неправильного поведения и эмоционально поддержать ребенка все еще гораздо важнее, чем машины и какие-то формальные приемы и правила.

Библиография

Bettner, B., & Lew, A. (1996). *A parent's guide to understanding and motivating children*. Newton Centre, MA: Connexions Press.

ГЛАВА 3

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СЕМЕЙНОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Дрейкурс (1967) выделил четыре основных элемента, или цели терапии и семейного консультирования, которые он считал обязательными. В этой главе мы расширили их до семи основных этапов. Будут представлены подробные советы по выполнению каждого такого этапа и по достижению соответствующей цели. По мере накопления опыта консультанты могут добавлять сюда и другие техники. Каждый этап конкретизирован, обязателен для исполнения и является логическим следствием предыдущего. Любой стадии процесса консультирования соответствует цель, или этап, которые имеют больший приоритет, чем другие. Временами для продолжения процесса может потребоваться вернуться с какого-то этапа назад, на предыдущий этап. При анализе успешно проведенного консультативного сеанса в нем можно выделить последовательность следующих основных этапов.

Установление взаимопонимания

Успешный консультант всегда старается придерживаться открытой, дружественной манеры поведения и проявлять искренний интерес к клиенту. Он демонстрирует эмпатию и понимание ситуации клиента, поскольку стремится к тому, чтобы на сессии установились доверительные и уважительные отношения. Консультант должен быть чуток к возможным изменениям в нюансах взаимоотношений на протяжении всей сессии. И если вдруг доверие клиента поколеблется, консультанту необходимо предпринять решительные действия, направленные на его восстановление.

Если цели консультанта и клиента согласованы, если оба играют на одной стороне как союзники, стремясь добиться улучшения трудной ситуации, то между ними неизбежно установятся

позитивные взаимоотношения. Если подобные взаимоотношения не установлены и не поддерживаются на протяжении процесса консультирования, то невозможно будет наладить совместную работу по исследованию, определению и проработке проблемы. Установление хороших взаимоотношений не должно вызвать затруднений и требовать много времени. Зачастую консультанты, не прошедшие соответствующего тренинга, тратят на установление хороших отношений недели и даже месяцы. За это время клиент может потерять веру в процесс лечения. Кроме того, недели блуждания в потемках приводят к тому, что клиент еще больше теряет веру в свои силы. Консультантов, опирающихся на теорию Адлера, учат приемам быстрого достижения взаимопонимания, чтобы уже с первой встречи клиент уходил с чувством, что его понимают и поддерживают. Совет заключается в том, чтобы начинать консультацию без излишних формальностей. Можно начать с вопроса:

Как вы себя здесь чувствуете? Удобно ли вам? Это у вас первый опыт беседы с консультантом? Я очень рад, что вы решили прийти.

Вы предпочитаете, чтобы к вам обращались мистер и миссис Браун, или чтобы каждого из вас называли по имени?

Если клиент предпочитает, чтобы к нему обращались по имени, то консультанту следует назвать свое имя. «Можно, миссис Браун, в разговоре с вашим сыном я буду называть вас в третьем лице «мама», а вас, мистер Браун, — «папа»?» При выяснении предпочтений клиента относительно того, как бы он хотел, чтобы к нему обращались, консультант демонстрирует ему свое уважение, что, безусловно, вносит вклад в создание атмосферы взаимопонимания. Спокойная жестикуляция и готовность следовать предпочтениям клиента в отношении соблюдения формальностей являются свидетельством дружеского расположения консультанта. Таким образом устанавливается атмосфера равноправия и поиска согласия.

Протягивая ребенку руку и спрашивая его: «Давай поздороваемся?», — мы выражаем ему уважение и дружеское расположение. В ответ ребенок очень редко отказывается пожать руку, но даже в таком редком случае остается путь к согласию: «Хорошо, мы совсем не обязаны это делать».

На человека действует ободряюще, когда признается реальность его проблем, а его страдания считают нормальной и адекватной реакцией на трудности, которая может возникнуть и у других людей с аналогичными проблемами. Быть родителем так трудно!

Родителю или ребенку будет уместно сказать:

По-видимому, вам трудно это обсуждать. Кажется, у вас сейчас тяжелый период, и это вас угнетает.

или

Кажется, вы чувствуете себя очень одиноким в своем затруднительном положении. Я понимаю, что это огорчает вас.

Взаимопонимание возрастает по мере того, как клиент все больше и больше воспринимает консультанта как соратника, старающегося совместными усилиями найти приемлемый путь решения проблем. Клиент чувствует, что его не критикуют из-за наличия проблем и не осуждают за то, что у него нет средств для их решения.

Сбор необходимой информации

Сразу же после завершения процесса «установления контакта» консультант переходит к сбору той информации, которая может помочь ему понять клиента и его проблемы. Для этого совсем не обязательно составлять полную историю случая. Консультанту следует сосредоточиться на текущем положении вещей. Он может получить эту информацию, задавая родителям вопросы на следующие темы:

- Краткое общее описание проблемы с точки зрения родителей.
- Краткое описание каждого из детей.
- Описание типичного дня из жизни семьи.
- Подробная информация о составе семьи (см. главу 5).
- При последующих визитах следует попросить клиента сделать обзор рекомендаций, которые были предложены

на предыдущих сеансах, и к чему привело следование этим рекомендациям.

Чтобы охватить все эти темы, может потребоваться больше чем один сеанс. Предложенные вопросы обычно позволяют получить достаточно информации, чтобы консультант смог понять положение вещей и оказать помощь семье. Более подробно о сборе необходимой информации говорится в главе 5.

Точное определение проблемы

Собирая факты, относящиеся к тому или иному случаю, консультант сразу же начинает «строить догадки» и делать предварительные выводы в отношении целевых установок клиента. В дальнейшем они служат «рабочими гипотезами» в процессе ведения консультации. При этом консультант может опираться на опыт предыдущих случаев, а также на интерпретацию той ситуации, в которой находится клиент, и на информацию, относящуюся к составу и структуре его семьи.

Выслушивая рассказы детей и родителей об их трудностях и проблемах и те претензии, которые они предъявляют друг к другу, консультант должен чутко реагировать на проявляемые ими чувства и особенности поведения. «Приватная, или персональная логика», отвечающая за особенности поведения индивидуума, основывается на его представлениях о том, что важно, а что нет, и какой образ действия он считает приемлемым в данной ситуации (см. главу 4). Должны быть идентифицированы и выведены на свет скрытые цели поведения. То, что подразумевается под «персональной логикой» и скрытыми целями, иллюстрируется следующими примерами:

Консультант: *Насколько я понял, все выглядит следующим образом. Вы попросили Хелен ко времени вашего возвращения из магазина убрать со стола. Но когда вы вернулись и обнаружили, что она не выполнила то, о чем вы ее попросили, вы расстроились и наказали ее.*

Вы также сказали мне, что очень рассердились, когда Джимми проигнорировал ваше указание надеть перчатки

на улице. Затем вы наказали его тем, что не позволили после школы пойти гулять.

Что, на ваш взгляд, вас расстроило больше, беспорядок на столе и беспокойство о замерзших руках Джимми или тот факт, что дети не послушались вас?

Точное определение проблемы будет зависеть от ответа родителя на данный вопрос. Однако родитель очень редко бывает расстроен беспорядком на столе или холодными руками ребенка в той же степени, как его непослушанием. Возможно, такая мать никогда прежде не осознавала истинную причину своего гнева.

Консультант: *Может быть, вы расстраиваетесь каждый раз, когда чувствуете, что теряете контроль? Испытываете ли вы страдание и гнев от того, что дети с таким безразличием относятся к Вашим требованиям? Беспокоит ли вас то, что это бросает на вас тень как на мать? Именно это вас на самом деле беспокоит?*

Если родитель соглашается или склонен согласиться тем, что такая вероятность существует, то консультант может заострить внимание на идее родительской власти и связанных с этим представлениях.

Консультант: *Ну тогда, наверное, можно сделать вывод, что мы говорим не только о перчатках Джимми или о том, что он с ними делает или не делает. Возможно, мы говорим также и о Вашем представлении о родительской власти. Может быть, вы боитесь потерять власть, потому что тогда вы уже не сможете контролировать поведение своих детей и заставлять их поступать так, как бы этого вам хотелось?*

Консультант призывает клиента взглянуть на ситуацию в новом свете. Он помогает матери увидеть, что суть проблемы власти заключена в борьбе с детьми, и понять, как ее «потребность» быть главной стимулирует развитие этого конфликта. Консультант помогает клиенту осознать, что она является составным звеном данной проблемы, и что проблема сохраняется именно потому, что мать и ребенок оба втянуты в постоянную «борьбу».

Адлеррианские консультанты применяют конфронтацию как стандартную технику для точного определения проблемы.

Из нескольких методов конфронтации, возможно, самым известным является вопрос: «Может ли быть так, что ...?» Дрейкурс разработал эту технику в качестве эффективного средства, помогающего раскрыть детям ошибочность их целей. Подробности использования этой и других техник конфронтации приведены в главе 4.

Поиски альтернатив

Клиент и консультант совместно ищут новые возможности для того, чтобы эффективно справиться с проблемой. Альтернативные решения существуют всегда, но зачастую они не всегда заметны из-за конфликтов и общей растерянности. Именно здесь консультант может оказаться полезным.

Консультант: Может быть, нам стоит снова взглянуть на эту ситуацию и посмотреть, можете ли вы придумать более конструктивный способ справиться с проблемой такого рода? Что бы вы могли сделать в следующий раз?

Теперь уже родитель и консультант ориентируются на поиски поведения, стимулирующего и поощряющего сотрудничество. Теперь любой предлагаемый родителем совет может быть проверен при помощи критерия: «А приводит ли это к сотрудничеству?» Любое предложение, включающее борьбу за власть и применение силы, скорее всего приведет к сопротивлению, неподчинению и еще большей борьбе и может быть теперь подвергнуто сомнению. Только после того, как клиенту помогут понять самого себя и оценить свои действия в ситуации, когда он теряет контроль над собой, он будет способен принять более позитивные альтернативы.

Заключение нового соглашения, коррекционные меры и рекомендации

Когда клиент осознает свой вклад в конфликт родитель-ребенок и когда становится понятным, что сохранение прежнего стиля

поведения неизбежно приведет к повторению конфликтов, то пришло время «изменить соглашение». Теперь уже консультант сможет помочь клиенту выбрать одну из предлагаемых стратегий изменения ситуации и начать действовать в соответствии с принятым решением.

Консультант может спросить:

Какая из рассмотренных идей вас привлекает? Что из того, о чем мы говорили, кажется вам наиболее приемлемым для улучшения ситуации? Не хотели бы вы попробовать действовать по этому плану в течение недели, просто ради эксперимента? Просто чтобы увидеть, поможет это вам или нет? Хотите применить этот способ в следующий раз, когда вы почувствуете раздражение и гнев, вы согласны на этот план, вы будете его выполнять и расскажете мне на следующем сеансе, как все произошло?

Согласие изменить поведение – уже почти изменение поведения. Обвинения в адрес других людей, переживание обреченности поступать определенным образом из-за того, что иной выбор не виден, пессимистические настроения – все это остается позади, когда один из членов семьи говорит: «Да, я вижу, что могу что-то сделать для того, чтобы изменить ситуацию к лучшему, и я это сделаю».

Часто консультанту необходимо оказать определенное воздействие на родителя для того, чтобы он прекратил совершать определенные «неверные» поступки, и семья могла бы более эффективно продвигаться в сторону улучшения взаимоотношений. Самое продуктивное – если все члены семьи соглашаются с рекомендациями и с новыми соглашениями. Однако в этом нет особой необходимости, если рекомендация может быть выполнена одним членом семьи, без принятия каких-либо решений другими ее членами. Типичным примером является рекомендация родителям оставить привычку вмешиваться в борьбу между их детьми.

Крайне важно, чтобы клиенты старались принимать только те соглашения, которые они реально смогут выполнить. Родителей сбивает с толку перегруженность рекомендациями. Они могут не справиться, потерпеть неудачу, и в результате почувствуют себя еще более подавленными.

Поддержка семьи

Консультант должен понимать, что каждая семья, пришедшая к нему на прием, нуждается в поддержке и ободрении. В качестве поддержки консультант может, например, подчеркнуть те сильные стороны семьи, на которые она может опереться. Семью можно приободрить также посредством тех приемов, которые были рекомендованы ранее для установления атмосферы доверия и взаимопонимания. В любом случае важно совершенно сознательно добавлять ободряющие комментарии везде, где это только возможно. Подробное обсуждение приемов поощрения и одобрения приводится в главе 6.

Подведение итога сеанса

Консультанту следует завершать сеанс кратким подведением итогов, содержащим перечень точно сформулированных проблем и обзор рекомендаций и новых соглашений, которые требуется принять на вооружение. Следует спросить клиентов, почувствовали ли они, что получили помощь и поддержку, и на чем они хотели бы сконцентрироваться на следующем сеансе.

После ухода семьи консультанту бывает полезно сделать несколько пометок относительно планов проведения следующей консультации.

Краткий итог

Основные этапы, описанные в этой главе, могут быть модифицированы и организованы множеством различных способов. Однако эффективное консультирование по Адлеру требует наличия всех этих этапов и именно в этой последовательности. При этом один или несколько этапов могут оказаться более значимыми, чем другие.

Крайне важно, чтобы консультант на протяжении каждого сеанса продолжал заботиться об установлении и поддержании

взаимопонимания с клиентом. Без такого взаимопонимания консультант не сможет добиться позитивных изменений в семье.

В следующих главах будут подробно рассмотрены разнообразные приемы для реализации основных этапов консультирования.

Использованная литература

Dreikurs, R. (1967). *Goals in therapy: Psychodynamics, psychotherapy, and counseling*. Chicago, IL: Alfred Adler Institute.

Библиография

Bettner, B., & Lew, A. (1996). *A parent's guide to understanding and motivating children*. Newton Centre, MA: Connexions Press.

Dinkmeyer, D., & McKay, G. (1997). *Parents handbook*. Circle Pines, MN: American Guidance.

Техники конфронтации, используемые для психологического раскрытия

Использование различных техник конфронтации для психологического раскрытия – стандартная процедура для консультантов и терапевтов, прошедших тренинг по методу Адлера. Цель конфронтации – выявить «персональную логику» клиента. *Персональную логику можно определить через те цели, субъективные представления, установки и скрытые причины, которые люди используют для оправдания своего поведения.* Адлер постоянно подчеркивал разницу между персональной логикой и здравым смыслом (Dreikurs, 1973). В основе адлерианской теории лежит утверждение, что человек не осознает целей, поскольку они существуют на уровне бессознательного (Ansbacher & Ansbacher, 1964). Дрейкурс указывал на то, что вся персональная логика основывается на бессознательном. Отсюда следовал вывод о необходимости разработать для консультанта такие техники, которые помогали бы клиенту добиться осознания бессознательной, персональной логики путем конфронтации. Далее Дрейкурс наметил три психологических процесса, каждый из которых является частью персональной логики: а) непосредственные цели текущей ситуации (т.е. четыре цели неправильного поведения, которые также входят в долгосрочные цели); б) скрытые причины, являющиеся оправданием нынешних мыслей и действий; и в) долгосрочные цели, диктуемые стилем жизни.

Консультанту необходимо помочь клиенту понять свои бессознательные цели и то влияние, которое они оказывают на поведение. Компетентный консультант, работающий над раскрытием персональной логики различных членов семьи, помогает им понять друг друга и способы их взаимодействия между собой. Поступая таким образом, консультант в состоянии показать клиентам их истинные намерения или цели, которые обусловлены скрытыми

причинами и, возможно, ошибочными представлениями, которыми руководствуется каждый член семьи.

Вероятно, наиболее важным является то, что именно консультант запускает определенную динамику, провоцируя ответные действия, затрагивающие взаимоотношения между членами семьи.

Техники конфронтации имеют определенные различия применительно к каждому из трех аспектов персональной логики — целей актуальной ситуации, скрытых причин и долгосрочных целей, являющихся частью стиля жизни. Задача каждой техники — дать толчок к пониманию поведения.

Четыре цели неправильного поведения

В основе неправильного поведения лежат четыре психологические цели. Они могут быть классифицированы следующим образом: привлечение внимания, достижение власти, месть и симуляция неспособности. Эти цели непосредственны и применяются к текущей ситуации. Первоначально Дрейкурс (1968) определял их как девиантные, или неадекватные цели. В литературе эти четыре цели описываются также как цели неправильного поведения, или ошибочные цели поведения. Часто они упоминаются как цель номер один, цель номер два, цель номер три и цель номер четыре.

Когда дети считают, что не получили соответствующего признания или не нашли своего места в семье, хотя и вели себя в соответствии с общепринятыми правилами, то тогда они начинают разрабатывать иные способы достижения своих целей. Зачастую они переключают всю энергию на негативное поведение, ошибочно полагая, что в итоге оно поможет им добиться одобрения группой и занять там подобающее место. Часто дети стремятся к ошибочным целям даже тогда, когда в их распоряжении в изобилии имеются возможности для позитивного приложения своих усилий. Такая установка обусловлена недостатком уверенности в своих силах, недооценке своих возможностей добиться успеха или неблагоприятным стечением обстоятельств, не позволивших реализовать себя поприще общественно полезных дел.

На основании теории о том, что все поведение целенаправленно (то есть имеет определенную цель), Дрейкурс разработал (Dreikurs, 1968) исчерпывающую классификацию, согласно которой любое отклоняющееся от нормы поведение детей может быть

отнесено к одной из четырех различных категорий цели. Схема Дрейкурса, основанная на четырех целях неправильного поведения, приведена в таблице 4.1.

Для семейного консультанта адлеровской школы, решающего, как помочь клиенту понять цели своего поведения, этот метод классификации целей, направляющих деятельность детей, может принести наибольшую пользу. Прежде чем применять этот метод, консультант должен тщательно ознакомиться со всеми аспектами этих четырех целей неправильного поведения. Ему следует запомнить таблицы, приведенные на следующей странице, чтобы он мог быстро классифицировать каждое конкретное поведение согласно его целевому уровню, описанному на консультационном сеансе.

Дрейкурс (1968) указывал, что любое поведение можно охарактеризовать как «полезное» либо как «бесполезное». Полезное поведение удовлетворяет групповым нормам, ожиданиям и требованиям и тем самым приносит что-то положительное в группу. При использовании приведенной выше схемы первый шаг консультанта состоит в том, чтобы определить, является ли поведение клиента бесполезным или полезным. Далее, консультант должен определить, является ли конкретное поведение «активным» или «пассивным». Согласно Дрейкурсу, любое поведение может быть классифицировано также и по этим двум категориям.

Работая с данной схемой (Таблица 4.1), консультанты обязательно заметят, что уровень сложности детской проблемы меняется в зависимости от увеличения или уменьшения социальной полезности — размерности, отображенной вверху схемы. На это могут указывать колебания в поведении ребенка в диапазоне между полезной и бесполезной деятельностью. Такие изменения в поведении указывают на большую или меньшую заинтересованность ребенка в том, чтобы внести свой вклад в функционирование группы или чтобы соответствовать групповым ожиданиям.

Выяснив, под какую категорию подходит поведение (полезное или бесполезное, активное или пассивное), консультант может перейти к точному определению целевого уровня конкретного поведения. Есть четыре основные направляющие, которых следует придерживаться консультанту, чтобы раскрыть психологическую цель индивидуального поведения. Попробуйте понять:

- Что делают родители или другие взрослые, когда сталкиваются с такого рода поведением (правильным или неправильным).

Таблица 4.1
 Схема, иллюстрирующая представление Дрейкурса
 о целенаправленном поведении

←(возрастание) Континуум социальной полезности (убывание)→				
Полезная сторона жизни		Бесполезная сторона жизни		Цели неправильного поведения
Активная	Пассивная	Активная	Пассивная	
Трудолюбие	Обаяние, демон- стративность	Пустословие	Крик, плач	Внимание (механизмы привлечения внимания)
Успешность	Остроумие	Хвастовство	Лень	
Чрезмерное честолюбие	Любимчик учителя	Занудность	Неловкость	
Стремление быть первым	Впечатли- тельность	Надоедливость	Неопрятность	
Надежность		Легкие проказы	Застенчивость	
		Склонность дразнить	Робость	
			Зависимость	
Интеллектуальное превосходство	Отказ	Дерзость	Упрямство	Власть (борьба за власть)
Политическое превосходство		Непокорность	Забывчивость	
Деловое превосходство		Вспыльчивость	Склонность к безделью	
Моральное превосходство		Прогулы (уроков)		
		Склонность к спорам		
		Неподчинение		
		Правонарушение	Угрюмое сопротивление	Мечь (сведение счетов)
		Злость	Сильнейшая пассивность	
		Жестокость		
		Воровство		
			Комплекс неполноценности	Симуляция неспособности (неадекватности)
			Безнадежность	
			Тупость	
			Вялость	

Цит. по: Dreikurs, R. (1968) *Psychology in the classroom* (адаптировано)

- Какими эмоциями это сопровождается.
- Какова реакция ребенка в ответ на серию конфронтационных вопросов, возникает ли у него рефлекс узнавания.
- Какова реакция ребенка на предпринятые коррекционные меры.

Информация, приведенная в таблице 4.2, поможет родителям более детально познакомиться с четырьмя целями неправильного поведения. Консультант же должен научить родителей тому, чтобы они смогли выделить и распознать эти цели. Тем самым консультант учит родителей избегать расставленных ребенком ловушек.

Таблица 4.2

Реакция на коррекцию и предложенные коррекционные мероприятия

Цель	Реакция ребенка на замечание	Коррекционные мероприятия со стороны родителей
Внимание	<p>На время прекращает неправильное поведение, но затем начинает все снова.</p> <p>Может почувствовать удовлетворение и прекратить неправильное поведение.</p> <p>Может осознать абсурдность своего поведения и отказаться от него.</p>	<p>Перестаньте выполнять то, что хочет от вас ребенок. Если вы чувствуете, что он хочет, чтобы вы постоянно занимались им, то не следуйте вашей первой реакции, а сделайте нечто противоположное ей.</p> <p>Уйдите; скажите ребенку доброжелательным тоном, что он должен будет справиться с этим самостоятельно.</p> <p>Отследите момент времени, когда ребенок ведет себя хорошо, не требуя от вас дополнительного, негативного внимания, и выскажите ему свою признательность.</p> <p>Всегда уделяйте ребенку только положительное внимание.</p> <p>Когда ребенок хочет поговорить с вами, слушайте и обдумывайте то, что он вам говорит.</p> <p>Высказывайте свою точку зрения, но воздерживайтесь от борьбы за власть.</p>

Цель	Реакция ребенка на замечание	Коррекционные мероприятия со стороны родителей
Власть	Может этим возмущаться и ухудшить свое неправильное поведение.	Не вступайте в борьбу за власть. Соглашайтесь с ребенком в том, что вы не можете «заставить» его поступать определенным образом, но вы были бы признательны ему за помощь в этой ситуации.
	Полон решимости показать, что он здесь главный и что он будет поступать так, как ему хочется.	Найдите момент, когда ребенок не противодействует вам, и продемонстрируйте ему свою признательность.
	Может в явной или неявной форме требовать от родителей ответа: «Что вы сможете с этим поделать?»	Найдите способы, как дать почувствовать ребенку его значимость. Вы можете попросить у ребенка совета в той области, в которой он компетентен, а затем последовать ему.
Мечь	Ребенок хочет отомстить за страдания, полученные им от других.	Избегать ответных действий. Помочь ребенку осознать, что он проверяет людей на то, сколько они могут его терпеть.
	Может стать еще хуже.	Помочь ребенку почувствовать, что в нем нуждаются и что он необходим.
	Может сказать родителям, что они ему не нравятся.	Не позволять ребенку доводить вас до такого состояния, когда вы «должны ему ответить».
	Может пугать тем, что сделает что-то ужасное.	Удайтесь из этой ситуации и остыньте.
	Может убежать из комнаты и исчезнуть на время.	Не поддавайтесь ребенку.
	Может сквернословить и вести себя оскорбительно.	

Цель	Реакция ребенка на замечание	Коррекционные мероприятия со стороны родителей
Симуляция неспособности (неадекватности)	<p>Со стороны ребенка может отсутствовать всякая реакция.</p> <p>Ребенок может настаивать, что он не в состоянии выполнить то, что требуют родители.</p> <p>Ребенок может еще больше уходить в себя.</p>	<p>Помогите ребенку осознать то, что, может быть, он ошибается, и если продолжить попытки, то он сможет понять, что поставленная задача выполнима.</p> <p>Дайте ребенку легкую задачу, с которой он обязательно успешно справится.</p> <p>Не говорите и не делайте ничего, что может усилить уверенность ребенка в своей глупости или неспособности.</p> <p>Не сравнивайте ребенка с другими детьми.</p>

Цит. по: Dreikurs, R., Grunwald, B., Pepper, F. (1998) *Sanity in the Classroom* (адаптировано)

Консультант должен также ясно указать детям, что все поняли ту «игру», которую они играют. С этой целью применяется техника конфронтации. После этого ребенку помогают подобрать другие, альтернативные формы поведения. И консультант должен также обязательно проинформировать детей, что об их детских «играх» он будет сообщать родителям.

Ребенок, добивающийся внимания

Поведение, имеющее своей целью привлечение внимания, относится к полезной стороне жизни. Ребенок действует, основываясь на убеждении (обычно бессознательном), что он имеет какую-то значимость в глазах других *только* тогда, когда привлекает их внимание. Ориентированный на успех ребенок полагает, что его принимают и уважают *только* тогда, когда он добивается чего-то. Обычно родители и учителя хвалят ребенка за высокие достижения и это убеждает его в том, что «успех» всегда гарантирует высокий статус. Однако социальная полезность и социальное одобрение ребенка только усилятся, если его успешная деятельность будет иметь своей целью не привлечение внимания или получение власти, а реализацию группового интереса. Часто консультантам и исследователям бывает

трудно провести точную грань между этими двумя целями привлечения внимания. Тем не менее это очень важно, потому что добивающийся внимания, ориентированный на успех ребенок обычно прекращает работать, если ему не удастся получить адекватного признания.

Если же ребенок, который добивается внимания, смещается к бесполезной стороне жизни, то он может провоцировать взрослых, пререкаясь с ними, проявляя намеренную неловкость и отказываясь подчиняться (то же поведение встречается и у детей, борющихся за власть). Пассивные дети могут добиваться внимания при помощи лени, неопрятности, забывчивости, чрезмерной чувствительности или пугливости.

Ребенок, борющийся за власть

Если поведение, ориентированное на привлечение внимания, не приводит к искомому результату и не дает возможности занять желаемое место в группе, то это может обескуражить ребенка. После этого он может решить, что место в группе и подобающий статус ему сможет гарантировать борьба за власть. Нет ничего удивительного в том, что дети часто жаждут власти. Обычно они воспринимают родителей, учителей, других взрослых и старших братьев или сестер как людей, обладающих всей полнотой власти, поступающих так, как им заблагорассудится. Дети желают следовать некоторой модели поведения, которая, по их представлению, обеспечит им авторитет и одобрение. «Если бы я был главным и управлял делами подобно моим родителям, то я бы имел авторитет и поддержку». Именно таковы зачастую ошибочные представления неопытного ребенка. Попытка подчинить ребенка в этой борьбе за власть неизбежно приведет к победе ребенка. Как утверждал Дрейкурс (Dreikurs, 1968):

Окончательная «победа» родителей или учителей невозможна. В большинстве случаев ребенок «победит» только по той причине, что он не ограничен в своих методах борьбы никаким чувством ответственности и никакими моральными обязательствами. Ребенок не будет бороться честно. Он, не будучи обременен большим грузом ответственности, который возлагается на взрослого, может тратить гораздо больше времени на выстраивание и воплощение своей стратегии борьбы.

Мстительный ребенок

Ребенок, которому не удалось добиться удовлетворяющего его места в группе с помощью привлечения внимания или борьбы за власть, может почувствовать себя нелюбимым и отвергнутым и стать поэтому мстительным. Это мрачный, дерзкий, злобный ребенок, мстящий всем, чтобы ощутить свою собственную значительность. В неблагополучных семьях родители часто скатываются на ответную месть и, таким образом, все повторяется заново. Действия, посредством которых реализуются мстительные замыслы, могут быть физическими или вербальными, откровенно грубыми или изощренными. Но их цель всегда одна и та же – отомстить другим людям.

Ребенок, который хочет, чтобы его считали неспособным

Дети, которым не удалось найти место в группе, несмотря на их социально полезный вклад, привлекающее внимание поведение, борьбу за власть или попытки отомстить, в конце концов, сдаются, становятся пассивными и прекращают свои попытки влиться в коллектив. Дрейкурс утверждал (Dreikurs, 1968): «Он (ребенок) прячется за демонстрацией реальной или воображаемой неполноценности» (стр. 14). Если такой ребенок сможет убедить родителей и учителей в том, что он действительно не способен выполнять то-то и то-то, к нему будет предъявляться меньше требований, и можно будет избежать многих возможных унижений и неудач. В настоящее время в школе полным-полно таких детей.

Рефлекс узнавания

По рефлексу узнавания – непроизвольной, спонтанной реакции подростка – проверяют точность примененной консультантом конфронтации. О наличии реакции может свидетельствовать улыбка, смех или иное неожиданное изменение в выражении лица. Рефлекс узнавания появляется тогда, когда до сознания клиента доходит его реальная цель или намерение. Юноши и взрослые гораздо в меньшей степени, чем дети, склонны открыто реагировать

на узнавание, но редко могут избежать непроизвольной, рефлекторной реакции. У взрослых и юношей, находящихся в подавленном состоянии, зачастую развивается хладнокровное выражение лица игрока в покер, «прочитать» которое гораздо трудней. К тому же в некоторых субкультурах нашего общества считается хорошим тоном подавлять свои эмоции. Все это усложняет работу консультанта. При работе с представителем коренного населения Америки одному из авторов этой книги пришлось использовать расширение зрачка глаза в качестве объективного сигнала эмоциональной реакции. Преодолеть трудности такого рода консультанту поможет накопленный в процессе работы опыт и формирование повышенной чувствительности к мельчайшим физическим реакциям клиента.

Непосредственным результатом удачной конфронтации является улучшение взаимопонимания между консультантом и клиентом, поскольку последний чувствует, что его начинают понимать. А консультант в результате получает надежную базу для понимания целей клиента и может перейти к соответствующим коррекционным мероприятиям.

Конфронтация

Задача непосредственной целенаправленной конфронтации – проверить догадку консультанта и раскрыть клиенту его истинное намерение или истинную цель его поведения. Зачастую этого оказывается достаточно, чтобы оказать реальное влияние на изменение поведения. Кроме того, нужно провести определенную работу, чтобы изменить ответные действия родителей, а также применить различные способы поощрения и другие коррекционные мероприятия.

Чтобы получить отклик от клиента, необходимый для проверки гипотезы консультанта, мы предлагаем следующую процедуру. Опытные консультанты могут видоизменять эту технику, но самые лучшие результаты получатся, если тщательно следовать предлагаемой последовательности действий.

Во-первых, консультант должен получить описание нескольких кризисных ситуаций или поведения в ситуациях конфликта. Эти описания должны содержать исключительно конкретную

информацию о том, кто что сделал, что было сказано, кто каким образом отреагировал и что произошло далее. Основываясь на этой информации, консультант создает гипотезу или строит догадки относительно цели клиента.

Следующим шагом должно быть обращение к клиенту за разрешением попытаться выяснить цель его поведения. Крайне важно, чтобы консультант представил это в дружественной, заинтересованной, почти сокровенной манере.

Пример. «Джон, у тебя есть какие-то мысли о том, почему в этих ситуациях вы вели себя именно таким образом?» Обычно Джон не может ничего сказать на этот счет, потому что его намерения по-прежнему находятся на бессознательном уровне. После того как консультант услышит привычное «Я не знаю», он может сказать: «У меня есть некоторые соображения по этому поводу. Я хотел бы тебе их изложить». При наличии некоторой нерешительности у Джона консультант может добавить: «Может быть, я не прав, но мне приходилось работать со множеством детей, и я просто хотел проверить свои соображения на твоём примере» – или что-либо подобное.

Очень важно, хотя и не обязательно, чтобы консультант получил разрешение на раскрытие глубинных целей клиента. В редких случаях, когда получение такого разрешения не предвидится, консультант может попросить разрешение проверить свои предположения на группе, если консультирование проводится в классе, или на демонстрации, проводимой в семейном образовательном центре. Консультант может обратиться к группе и спросить: «Можно мне рассказать вам, почему Сюзан отказывается идти спать, когда мама сообщает ей, что уже пора? Может ли это быть так...?» В процессе того, как консультант раскрывает цели, он следит за появлением на лице ребенка реакции узнавания. Почти всегда клиенту бывает любопытно узнать точку зрения консультанта.

Крайне важно, чтобы догадки консультанта излагались в форме вопросов. Когда процедура конфронтации проводится с ребенком, то вопросы типа: «Может ли быть так...» или «Мне интересно, так ли...», – могут содержать интонации объяснения или настойчивости. Такие вопросы отнюдь не носят характера обвинения, а показывают, что консультант отдаёт себе отчет в том, что он может быть и неправ в своем предположении. Обычно подростки отвечают на такие гипотетические вопросы. Мы часто наблюдали,

как консультанты, провоцирующие ребенка словами: «Я знаю, почему ты хочешь внимания» или «Ты поступаешь так, чтобы показать, что ты здесь главный», — наталкиваются на возмущение подростка, считающего, что его обвиняют. В этих случаях он не даст реакции узнавания. Наиболее эффективный способ, рекомендованный Дрейкурсом и его последователями, — задать вопрос: «Может ли это быть так, что...» и завершить вопрос соответствующим образом в зависимости от рассматриваемой ошибочной цели. Более опытные консультанты могут сократить свою работу и задать только один или два вопроса, прежде чем получат точный отклик, однако настоятельно рекомендуется, чтобы стандартной практикой стала последовательная проверка всех четырех целей. Таким образом, консультант ставит четыре вопроса «Может ли быть так, что...», по одному на каждую ошибочную цель. Полезно также разнообразить формулировку вопросов для каждой цели, но чтобы при этом смысл их не менялся. Это увеличивает вероятность быть правильно понятым клиентом. Консультант может менять вводную фразу «Может ли быть так, что...?» на «Мне интересно, так ли это...?» или на нечто подобное. Далее предлагаются примеры конфронтационных вопросов:

Цель номер один — Внимание

«Может ли быть так, что...

ты хочешь, чтобы мать все время была занята тобой?»

тебе кажется, что ты ничего не значишь, если учитель не уделяет тебе внимания?»

никто не уделяет тебе особого внимания, если ты не ведешь себя плохо?»

Цель номер два — Власть

«Может ли быть так, что...

ты хочешь показать маме и папе, что ты — всех главнее?»

ты собираешься поступать так, как ты считаешь нужным, а не так, как этого хотят мама или учитель?»

ты будешь выполнять свои ежедневные обязанности только тогда, когда посчитаешь это нужным, а не тогда, когда кто-то захочет, чтобы ты так поступил?»

Цель номер три – Месть

«Может ли быть так, что...

все устраивают тебе неприятности, поэтому ты всего лишь платишь им той же монетой?»

ты хочешь поквитаться с ними?»

ты чувствуешь боль и хочешь причинить боль другим?»

Цель номер четыре – Симулированная неспособность

«Может ли быть так, что...

независимо от того, насколько сильно ты стараешься, ничего путного не получается, и поэтому незачем и пытаться?»

что бы ты ни делал в школе, никогда ничего не получается достаточно хорошо, поэтому ты и сдайся?»

ты хочешь сделать что-нибудь хорошее, но считаешь, что не сможешь, и поэтому вообще не пытаешься? Ты просто хочешь, чтобы тебя оставили в покое?»

Реакция на коррекцию

Еще один надежный способ понять цель поведения ребенка – наблюдать за тем, как он отреагирует на коррекционные мероприятия. Если ребенок добивается цели номер один, то в то время, пока взрослый суетится вокруг него или еще каким-нибудь способом уделяет ему внимание, он обычно на несколько минут прекращает всяческие действия. Затем он возобновляет свою деятельность, имеющую своей целью привлечение внимания. Если преследуется цель номер два, то ребенок продолжает свое неправильное поведение даже тогда, когда взрослый отвлекается от своих дел, чтобы уделить ему внимание. Если же преследуется цель номер три, то поведение ребенка не только не прекращается, когда взрослый делает ему замечание, а может еще больше ухудшиться. Если же преследуется цель номер четыре, то ребенок никак не реагирует на то, что на него обратили внимание или сделали внушение. Реакции ребенка на замечание, сгруппированные для каждой из четырех целей неправильного поведения, схематично отображены в таблице 4.2.

Мы против того, чтобы родители раскрывали ребенку его истинные цели. Главная причина здесь в том, что родителям бывает трудно сделать это корректным образом, а раскрытие цели эффективно только в том случае, если оно строго следует определенным правилам и выдерживает все нюансы. Обычно родители повторяют ребенку свое мнение о причинах его неправильного поведения до тех пор, пока тот не дойдет до состояния «я сыт этим по горло» и не перестанет их слушать. Кроме того, при раскрытии цели родители зачастую вносят элемент обвинения. Поэтому мы настоятельно рекомендуем, чтобы цели ребенку раскрывал консультант и чтобы он проинструктировал родителей, что им не следует этим заниматься самостоятельно.

Совсем не обязательно, что после раскрытия цели ребенок сразу же избавится от привычки неправильно вести себя. Это происходит лишь в некоторой части случаев. Но дети, осознающие цели своего поведения и продолжающие вести себя по-прежнему, редко когда получают от него такое же удовольствие, как и раньше. По этому поводу Адлер сказал: «Мы плюем в их суп», а Дрейкурс добавил: «Они могут продолжать есть этот суп, но никогда больше не почувствуют прежнего вкуса».

Самое важное, чем можно помочь родителям в понимании цели неправильного поведения, — научить их, как дать почувствовать ребенку одобрение со стороны других людей. Родители должны также создать детям условия для реализации позитивных целей, чтобы ребенок больше не прибегал к неправильному поведению, пытаясь завоевать свое место в группе.

На протяжении всей книги мы приводим эпизоды и случаи, в которых описываются самые разнообразные типы неправильного поведения детей, и на этих примерах показываем, что реально могут сделать для своих детей родители. Несколько эффективных коррекционных мероприятий, соответствующих каждой из четырех целей неправильного поведения, приведены в таблице 4.2.

Догадки о скрытой причине поведения

Стараясь раскрыть персональную логику клиента и строя для этого предположения о скрытой причине поведения, консультант не пытается определить долгосрочные или краткосрочные цели клиента, а лишь старается выявить, каким образом клиент оправдывает свое поведение. Иными словами, он ищет ответ на вопрос

«почему» или логическое обоснование клиентом того, что было сказано или сделано. Техника скрытой причины обладает многими преимуществами (Dreikurs, 1973). Большинство людей, пришедших на консультацию, ищут объяснений тому, почему они поступают так, а не иначе, или почему дети ведут себя именно таким образом. Выявление скрытой причины их персональной логики производит мощный эффект. Клиент обязательно будет проверять правильность догадки консультанта о том, что пронеслось у него в голове во время той деятельности или того высказывания, которое подвергается анализу. Дополнительное преимущество этой техники заключается в том, что догадка консультанта не принесет никакого ущерба даже в том случае, если она не получит позитивного подтверждения. Дрейкурс (Dreikurs, 1973) привел превосходный пример:

Четырнадцатилетняя девочка проявляла крайнюю степень неповиновения в школе и дома. При том, что она постоянно вела себя плохо, она всегда чувствовала себя обиженной. Она могла говорить только о том, как неправильно люди с ней поступают. Когда мы ее спросили, не хочет ли она, чтобы мы ей помогли, она резко ответила: «Нет». Тогда нам пришлось спросить, почему она прокричала свое «нет».

Именно в этом пункте многие начинающие практики обычно испытывают затруднения. Ранее их не учили, что надо искать психологический смысл поведенческих целей. И здесь нас должны интересовать не все цели пациентки, а лишь те, которые связаны с ее «логикой». Есть множество психологических интерпретаций подобной реакции девочки, и, вероятно, многие из них вполне приемлемы. Возможно, она – пессимистка и считает, что никто не способен ей помочь. Возможно, она хочет продолжить свое противодействие и испытывает желание наказать других людей, хочет выглядеть дерзкой, чтобы продемонстрировать свою независимость. Все эти психологические объяснения заслуживают исследования и обсуждения с ней. Но любому человеку ясно, что ни одной из этих мыслей не было у нее в голове, когда она отказывалась от помощи. Она и сама не смогла бы объяснить, почему она так сказала. Далее каждый практикант попытался представить, что было у нее в мыслях. После многих тщетных

попыток один из них догадался. Она думала: « Не мне нужна помощь, а другим». Она не только согласилась с этим, но сразу же изменилось и выражение ее лица. Она стала более восприимчивой и менее непреклонной.

Клиент может неожиданно для себя услышать произнесенное вслух объяснение скрытой причины его поведения, и сразу же почувствовать облегчение и прилив уверенности, что его понимают. Консультант может спросить клиента, что он чувствует, когда он описывает свою проблему, какие мысли приходят ему в голову. Выслушав клиента, консультант может выразить свои собственные чувства и свое восприятие проблемы. Чтобы избежать ситуации, когда клиент считает себя обвиняемым, мы рекомендуем консультанту излагать свои предположения в виде гипотез, точно так же, как это делалось при раскрытии цели поведения ребенка.

Может ли быть так, что...?

Возможно ли, что...?

Интересно узнать, так ли...?

Проиллюстрируем данную технику следующими примерами. Первый пример взят из беседы родителя с консультантом.

Проблема. Мари, ученица второго класса, не проявляет никакого интереса к учебе в школе. Она не работает в классе и не выполняет домашние задания.

Консультант: *Есть у Мари домашние обязанности?*

Мать: *Нельзя же ожидать от ребенка ее возраста выполнения работы по дому.*

Предположение. Вероятно, у матери заниженные ожидания по отношению к Мари. Она жалеет дочь. Возможно, матери показалось, что консультант обвиняет ее, и она таким образом защищается.

Консультант: *Мне бы не хотелось, чтобы у вас создалось впечатление, будто я обвиняю вас. Некоторые родители считают, что дети возраста Мари слишком малы, чтобы на них возлагалась хоть какая-то обязанность по дому. Однако имеются дети, даже*

младше Мари, которые зарекомендовали себя вполне способными оказать взрослым помощь в выполнении домашних обязанностей.

Мать:

Я так не считаю. Дети ходят в школу, и это должно быть единственной обязанностью, которую им следует выполнять. Я сознательно не прошу моих детей помогать мне по дому, чтобы в их распоряжении было все время, которое им может потребоваться для выполнения школьных заданий.

Комментарий. По всей видимости, подтверждается предположение консультанта о том, что матери показалось, что ее обвиняют. У нее очень строгие и устоявшиеся убеждения и критерии. Она следует своей персональной логике. Ей будет трудно понять связь между отсутствием у Мари навыка выполнения обязанностей по дому и нежеланием выполнять школьные обязанности. Консультанту посоветовали действовать не спеша; он должен постараться помочь матери осознать, что ее понимают и что консультанту небезразличны ее проблемы.

Консультант: *Насколько я понимаю, вы прикладываете всевозможные усилия к тому, чтобы помочь Мари со школьными занятиями.*

Мать:

Я стараюсь изо всех сил. Мне до сих пор непонятно, почему она не ничего не делает в школе. Я ничего от нее не требую, ей предоставлены все возможности, она не испытывает недостатка во времени. Вы знаете, она не глупа.

Предположение. Возможно, мать сердится на Мари за то, что та сводит на нет все ее усилия.

Консультант: *Вы допускаете, что немного сердитесь из-за того, что, как вам кажется, все ваши усилия по отношению к Мари не приводят ни к какому результату?*

Мать:

Разумеется, я сержусь. А вы бы не сердились? У нее нет абсолютно никаких оправданий, и она это знает.

Комментарий. Ответ матери указывает скорее на гнев, а не на жалость к Мари. Теперь предыдущая догадка может быть отброшена.

Консультант должен работать с материнскими проблемами гнева и фрустрации.

Далее приводится еще один пример эффективного выявления скрытой причины:

Проблема. Патрик, 11 лет, жалоба на полное отсутствие интересов. После школы сидит дома и смотрит телевизор.

Отец: *У ребенка должно быть что-то, что его интересует. Мне все равно, что это будет, игра с другими детьми, катание на велосипеде, чтение, хоть что-нибудь. Это неестественно, когда ребенок такого возраста ничем не интересуется.*

Предположение. Патрик явно расстраивает своего отца. Может быть, отец разочарован в своем сыне; возможно, его беспокоит, что Патрик никогда не станет «настоящим» мужчиной; вероятно, отец представляет собой человека действия и не может спокойно отнестись к пассивности сына. Возможно, отец стыдится своего сына. Еще одна возможность – у Патрика есть очень активные брат или сестра, которые и создают тот фон, на котором бездеятельность Патрика особенно огорчает.

Консультант: *Что вы делаете, когда видите Патрика у телевизора?*

Отец: *Обычно я насильно выгоняю его на улицу поиграть с соседскими мальчишками. Он не любит этого, но я хочу, чтобы он стал нормальным мальчиком и приобрел друзей. В конце концов, я устал гонять его каждый день и сдался. Даже отцу не по силам большее.*

Комментарий. Наше предположение, что отца расстраивает поведение сына, по всей видимости, подтверждается. Тот факт, что он заставлял Патрика играть с «мальчишками» подтверждает наши ощущения, что отца может беспокоить недостаточное проявление у Патрика мужского характера.

Консультант: *Вы сами – очень активный человек?*

Отец: *Нет, совсем нет. Я много работаю и прихожу домой очень усталым. Но он всего лишь ребенок,*

и должен быть энергичным и проявлять интерес ко многим вещам.

Комментарий. Мы ошиблись, предположив, что сам отец является примером активного, энергичного человека. Может быть, он хочет, чтобы его сын стал не таким, как он. Возможно, у отца существуют проблемы с восприятием себя как мужчины, и это усиливает его беспокойство относительно сына.

Консультант: *Нравится ли вам что-нибудь из того, что делает Патрик, или какая-нибудь черта его характера?*

Отец: *(после некоторого колебания) У него золотое сердце, и он снимет с себя последнюю рубашку, но это как-то... Я не знаю, как это объяснить. Патрик никогда не брал в руки молоток или какой-нибудь другой инструмент. Я пытался привлечь его к работе, когда в доме надо было что-то починить, но всегда наталкивался на сопротивление. Я всегда почти насильно заставлял его.*

Комментарий. Теперь мы получили подтверждение того, что отец разочарован в своем сыне. Возможно, «золотое сердце» у него ассоциируется с женственностью.

Консультант: *Как дела у вашего младшего сына, Говарда?*

Отец: *Они разные как день и ночь. Говард всегда активен и всегда проводит время с мальчишками. По сути, у нас с ним проблема противоположного рода. Мы не можем удержать его дома. Но Говард на два года младше Патрика. Я не жду от него того, чего ожидаю от Патрика. Может быть, я жду слишком многого.*

Комментарий. Эта информация подкрепляет наше предположение о том, что Патрик не соответствует ожиданиям своего отца. И что мы мыслили в верном направлении, когда предположили, что брат может оказаться фоном для негативной оценки поведения Патрика. Обладая такими сведениями, консультант может уже спланировать последовательность своих действий во время этого сеанса.

Еще пример:

Проблема. Шестилетний Пол не слушается своих родителей. Когда что-то его не устраивает, он кричит и выходит из себя.

Мать: *Когда он с отцом, то у Пола нет таких проблем. Он ведет себя так только со мной.*

Предположение. Мать может чувствовать себя жертвой; ее могут обижать отношения Пола с отцом; ей может казаться, что мужчины чувствуют привязанность друг к другу, и у нее, как у женщины, нет никаких шансов. Может быть и так, что она пытается манипулировать консультантом, чтобы он почувствовал к ней жалость и был на ее стороне.

Консультант: *Не могли бы вы привести пример ситуации, в которой поведение Пола представляло бы для вас трудности, а для вашего супруга – нет?*

Мать: *Как обычно, после того, как Пол отправился спать, он вышел из комнаты и попросил яблока. Он знает, что после того, как он почистил зубы, ему ничего нельзя есть. Мой муж знает об этом, но он встал и дал Полу яблоко.*

Комментарий. Это утверждение представляет проблему в совершенно другом свете. Здесь нет никаких признаков того, что у Пола не существует трудностей с отцом, как об этом заявляла его мать. Скорее это свидетельство того, что родители используют ребенка в борьбе против друг друга. Возможно, здесь мы имеем дело с несчастливым браком. Но все же здесь есть некоторые подтверждения нашему предположению о том, что «мужчины объединились» против матери.

Поскольку данная семья пришла на семейную консультацию, мы не предлагаем консультанту переключиться на консультирование пары. Родители могут считать, что они не готовы к этому, и будут возмущаться. Но консультант может посоветовать, чтобы родители сходили на консультацию по поводу их брака. В такого рода ситуациях огромное значение имеет правильный выбор времени. Такого рода рекомендации следует давать только после того, как консультант установит с родителями взаимопонимание и завоеует их полное доверие.

Стиль жизни

Консультант не должен давать свои оценки стилю и образу жизни кого-нибудь из членов семьи. Если консультант почувствует, что существующая проблема каким-то образом связана с долгосрочной целью члена семьи – со стилем его жизни, – то он должен отправить этого человека к профессионалу, специализирующемуся в оценке стиля жизни.

Типология конфронтации по Шульману

Шульман (Shulman, 1971) выделил несколько типов процедуры конфронтации, которые перекликаются с приемами выявления скрытых аспектов персональной логики. Они предназначены для раскрытия других аспектов персональной логики или для того, чтобы стимулировать определенного рода шага или действия со стороны клиента. Для консультационного процесса крайне важна первая конфронтация клиента с психологической целью неправильного поведения. Только затем можно будет перейти к обсуждению альтернативных способов поведения.

Конфронтация посредством представления альтернатив. Представление альтернатив во многих случаях позволяет добиться прояснения ситуаций, которые ранее были определены недостаточно четко. Например, семьи часто обращаются за консультацией в ситуации, когда их ребенок в средних или старших классах школы находится на грани провала экзамена. Консультант может поставить школьника лицом к лицу с такими альтернативами:

«Ты можешь вернуться обратно в школу, попросить помощи, приняться за дело и сдать экзамены. Или ты можешь все бросить и забыть. Или ты можешь подумать над тем, чтобы бросить учебу сейчас и повторить этот курс в летней школе или в следующем году. Или ты можешь бросить сейчас обычную школу, зарегистрироваться на молодежной бирже труда и искать работу».

Представляя эти альтернативы, консультант ставит клиента перед четкими реалиями ситуации и может помочь клиенту разработать план решения данной дилеммы.

Конфронтация с негативным поведением. Большинство консультантов сталкивалось с клиентами, детьми и взрослыми, которые различными способами пытаются манипулировать ходом консультативной встречи. Типичный пример – ребенок, меняющий ход обсуждения, чтобы не отвечать на вопросы о своем поведении.

Консультант: *Твоя мама рассказала мне, что иногда, когда она не уступает тебе, ты ее пинаешь. Не хотел бы ты обсудить это со мной?*

Ребенок: *У меня новая машина, красный бьюик.*

Консультант: *Ты поменял тему. Ты знаешь, почему ты так поступаешь?*

Ребенок: *Я не слышал, что вы сказали.*

Консультант: *Может быть, ты считаешь, что у тебя есть право получать все, что ты пожелаешь, и наказывать тех, кто отказывается тебе уступить?*

Ребенок: *Может быть.*

Консультант: *Может быть, ты также понимаешь, что такое поведение неприемлемо при обращении с другими людьми, и тебе бывает стыдно за себя?*

Ребенок: *Да.*

Консультант: *Это хорошо, что мы поговорили об этом. Возможно, теперь ты спросишь самого себя: «А должен ли я всегда настаивать на своем?» И затем прийти к выводу, что это не всегда является лучшим выходом, и тогда тебя это уже не будет так злить. Как ты думаешь?*

Ребенок: *Я больше не буду терзать маму.*

Консультант: *А как насчет того, чтобы все время настаивать на своем?*

Ребенок: *И об этом я тоже подумаю.*

Конфронтация с временным диапазоном. Когда клиенту задают вопрос, содержащий упоминание о временных рамках, то часто это способствует прояснению решения проблемы. Проблема может иметь как краткосрочную, так и долгосрочную перспективу, например:

«Ты явно получаешь большое удовольствие от того, что обзываешь мать бранными кличками. Как долго ты хочешь это продолжать? Может быть, тебе следует подумать над тем, чтобы отказаться от этого нынешним летом?»

Или применительно к шестилетнему ребенку, который получает огромное удовольствие от размазывания кала по стене ванной комнаты:

«Как ты думаешь, сколько времени ты еще будешь этим заниматься, пока тебе не станет 10 лет, 15, 25?»

Все эти предположения должны быть изложены в дружелюбной манере, без малейшего намека на то, что вы пытаетесь добиться изменения в поведении клиента или что вы его осуждаете. В большинстве случаев подросток способен понять, что такое поведение недостойно его, и оно прекратится.

Конфронтация с чувствами. По мере того как консультант слушает клиента, он начинает улавливать особые признаки, сигнализирующие о переживаниях клиента. Когда адлерианские консультанты спрашивают клиента, какие чувства он испытывает по отношению к какой-то конкретной ситуации, то это не праздный вопрос, задаваемый из вежливости. Эмоциональная реакция или настроение клиента – это ключ к пониманию цели, преследуемой клиентом в данной ситуации, а зачастую и прелюдия к действию. Обращая внимание на изменение эмоциональных состояний во время консультативных сеансов, консультант может получить новый импульс к пониманию семейной динамики, потому что эти эмоциональные состояния являются определенными индикаторами целей и намерений разных членов семьи.

Синтез информации

Консультанты, которых учили обнаруживать определенные закономерности и быть внимательными к скрытым причинам и целям поведения клиента, знают, каким образом можно увидеть то, что скрывается за словами клиента, то есть понять, что именно имел он в виду, делая то или иное утверждение. Обученный и опытный

консультант может понять существо достаточно сложной проблемы уже после одного сеанса. Это понимание складывается на основе сведений, полученных от отдельных членов семьи и от других людей, пришедших вместе с ними на консультативный прием. Выслушивая клиентов, консультант наблюдает за тем, как люди относятся друг к другу, постоянно задавая себе вопрос о механизмах, лежащие в основе проблемы. Консультант может поинтересоваться, кто в семье «глава» и как этот человек поддерживает свои властные функции. Он может узнать, кто с кем в коалиции, против кого и как все это устроено. Консультант может наблюдать за тем, кто из пары родитель-ребенок всегда «прав» и кто сильнее в решимости сделать по-своему. Консультант мысленно формирует картину: кого неправильно понимают, с кем обращаются жестоко, кто к кому испытывает жалость, а кто испытывает чувство превосходства и победителя во взаимоотношениях с другими людьми. Консультант постоянно формулирует гипотезы. Из обрывков информации, получаемой от каждого человека, консультант пытается увидеть взаимную согласованность отдельных движений, устойчивую структуру разнообразных эмоциональных реакций, относящихся к больной проблеме, и ту цель, которую преследует каждый из участников.

Каждое утверждение клиента, каждое описание им своих чувств, мыслей или действий рождает в голове консультанта целую серию вопросов:

Что должно бы случиться на самом деле, чтобы такое поведение имело смысл?

На что должна быть похожа жизнь, которой соответствовали бы такие мысли и чувства?

Как данный человек воспринимает ситуацию и свое место в ней?

Когда консультант слушает клиента и в то же время наблюдает за выражением его лица, телодвижениями и общей манерой поведения, он начинает делать предположения о том, в какой степени клиент осознает собственные чувства и поведение. Далее консультант начинает воссоздавать то, что происходит в голове клиента. У консультанта может создаться впечатление, что клиент расстраивается всякий раз, когда кто-то демонстрирует свое неодобрение его поступку или тому, что он сказал. Всякий раз, когда клиент не контролирует ситуацию, он испытывает ощущение, что он не нравится или не способен оправдать ожидания других. Консультант может

заметить, что клиент явно озабочен аккуратностью и опрятностью своего внешнего вида или что он всегда должен быть «прав» или «побеждать» в споре. Консультант также может уяснить для себя, что реальная проблема не в детях, а в одном из родителей.

Вначале консультант должен проверить и подтвердить свои предположения, для чего ему может понадобиться дополнительная информация от клиента. Но даже и после этого консультант может все еще ошибаться. Всякий раз, когда консультант строит догадки, он подвергает себя риску оказаться неправым. Поскольку консультанта занимают не поиски того, кто «прав», а понимание сути данной ситуации, то его неверные догадки не несут никакой опасности. Всегда можно сделать еще одно предположение или исправить неверное. Этот процесс никого не ущемляет. Таким образом, строя предположения и отвергая некоторые из них, консультант может быстро прийти к точной оценке ситуации.

Использованная литература

- Ansbacher, H. , & Ansbacher, R. (Eds.). (1964). *The individual psychology of Alfred Adler*. New York: Harper & Row.
- Dreikurs, R. (1968). *Psychology in the classroom* (2nd ed.). New York: Harper & Row.
- Dreikurs, R. (1973). The private logic. In H. H. Mosak (Ed.), *Alfred Adler: His influence on psychology today* (pp. 29–31). Parkridge, NJ: Noyes Press.
- Dreikurs R. , Grunwald, B. B. , & Pepper, F. (1998). *Maintaining sanity in the classroom* (2nd ed.). Bristol, PA: Taylor & Francis.
- Shulman, B. (1971). *Eight confrontation techniques*. Paper presented at the 1971 Convention of the American Society of Adlerian Psychology, Timberline Lodge, Mt. Hood, OR.

Библиография

- Bitter, J. (1991). Conscious motivations: An enhancement to Dreikurs' goals of children's misbehavior. *Individual Psychology Journal*, 47.
- King, S. (1991). Benign sabotage and Dreikurs' second goal of misbehavior. *Family Therapy Journal*, 18.

ГЛАВА 5

МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ: СБОР НАИБОЛЕЕ ВАЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Чтобы понять суть заявленной проблемы, нет необходимости собирать много фактов. Хорошо обученному консультанту достаточно одной короткой встречи с клиентом, чтобы с довольно высокой точностью выявить источник возникновения его проблемы, при условии, что он не только выслушивает сообщения клиента, но учитывает также манеру и эмоциональный подтекст его изложения. Консультанту не следует собирать информацию, которая не имеет прямого отношения к проблеме. Для оценки внутрисемейных отношений, способов взаимодействия членов семьи, их реакций друг на друга достаточно будет только самой необходимой информации.

Крайне важно иметь информацию о структуре семьи — ее составе, о расстановке сил, какую роль играет каждый ее член, как родители воспринимают каждого из своих детей и как реагируют на их поведение, какова роль представителей других колен семьи (бабушек и дедушек, дядей и тетей).

Консультанту следует внимательно выслушать родителей, их описание проблемы и то, как они пытаются с ней справиться, потому что каждая подобная крупинка информации может оказаться очень важной. Внимательный консультант сможет вычленить из этой информации те факты, которые указывают на истинную причину возникших трудностей. Консультанту следует выискивать закономерности в отношениях, предпочтениях и способах поведения, сложившиеся у различных членов семьи. Так, например, родители могут демонстрировать стремление к чрезмерному честолюбию, доминированию или излишней опеке по отношению к своим детям. Слушая родителей, консультант может получить от них весьма важные дополнительные факты. Например, родитель может:

1. обижаться на супруга из-за его (ее) недостаточного участия в воспитании детей;

2. испытывать чувство вины и обвинять себя за проблемы с детьми;
3. иметь нереалистичные ожидания в отношении детей;
4. демонстрировать открытое предпочтение одного из детей;
5. сильно переживать за то, чтобы дети ели всю еду, которую для них готовят.

Консультант может отметить и положительные стороны родителей, которые:

1. проводят с детьми значительное время;
2. любят и поощряют своих детей;
3. последовательны;
4. вместо наказания используют логические аргументы;
5. получают удовольствие от общения с детьми;
6. проявляют чувство юмора;
7. могут посмеяться над собой и не делают из мухи слона.

Консультанту нужно постоянно быть начеку, чтобы выделять и распознавать эти и другие важные закономерности семейных взаимоотношений. Только такая систематическая работа позволит консультанту собрать информацию, которой будет достаточно для точной оценки и преодоления заявленной проблемы.

Структура семьи и семейные ценности

Альфред Адлер (Ansbacher & Ansbacher, 1964) был одним из первых, кто стал рассматривать семью как основу для развития личности. Он считал, что жизненный путь и будущие жизненные установки каждого ребенка существенным образом зависят от его положения в семье. Он подчеркивал, однако, что семейную структуру следует рассматривать не как «причину», а скорее как то поле, на котором происходит развитие личности ребенка. Именно опыт внутрисемейных отношений позволяет ребенку впервые сделать

выводы о смысле и ценностях жизни, оценить себя по сравнению с другими и испытать чувство принадлежности или отторжения. Система отношений и особенности поведения ребенка, опираясь на которые он пытается найти свое место в группе, в значительной степени определяются тем, как он интерпретирует свою позицию в семье. При этом логика такой интерпретации может быть понятна только самому ребенку и никому другому.

Рудольф Дрейкурс (Dreikurs, 1968) утверждал, что черты личности и характера развиваются благодаря конкуренции, существующей внутри семьи между братьями и сестрами, что конкурирующие стороны наблюдают друг за другом, чтобы понять те способы и приемы, с помощью которых оппонент добивается успеха или терпит неудачу. Там, где один из детей добивается успеха, другой, в особенности следующий по возрасту, может уступить; там, где один проявляет слабость и недостатки, другой, напротив, может добиться успеха.

Только в последние годы бихевиоральные психологи, не принадлежащие к школе Адлера, стали исследовать факты о возможном влиянии порядка рождения ребенка на развитие его личности. Но среди всех направлений психологии именно школа Адлера придавала самое большое значение составу семьи и существующим внутри нее взаимоотношениям. Мы подчеркиваем, что для понимания консультантом взглядов ребенка и его глубинных убеждений совершенно необходимо знать, какую психологическую позицию в семье занимает каждый из детей. Обладая такими знаниями, консультант способен донести до родителей, а также до их детей, с кем и как они конкурируют и какое влияние они оказывают друг на друга. Родителям и детям помогают уяснить их собственное представление о той позиции, которую они занимают в семье, а также их ощущения, что их любят и не любят в той же степени, как другого члена семьи, и что они нужны семье. Это побуждает их обращаться с другими именно так, как те от них и ожидают.

Нет двух таких детей, которые, будучи рождены в одной и той же семье, выросли бы в совершенно идентичной семейной атмосфере. Также не существует и двух детей, к которым их родители относятся или любят совершенно одинаково. Это миф, что родители в равной степени любят всех своих детей. Они могут любить всех своих детей, но каждый ребенок занимает в их сердце особое место. На первого ребенка родители обычно реагируют иначе, чем на второго или третьего. Большинство родителей

по-разному реагируют на мальчиков и на девочек. Некоторые по-разному относятся к красивым и к невзрачным детям, к детям, которые активны и здоровы, и к детям, которые больны и пассивны, к умным детям по сравнению с глупыми, к ребенку с особыми талантами по сравнению с обычным ребенком. Консультанту необходимо убедить родителей в том, что это естественно и что они не являются плохими родителями из-за того, что испытывают разные чувства к каждому своему ребенку. Так, многие родители страдают от чувства вины из-за того, что испытывают большую близость или нежность к одному ребенку, чем к другому. Хотя родителей ни в коем случае нельзя упрекать за такую реакцию, поскольку это абсолютно нормальное явление, их нужно учить тому, как вести себя с детьми и чего следует избегать, чтобы не травмировать других детей и не стимулировать тем самым их негативное поведение.

Как утверждалось ранее, нет двух детей, рожденных в одной и той же семейной атмосфере. С рождением каждого ребенка семейная атмосфера меняется, поскольку меняются и сами родители. Они приобрели уже некоторый опыт при воспитании первого ребенка, и теперь, вполне возможно, совершенно поменяли свои взгляды на то, как надо воспитывать следующего ребенка. Возможно, они стали более благополучны в экономическом плане. Возможно, они переехали на новое место жительства, у них новые соседи, и все это повлияло на их мировоззрение и на то, каким образом они хотят воспитывать своих детей. Такие перемены обязательно скажутся и на детях. Появление нового ребенка всегда затрагивает интересы каждого из членов семьи. Если этого по каким-то причинам не происходит, то новый член семейной группы может оказаться за ее бортом и стать потенциальным источником семейных проблем.

Каждый ребенок приходит к самоидентификации в процессе своего участия в жизни семейной группы. Степень же его участия в семейной жизни будет зависеть от тех выводов, к которым он придет на основе своего опыта и оценки своего положения в семье. Ребенок может считать, например, что отец любит его меньше, чем других детей, что он – любимчик матери, что мальчики имеют преимущество перед девочками, что некоторые братья или сестры превосходят его, и потому их больше уважают, или что никто не поступает с ним по справедливости.

Конечно, связь между характером детей и порядком их рождения в семье, хотя и существует, но не является абсолютной.

Самый младший ребенок может демонстрировать характер, который чаще всего встречается у самого старшего ребенка, а самый старший ребенок может вести себя так же, как обычно ведет себя самый младший ребенок в семье. Поведение этих детей будет зависеть от того, как они воспринимают себя в семейной группе и каким образом пытаются найти там свое место.

Единственный ребенок

Когда в семье один ребенок, то ему обычно свойственна большая, чем у других детей, чувствительность к тем правилам, которые устанавливают его родители, и он старается соответствовать их ожиданиям. Такие дети склонны мерить себя по взрослым стандартам, поскольку у них нет братьев и сестер, с которыми они могли бы себя сравнивать. Единственный ребенок часто имеет более традиционные установки, он ставит перед собой далеко идущие цели и впоследствии может претендовать на лидирующие позиции. Роль единственного ребенка в семье обладает как рядом преимуществ, так и рядом недостатков. В преимущества входят:

Единственному ребенку родители обычно могут дать больше материальных благ, чем нескольким детям.

У родителей больше времени на ребенка.

Родители проявляют к ребенку больше внимания.

Ребенку не грозят переживания из-за того, что его место любимчика занял другой ребенок.

Ребенку никогда не придется конкурировать с братьями и сестрами.

Ребенок может находиться в центре внимания расширенной семьи – бабушек, дедушек, тетей, дядей и других.

К недостаткам относятся следующие:

Ребенок может испытывать одиночество.

Ребенок может стать эгоистичным.

Ребенок может расти в условиях сверхопеки и запрета на ведение «нормальной», физически активной жизни, какую ведут большинство детей. Родители могут

проявлять излишнее усердие, чтобы защитить своего единственного ребенка от любого возможного физического ущерба.

Родители часто соперничают друг с другом за любовь ребенка, что может вызвать трения между ними и создать ситуацию, когда ребенок «использует» одного родителя против другого.

Ребенок нередко сильно переживает из-за раздоров между родителями, и может ощущать свою ответственность за это.

Ребенок может жить в страхе, что если что-то случится с родителями, он останется один во всем мире.

У ребенка могут появиться трудности в принятии решений, потому что все решения принимаются за него.

У ребенка могут возникнуть трудности в установлении взаимоотношений с одноклассниками, потому что у него мало опыта общения с другими детьми.

Ребенок может испытывать чувство социальной депривации из-за того, что у него нет ни брата, ни сестры.

Единственные дети могут быть консервативны, но могут также быть и строптивы. Они либо полностью принимают все ценности родителей, либо восстают против них. В жизни они редко придерживаются середины.

Самый старший ребенок

Хотя самый старший ребенок может проявлять ряд черт характера, присущих единственному ребенку, — поскольку в течение некоторого времени он и был единственным ребенком, — но теперь он занимает совсем другую позицию в семье. Самые старшие дети обычно более честолюбивы и имеют более традиционные установки, по сравнению с родившимися вторыми или третьими. Когда мы говорим «самый старший ребенок», то подразумевается, что в семье есть еще и другие дети. Появление в семье другого ребенка почти всегда несет угрозу для самого старшего ребенка. До появления второго ребенка самому старшему ребенку не было необходимости делиться с кем-либо родительским вниманием

и заботой. Можно сказать, что появление второго ребенка низвергает с трона самого старшего. Ни один из последующих детей не подвергается такому низвержению, как самый старший, потому что они никогда не были единственными детьми; они всегда были вынуждены делить своих родителей с другими детьми. Одной из наиболее выделяемых черт характера старшего ребенка является его потребность быть первым всегда и во всем, чтобы ни в коем случае не уступить занимаемую им позицию. Если ребенку не удастся быть первым при помощи позитивного поведения, то он может попытаться остаться первым посредством негативного поведения, чтобы родители больше беспокоились о нем, чем о других детях. Многие из них считают, что обладают правом получать особое внимание и занимать особое положение в семье. Самые старшие дети зачастую робки и сверхчувствительны. Многие из них близки со своими родителями. Многие из них серьезны и ответственны, служа образцом для других братьев и сестер. Эти качества могут позволить им стать впоследствии большими начальниками. Некоторые старшие дети могут обижаться из-за того, что на них возлагают дополнительные обязанности (такие, как забота о младших братьях и сестрах, помощь по дому) и из-за того, что их лишают материальных преимуществ, поскольку они должны делиться с младшими братьями и сестрами. Но, в общем и целом, самые старшие — «хорошие» дети, обладающие чертами характера и навыками, которые вызывают одобрение у взрослых.

Второй ребенок

Позиция второго ребенка может оказаться весьма неудобной. По сравнению с ним все кажутся большими и совершенными. Обычно второй ребенок сравнивает себя со старшим братом или сестрой, часто чувствуя себя при этом ниже уровнем. Вторым ребенком обычно очень настроен на конкуренцию, на то, чтобы догнать, если не перегнать старшего брата или сестру. Недавно шестилетний ребенок, который, возможно, уже обошел своего семилетнего старшего брата, сказал нам: «Мне уже шесть лет, а ему только семь, вот почему я читаю лучше, чем он».

Вторым ребенком никогда не испытывает периода безраздельного внимания родителей, которым пользовался в течение некоторого времени первенец. Он может восставать против доминирующего положения первенца. В большинстве случаев второй

ребенок – полная противоположность первому. Если первенец пассивен, то второй ребенок обычно активен. На самом деле некоторые из них настолько активны, что их зачисляют в разряд гиперактивных. Если первый ребенок готов к сотрудничеству, то второй может иметь проблемы с поведением. Многие родители уверены, что эти дети уже родились с разными личностными особенностями и темпераментами. Необходимо довести до их сознания, что эти различия являются следствием конкуренции между детьми. Поняв это, родители будут удерживаться от сравнения детей и не будут ссылаться на одного как на образец для другого.

Средний ребенок

Когда в семье появляется третий ребенок, положение второго меняется и он становится средним, чувствуя себя зажатым с двух сторон, подобно «начинке сэндвича». Теперь у него не только нет власти и привилегий самого старшего ребенка, но его не балуют и не любят, как нового малыша. Зачастую это полностью меняет отношение ребенка к жизни и к семье. Многие дети становятся настолько обидчивы, что отбиваются от рук и превращаются в «семейную проблему». Они считают, что в семье для них не осталось места. Когда они сравнивают себя со старшим ребенком, обладающим большим весом и авторитетом, и с младшим, свободным от всякого давления и находящимся под защитой родителей, то это сравнение идет не в их пользу. Мы часто видим, что средний ребенок теряет свою зависимость от семьи и завязывает контакты с посторонними людьми, прежде всего со сверстниками. Он легко попадает под влияние этих людей и принимает их ценности. Интересно, что очень многие из бывших хиппи были как раз средними по порядку рождения детьми. Такие дети особенно чувствительны к критике. Они воспринимают ее как стремление руководить ими.

К сожалению, общество с готовностью принимает утверждение, что средний ребенок является проблемным по своей природе. Когда у среднего ребенка появляются трудности, то люди зачастую реагируют на это так, будто этого и следовало ожидать. У такого ребенка очень сложное положение в семье, и ему в первую очередь следует оказывать помощь при семейном консультировании.

Самый младший ребенок

Самый младший ребенок всегда занимает особое место в семье. Насколько это место будет особым, зависит от того, будут ли родители изо всех сил опекать и привязывать к себе своего «последнего ребенка», или же появление нового ребенка не планировалось и, по сути, не было желательным. В последнем случае самый младший ребенок может почувствовать отсутствие искренних родительских чувств, и не находить себе места в родной семье. Такие дети могут попытаться завоевать любовь членов семьи, используя для этого все свое обаяние и покорность, стараясь всем сделать приятное. Или ребенок может отдалиться, почувствовать свое одиночество и остаться аутсайдером. Но подобные случаи редки. В основном младших детей балуют и защищают все члены семьи, в некотором смысле у таких детей имеется несколько пар родителей. В зависимости от того, как семья реагирует на самого младшего ребенка, он может прийти к заключению, что такое положение, при котором он остается слабым и зависимым, – удобная позиция, поскольку позволяет использовать в своих целях всех и каждого. Или же ребенок хочет сравняться со всеми «гигантами» семьи и становится серьезным, хорошо успевающим учеником, добивается самых высоких результатов среди своих братьев и сестер.

Часто самые младшие дети верховодят в семье. Они устанавливают требования и диктуют их другим. Если их требования не удовлетворяются, то они устраивают скандал. Очень часто они в конце концов получают то, что хотели, потому что родители требуют, чтобы старшие дети уступили младшему ребенку, поскольку он все еще мал и «ничего не понимает». Таким образом самый младший ребенок может стать тираном. С другой стороны, самые младшие дети не так зависят от своих родителей, когда хотят развлечься или составить с кем-то компанию. Самые младшие дети часто формируют теплые, доверительные отношения со всей семьей и особенно с одним из своих братьев (или одной из сестер). Они также легко вступают в контакт с другими детьми в школе или по соседству. При этом самые младшие дети иногда испытывают приниженность своего положения относительно старших братьев и сестер, ибо их не воспринимают серьезно и к ним не прислушиваются.

Другие факторы

Следует рассмотреть и ряд других факторов, оказывающих влияние на развитие личности ребенка. При отсутствии других детей с мальчиком и девочкой могут обращаться как с двумя единственными детьми, и у них сформируется множество черт характера, присущих единственному ребенку. Сходным образом, когда дети рождаются с интервалом, превышающим шесть лет, с ними могут обращаться как с единственными детьми.

Когда несколько детей близки по возрасту, а за ними через промежуток в четыре года или более рождаются еще дети, то их следует рассматривать как две группы. При такой структуре семьи каждый ребенок занимает ту психологическую позицию, которую он мог бы занимать, если бы существовала только одна группа детей. Например, в семье, состоящей из пяти детей: Стив, 16 лет, Даниел, 15 лет, Тельма, 11 лет, Пенни, 9 лет, и Майк, 3 года, мы можем считать, что существует три группы детей. Стив и Даниел составляют первую группу, Тельма и Пенни – вторую, а Майк – третью, занимая позицию единственного ребенка. Стив и Тельма могут проявлять особенности характера, присущие самым старшим детям, тогда как Даниел и Пенни могут сформировать характер, более свойственный вторым по порядку рождения детям.

Другие важные факторы, которые следует рассмотреть:

- больной ребенок, с которым обращаются как с «особенным»;
- очень красивый или очень талантливый ребенок, которым очень гордятся родители и который занимает совершенно особое место в семейной структуре;
- ребенок, рожденный после смерти другого ребенка;
- единственная девочка среди нескольких мальчиков или единственный мальчик среди многих девочек;
- ребенок – явный любимчик родителей;
- талантливый ребенок, или ребенок с задержкой развития;
- старший мальчик, следом за которым идет добивающаяся больших успехов сестра.

Все эти факторы могут оказывать сильное влияние на развитие самооценки и личности ребенка и поэтому должны быть тщательно оценены консультантом. Дело в том, что перед каждым

ребенком, независимо от его положения в семье, его личностных качеств и того, как с ним обращаются, открыты несколько возможных путей развития, и то направление, которое выберет ребенок, никогда нельзя предсказать, исходя только из порядка его рождения или других индивидуальных факторов. То направление, по которому он собирается следовать, ребенок выбирает на подсознательном уровне, в зависимости от того, как он воспринимает сложившуюся ситуацию. Понимание этого сложного механизма детерминации поведения ребенка должно помочь консультанту в его работе с теми родителями, которые озабочены явными различиями в характере детей, «выросших в одной и той же семье», и в доведении до них той мысли, что нельзя возлагать всю вину на факторы наследственности.

Родители начинают понимать, что, с точки зрения семейной атмосферы и психологического отношения к каждому ребенку, их дети не имеют одних и тех же родителей. Они начинают понимать, что каждый ребенок действует, думает и чувствует в соответствии с тем, как он воспринимает свое теперешнее положение в семье и как он оценивает себя по сравнению с другими детьми. Родителей поддерживает осознание факта, что развитие ребенка не зависит только от того, что они сделали или не сделали для него, и что сам ребенок оказывает влияние на поведение родителей по отношению к нему в той же степени, в какой поведение родителей оказывает влияние на ребенка.

Таким образом, родители начинают замечать и понимать, каким именно видит свое положение в семье каждый из их детей. Теперь уже родители стремятся избегать проявлений открытого фаворитизма, как, возможно, они делали прежде, потому что ребенку ничто не приносит таких страданий, как убежденность, что сестренку или брата родители любят больше, чем его. Родители осознают, как важно им завоевать сердце среднего ребенка, концентрируя свое внимание на его положительных чертах и минимизируя проявление негативных черт. Они учатся тому, чтобы воздерживаться от сверхопеки самого младшего ребенка и прекращать обращаться с ребенком старше двух лет как с «младенцем». Консультант направляет родителей, чтобы они меньше взваливали на плечи самого старшего ребенка и удерживались от требований к нему служить образцом для младших братьев и сестер и брать на себя всю ответственность за них. Родителям помогают понять, что чрезмерное подчеркивание красоты или непривлекательности ребенка может нанести огромный вред

и тому и другому, особенно ребенку, «выглядающему не очень привлекательно». Часто родители склонны выражать свои чувства словами: «Почему ты должен был родиться с таким большим носом?», «Я не знаю, на кого ты похож», «Ни у кого в семье нет таких больших зубов». Что касается красивых детей, то из-за того, что с ними обращаются как с «особенными», как с предметом гордости родителей, они часто вырастают людьми эгоцентричными, самовлюбленными, претендующими на особое внимание, уделяющими основное внимание своей внешности и не желающими учиться. Они часто испытывают чувство превосходства над другими детьми, не имеют друзей и постоянно переживают о том времени, когда их красота увянет. Многие люди, обладавшие в детстве прекрасной внешностью, испытывают нервный срыв при наступлении среднего возраста, когда их уже не считают столь красивыми.

Уяснив для себя роль и влияние семейной структуры, родители и дети начинают понимать, что же является причиной их трудностей, и что теперь в их силах оказать помощь друг другу. В частности, дети начинают сознавать, как и почему они могли обидеть брата или сестру, и учатся новым и более эффективным способам общения, чтобы все члены семьи жили в гармонии друг с другом.

Тому, кто не знаком с идеями Адлера относительно важности изучения и понимания семейной структуры, наши рекомендации родителям мало что скажут. Но если консультант будет изучать структуру семьи и уделит время и силы для исследования взаимоотношений между детьми, то он поймет, что этот подход – самый эффективный среди всех, которые он когда-либо использовал.

Двадцать кратких советов консультанту

1. Имейте готовый план действий для каждой консультативной встречи. Вы должны знать, чего вы хотите достичь в рамках этой консультации, какая информация вам для этого нужна, почему она вам нужна и как вы планируете ее получить от клиента. Во время сессии консультант может, конечно, отклоняться от плана, но начинать он должен с конкретным планом.

2. Избегайте бесцельных бесед. Следует удерживаться от бесцельных бесед и сбора ненужной информации, упражняясь в «фактофилии». Светская беседа зачастую является средством избежать обсуждения проблемной ситуации.

Пример. Когда мать рассказывает консультанту, что у ее ребенка проблемы с едой, то ему совершенно излишне знать, что именно ребенок хочет или любит есть. Это не поможет понять проблему. Важны сведения о том, какова реакция матери в данной ситуации. Эта информация помогла бы консультанту понять, чем оборачивается для ребенка домашняя суматоха из-за еды.

3. Каждый вопрос должен задаваться с какой-то целью. Консультанту следует задавать только те вопросы, которые проливают свет на проблему. Например:

Мать: *Каждое утро ужасно. Карл даже не хочет вставать.*

Консультант: *А в какое время ему нравится вставать?*

Это лишний вопрос. Знание времени, когда Карл любит вставать, никак не поможет консультанту понять, почему именно он не хочет вставать. Вопрос, который направлен на уяснение причин такого поведения Карла, мог бы звучать следующим образом: «Что происходит, когда он не встает? Как вы поступаете в этом случае?» Консультанты, которые не понимают, что нужно задавать только осмысленные вопросы, обычно используют фразу «Я понимаю», когда здесь особо нечего понимать, или говорят «Гм» и кивают головой. Такие сеансы обычно протекают вяло и занудно, длятся часами, и от такой консультации никто не получает никакой пользы.

4. Исследуйте каждую единицу информации и ищите закономерности. Консультант внимательно следит за поведенческими и эмоциональными реакциями клиента. Консультант может увидеть, что каждый раз, когда клиенту не удается настоять на своем, он расстраивается; что клиент проявляет повышенную чувствительность и испытывает страдания; что все ситуации он рассматривает с точки зрения «несправедливости»; что когда кто-то выражает несогласие, он замыкается или огрызается. Консультант может также заметить особенности семейных взаимоотношений. Например, что все члены этой семьи кричат и угрожают друг другу,

что все они мстительны, недоверчивы, или же они вежливы, мягко разговаривают и уважительны друг к другу. Всякая вновь получаемая информация должна быть оценена с той точки зрения, подпадает ли она под общую закономерность или же она выпадает из обычного стиля поведения.

5. Используйте открытые вопросы. Мы различаем открытые и закрытые вопросы. При помощи вопросов и расспросов консультант уже в течение одного интервью получает информацию, необходимую для понимания причин возникшей проблемы. Поэтому важно, чтобы консультант ставил вопросы в такой форме, чтобы это способствовало получению дополнительной информации. Любой вопрос, на который можно ответить «да» или «нет», является закрытым вопросом. Например:

Консультант: *Жюли моет руки, прежде чем сесть за стол?*

Мать: *Да.*

Комментарий. Это ведет к завершению беседы относительно привычек Жюли, связанных с едой.

Сравните:

Консультант: *Расскажите мне, что происходит, когда Жюли подходит к столу с грязными руками? Как это выглядит?*

Мать: *Да вы что, шутите? Если бы я за ней не следила, она не обратила бы никакого внимания, даже если бы у нее на руках была бы тонна грязи. Я вынуждена сотни раз говорить ей, чтобы она помыла руки и что иначе она еды не получит.*

Комментарий. Открытый вопрос позволил консультанту получить очень важную информацию, которую не удалось бы получить, если был бы задан закрытый вопрос.

6. Используйте стохастический метод. Ранее мы обсуждали практику использования рабочих гипотез. Такая техника позволяет консультанту «работать» на то, чтобы быстрее понять проблему. Она помогает сформулировать рабочую гипотезу, на основе которой строятся критические по значимости вопросы.

Этот метод требует как знаний, так и опыта. Догадки консультанта должны идти в правильном направлении, чтобы он смог ухватить скрытые цели поведения клиента. Подобно детективу, консультант собирает на первый взгляд кажущиеся незначительными факты, которые впоследствии смогут послужить основой для точно просчитанного предположения. Вначале консультант работает с вероятностью. После того как персональная логика будет раскрыта и подтверждена реакцией клиента (подобной рефлексу узнавания), клиент сможет почувствовать, что его понимают, и воодушевится.

Вслед за тем как консультант выдвинет правильное предположение и выяснит, что клиент думает и чувствует, клиенту надо помочь принять решение о стратегии его последующего поведения.

Пример. *На завтрак мать приготовила двум своим детям овсяную кашу. Она убедилась, что в кашу в нужном количестве добавлен сахар, именно так, как это любят дети. Когда она подала кашу на стол, они издали звуки отвержения, отодвинули тарелки и вышли из-за стола. «Куда вы собрались?» – спросила мать. «Вы не можете уйти, пока не позавтракаете». Младшая, Хелен, ответила: «Нам не нужно никакого завтрака. Мы терпеть не можем овсяную кашу». В этот момент мать начала плакать.*

Консультант сделал предположение о причине плача матери и высказал все это ей напрямик (конфронтация).

Консультант: *Может быть, вы плачете потому, что считаете, что ваши дети неправильно вас понимают, не ценят и не любят?*

Мать: *Я так старалась приготовить овсяную кашу именно так, как они любят.*

Консультант: *Может быть, вы считаете, что дети не ценят вашего старания и по отношению к вам это несправедливо?*

Мать: *Вы должны согласиться, что это совершенно несправедливо по отношению ко мне и причиняет мне боль.*

(Мы видим здесь, что догадка консультанта оказалась правильной.)

Консультант: *Что вы намерены теперь делать?*

Мать: *Я хотела бы вылить эту кашу им на головы.*

Консультант: *Не могли бы вы поразмыслить логически, а что бы было более полезным для детей?*

Мать: *(после некоторого размышления): Я могла бы сказать им, что они могут выбирать: съесть овсяную кашу или подождать следующей еды.*

Консультант: *Вы предоставляете им выбор, и это хорошо. Смогли бы вы и хотели бы сделать так, как только что предложили?*

Мать: *Я постараюсь.*

Консультант: *Сказать «постараюсь» — это неопределенно. Стали бы вы это делать?*

Мать: *Даже если будет тяжело, я обязательно это сделаю.*

Консультант: *Не хотели бы перенести такой подход на сходные ситуации в будущем?*

Мать: *Если это сработает, я, разумеется, буду так поступать.*

(Дальнейшее обсуждение проблем с едой и способов их разрешения приведено в главе 7.)

7. Проводите различие между логическим и психологическим объяснениями. Клиент может дать прекрасное логическое объяснение проблемы. Например, клиент может сказать:

«Я был такой уставший, и поэтому не мог себя контролировать».

«Ребенку так надоели уроки этого учителя, и он не смог их выполнить».

«Его отец так строг с ним».

«С самого своего рождения он был нервным ребенком».

Хотя эти объяснения выглядят логичными и могут быть приняты многими консультантами, на самом деле они не помогают понять психологическую причину проблемы. Родитель может оправдать себя ссылкой на «усталость» и не признавать, что он не желает напрягаться и контролировать себя, когда он устал.

Когда мать обвиняет своего супруга в том, что он слишком строг с ребенком, можно задать вопрос, а не провоцирует ли ребенок отца для того, чтобы получить сочувствие и защиту матери. Адлер-рианцы не признают существования какой-то изолированной причины для отдельной формы поведения; они считают, что все разновидности поведения служат единой цели.

8. Искать «золотые жилы». Золотые жилы – это слова или фразы, имеющие более широкий смысл, в которых проявляются глубинные установки или сильные чувства, оказывающие влияние на поведение клиента. Тональность речи клиента также может служить указателем значимости его высказываний. Какого рода выражения можно считать золотыми жилами? Вот некоторые примеры:

Консультант: *Как дела у Симоны в школе?*

Родитель: *Могла бы успевать и получше.*

Комментарий. Родитель даже не ответил на вопрос (золотая жила), но выразил неодобрение и более высокие ожидания.

Мать: *Мне все время приходится говорить ей, чтобы она не снимала с собаки ошейник. Чтобы она поняла, мне приходится повторять это сотни раз.*

Комментарий. «Мне все время приходится говорить» – это золотая жила. Она показывает нам, что мать скорее всего придирается к дочери, что она чувствует себя обязанной напоминать, что у нее нет уверенности в способности ребенка взять на себя ответственность без напоминания.

Родитель: *Вы же не хотите сказать, что у пятилетнего ребенка может быть свое мнение.*

Комментарий. Фраза «Вы же не хотите сказать...» указывает на полное отсутствие понимания ребенка и на полное отсутствие уверенности в умственных способностях ребенка.

Родитель: *Я привык к тому...*

Комментарий. Эта золотая жила говорит нам о том, что родитель ригиден и не позволяет себе никаких отклонений.

Мать: *С учебой в школе у Джека все в порядке, но он такой небрежный.*

Комментарий. Золотая жила заключается в использовании слова «но», эта женщина — вечно недовольная мать, настроенная на негатив.

Родитель: *Я могу вам также сказать, что у меня есть плохая привычка...*

Комментарий. «Я могу Вам также сказать...» иной способ высказать фразу: «Будьте полегче со мной. Прежде чем вы выскажете мне, что я делаю неправильно, я сам расскажу Вам об этом, и вы отнесетесь ко мне с большим пониманием и снисходительностью».

Когда родители пришли на следующий сеанс, консультант спрашивает, как идут дела дома.

Мать: *Лучше, но я не знаю, сколько это продлится.*

Комментарий. Это — пессимистическое ожидание. Кроме того, она не желает, чтобы консультант испытал удовлетворение от того, что дал ей правильный совет.

Консультанту, обнаружившему золотую жилу, Дрейкурс советует «начать ее разрабатывать», потому что обычно она ведет к важной дополнительной информации. Консультанту здесь советуют, чтобы он просил привести ему конкретные примеры, иллюстрирующие сказанное, и задавал вопросы о поведении родителя в таких ситуациях.

9. Исследуйте структуру семьи. Как уже говорилось ранее в этой главе, обязательно следует изучить семейную структуру. Воспользуйтесь этой информацией для построения рабочих гипотез и для понимания психологической динамики данной проблемной ситуации.

10. Используйте прием «Типичный день». Во время первого интервью попросите клиента описать его типичный день. Это поможет сфокусировать беседу и быстрее раскрыть конкретные истоки проблемы. Ниже в этой главе будут приведены детали такого интервью.

11. Избегайте борьбы за влияние с клиентом. Зачастую в борьбу за влияние с клиентом оказываются втянутыми те консультанты, у которых есть стремление оказаться во всем правыми. Консультант должен легко признаваться клиенту, что он «бессилен» «заставить» клиента что-либо сделать и что он хочет принять то решение, которое примет сам клиент. Если же какой-либо клиент на протяжении некоторого периода времени активно сопротивляется всем попыткам помочь ему, то консультанту следует без обиняков и колебаний объяснить клиенту, что, возможно, он не подходит ему как консультант, и ему будет более полезен кто-то другой.

12. При необходимости прервите клиента. Желательно прерывать клиента, который пускается в болтовню, не относящуюся к затронутому вопросу. Мы не согласны с теми, кто полагает, что будет неуважительно или даже вредно прерывать клиента. Неуважительность будет зависеть от способа, которым консультант прервет клиента, а не от самого прерывания как такового. Если же консультант обязан понять проблему после первого же интервью, то прерывание клиента может оказаться абсолютно необходимым. Однако важно, чтобы консультант прервал клиента тактично и в нужный момент. Консультант может сказать следующее:

«Извините, одну секундочку. Несколько ранее вы сказали кое-что, что меня озадачило».

«Вы сказали кое-что, чего я не понял. Что вы имели в виду, когда...?»

«Вы не можете пояснить мне, что вы имели в виду, когда...?»

«Прежде чем мы пойдем далее, давайте обсудим вопрос, который вы затронули несколько ранее, а именно...?»

«Можно мы вернемся немного назад?...Можно мы поговорим об этом, прежде чем мы продолжим?»

Активное вмешательство консультанта способствует тому, чтобы терапевтический процесс протекал быстро и энергично, увеличивает широту обзора и глубину консультирования, а также удерживает высокий темп процесса консультирования и делает диалог более содержательным.

13. Указывайте на суть. Помогите клиенту понять способ организации его собственного поведения, указывая на самые принципиальные моменты его проблемной ситуации. Эта одна из основных целей консультирования, которая обсуждалась ранее в главе 3.

14. Учитывайте четыре цели неправильного поведения. Помогите родителям распознать плохое поведение ребенка, понять его цель и посоветуйте, что следует с этим делать (см. главу 4).

15. Давайте конкретные рекомендации. Будьте конкретны, давая советы и рекомендации. Разъясняйте их до мельчайших деталей, требуя от родителей повторения ваших рекомендаций, чтобы проверить точность их восприятия и понимания.

16. За один раз давайте ограниченное число рекомендаций. Прорабатывайте один или два вопроса, которые причиняют на данный момент времени наибольшее беспокойство. Консультанту следует заботиться о том, чтобы родители были уверены, что они смогут успешно применить данные им рекомендации. Успех, достигнутый в работе с одной или двумя проблемами, придаст родителям уверенности, и они будут готовы к дополнительным изменениям в будущем. Если за один раз будет дано слишком много рекомендаций, то родители могут не справиться, не выполнить их все и утратить уверенность в своих силах.

17. Предложите использовать семейный совет. Познакомьте семью с важностью такого коллективного органа, как семейный совет, и научите, как можно использовать его для более эффективного решения проблем. Для внесения такого предложения крайне важен выбор момента времени. Обычно лучше подождать, пока не будет достигнут некоторый прогресс, а уровень враждебности членов семьи не понизится. В противном случае семейный совет может послужить еще одной ареной для продолжения борьбы за власть (см. главу 6).

18. Предложите семье присоединиться к деятельности местного семейного образовательного центра или к группе обучения родителей. Объясните, что там они смогут получить много полезной информации от других родителей, имеющих сходные проблемы. Многие консультанты предлагают также родителям различные материалы для чтения и обучения.

19. Укрепляйте семью в ее уверенности в себе. Каждый сеанс консультирования должен включать ряд установок, направленных на поддержку уверенности семьи в своих силах. Они подробно описаны в главе 6. Кроме того, консультанту следует научить членов семьи тому, как надо взаимно приободрять и поддерживать друг друга.

20. Планируйте следующую консультацию. Лучше всего это делать в конце сеанса. Подготовьте краткий план. Спросите клиентов, каковы их предложения, что они хотели бы включить в обсуждение. В план должны войти дата и время следующей встречи.

Первичное интервью

Каждый консультант в конце концов подберет для себя наиболее подходящую ему структуру первичного интервью. Однако для начинающего семейного консультанта структурированный формат очень полезен. Мы отнюдь не настаиваем, чтобы консультант жестко следовал предложенной схеме, но она может быть ему полезна до тех пор, пока он не выработает свой собственный стиль. Консультирование никогда не должно превращаться во что-то негибкое или механистическое. Поэтому предлагаемый формат должен рассматриваться не как нечто обязательное, а скорее как рекомендуемая схема действий.

Интервью следует начинать с разминки. Поприветствуйте каждого члена семьи и спросите, как клиенты себя чувствуют в офисе, если консультирование проходит в офисе консультанта, или как они себя чувствуют перед аудиторией, если сеанс проходит в классах или в семейных консультационных центрах. Успокойте членов семьи, сказав, что их опасения понятны, и что сейчас вы будете обсуждать только те темы, о которых им удобно и хочется говорить. Это дает клиенту какое-то время, за которое он начинает воспринимать консультанта просто как человека. Обычно после этого клиент расслабляется и чувствует себя гораздо лучше.

Первым шагом в процессе консультирования должно стать установление правильных взаимоотношений между клиентом и консультантом, основанных на доверии и взаимном уважении. Важно, чтобы консультант «склонил» клиента на свою сторону

и завоевал его доверие. Поэтому особенно важна первая встреча. Одним из самых важных шагов в расположении к себе клиента и завоевании его доверия является выработка общей цели. Этот процесс подробно обсуждался в главе 3.

Следующий шаг – это оценка семейной структуры, психологической позиции каждого ребенка в семье, о чем мы говорили ранее в этой главе. Но при этом к семейной структуре следует относиться не как к единственному фактору, определяющему личностное развитие ребенка, а как к важной информации, имеющей вероятностный характер и позволяющей формировать рабочие гипотезы для дальнейшей работы.

Консультанту нужно узнать порядок рождения детей, их возраст и в каких классах они учатся. Знание класса, в котором учится каждый ребенок, может помочь консультанту определить, есть ли у них проблемы в этой области.

Пример. Если Пол, 11 лет, учится в пятом классе, а его сестра Барбара, 9 лет, учится в четвертом классе, то это сразу говорит консультанту о том, что, возможно, у Пола есть проблемы со школой. Он на два года старше своей сестры, но опережает ее только на один класс. Обычно одиннадцатилетние должны учиться в шестом классе. Скорей всего, Барбара – честолюбивая девочка, которая хочет догнать своего более взрослого брата. Для Пола это может быть источником сильной угрозы. Приняв это во внимание, консультант вправе выдвинуть предположение и проверить его во время интервью.

Консультанту желательно узнать, умирали в этой семье дети или были ли случаи прерванной беременности. Если это действительно происходило, то важно узнать, когда именно это случилось. Смерть ребенка или прерванная беременность может серьезно повлиять на взаимоотношения родителей и ребенка, рожденного после этого случая. В такой ситуации родители часто опекают ребенка сверх всякой меры. Умерший ребенок может канонизироваться, и тогда оставшиеся в живых дети должны постоянно конкурировать с умершим братом или сестрой. Как сказал нам девятилетний ребенок: «Мои родители относятся к умершему брату Эдварду как к ангелу. Он никогда не делал ничего дурного. Мне никогда не стать таким хорошим, каким был он».

Консультанту следует спросить, имел ли в прошлом или имеет ли сейчас кто-либо из детей серьезную болезнь, например,

полиомиелит, ревматизм или проблемы с пищеварением, были ли отмечены у кого-нибудь из детей врожденные органические нарушения, например, недостатки органов зрения, речи или слуха. Консультанту необходимо узнать, как долго болел данный ребенок, как во время болезни родители относились к этому ребенку и как они воспринимают ребенка сейчас. Информация такого рода может пролить свет на заявленную проблему не только в отношении идентифицированного «проблемного ребенка», но и в отношении гармонии или дисгармонии между братьями и сестрами. Больной ребенок или ребенок с врожденным дефектом обычно получает гораздо больше внимания и заботы со стороны родителей по сравнению со здоровыми детьми. Часто здоровые дети обижаются на это. Иногда маленькие дети могут испытывать желание заболеть, чтобы получать такое же внимание, как их брат или сестра. Кроме того, может случиться и так, что выздоровевший ребенок начинает продлевать свою болезнь, прибегая к плохому поведению. Цель этого – желание, чтобы родители заботились о нем так же, как до выздоровления.

Мы советуем, чтобы консультант расспросил о других людях, живущих вместе с семьей, и об их взаимоотношении с детьми. Это бабушки, дедушки, тети и дяди, служанки, гувернантки или воспитатели. Все эти люди могут оказывать влияние на поведение ребенка. Мы уделяем особое внимание бабушкам и дедушкам. Эти «посторонние» люди могут оказывать значительное влияние существующую проблему. Часто бабушки и дедушки вмешиваются в воспитание внуков, саботируя усилия родителей. Известны случаи, когда бабушки хранили пищу в своих комнатах, чтобы подкормить своих внуков, когда тех выгоняли за непослушание из-за обеденного стола. Есть такие бабушки и дедушки, которые дают внукам деньги после того, как родители отказали им в этом. Это косвенным образом убеждает ребенка в том, что родители ведут себя несправедливо по отношению к нему. Обычно бабушки и дедушки защищают ребенка, к которому они испытывают жалость. Поступая таким образом, они усугубляют проблему. Кроме того, существуют родители, которые до сих пор стремятся получить одобрение от своих собственных родителей. Такие родители реагируют на плохое поведение ребенка так, чтобы это понравилось бабушкам и дедушкам, даже если такая реакция не эффективна. Консультант должен помочь таким родителям освободиться от влияния своих собственных родителей. Дрейкурс (Dreikurs, 1972) советовал им не вступать с бабушками и дедушками в борьбу,

но и не уступать им. Родители могут соглашаться с бабушкой или дедушкой: «Да, я плохая мать. Возможно, ты права. Мне нужно будет подумать об этом», — но поступать им следует так, как они сами считают нужным.

Теперь консультант может спросить родителей, почему они пришли на консультацию. Предположим, что родители больше обеспокоены поведением одного из детей. Консультант может спросить, кто из детей их больше всего беспокоит. Попросите родителей описать поведение этого ребенка и привести пример конкретной ситуации, где он, по мнению родителей, ведет себя неправильно. Конкретные примеры позволят консультанту быстрее понять природу проблемы и ее причины. Такие утверждения, как: «Он всегда дерзит», «Она не может ни секунды сидеть спокойно», или «Он доводит меня до белого каления», — дают консультанту возможность понять ключевые моменты взаимодействия родителя и ребенка. Например:

Мать: *Вы не поверите, каким дерзким может быть Ганс.*

Консультант: *Приведите пример такой ситуации.*

Мать: *Например, в то утро, когда я попросила его не забыть сказать своей учительнице, что он простужен и что на перемене ей не следует выпускать его на улицу. Его ответом было: «Занимайся своим делом».*

Комментарий. Из этого ответа консультант может догадаться, что мальчику не нравится, когда мать указывает, что ему делать. Возможно, его спровоцировало ее требование «не забыть». Нас также может заинтересовать, всегда ли мать напоминает ему, что надо делать.

Консультант: *И как вы поступили?*

Комментарий. Дрейкурс (Dreikurs, 1972) всегда говорил, что «поведение ребенка становится понятным только в том случае, когда известны и поступки родителя, то есть когда нам известно, как реагирует на поведение ребенка родитель». Если мы к тому же спросим, что чувствовал выведенный из себя поведением ребенка родитель, то у нас соберется достаточно фактов для понимания истинной цели поведения ребенка (см. главу 4).

Мать:

Я отшлепала его по губам и сказала: «Я покажу тебе, как я занимаюсь своим делом». Я не позволю никому из моих детей так разговаривать со мной.

Комментарий. Из ответа матери консультант может сделать вывод, что и мать, и сын изо всех сил стремятся побольнее задеть друг друга. Каждый должен сделать что-то в отместку за то, что сделал или сказал другой.

Прежде чем углубиться в разбор поведения одного ребенка, консультанту следует прояснить, как обстоят дела с другими детьми в семье. Консультант может сказать следующее:

Консультант: *Прежде чем приступить к проблеме, которая у вас с Гансом, может быть, мы ненадолго отвлечемся и поговорим о других детях? Расскажите мне обо всех остальных ваших детях. К какому типу относится каждый из них? Как они ладят с вами и с другими членами семьи?*

Комментарий. Эта информация важна для того, чтобы консультант понял динамику семейной структуры. Например, может оказаться, что Тимоти ищет одобрения, демонстрируя готовность к сотрудничеству и отзывчивость. Возможно, Ганс воспринимает это как угрозу себе и пытается найти свое место, используя вызывающее поведение и заставляя родителей заниматься им. Может быть, он считает, что не сможет быть таким же хорошим и уважаемым, как его хороший брат. В самом лучшем случае он будет лишь жалким подобием Тимоти, а он не собирается мириться с этим.

Консультант, который не исследует личностные особенности и поведение других детей, может пойти неверным путем, пытаясь понять глубинные причины появления «проблемного ребенка».

Если присутствуют оба родителя, то консультанту следует узнать, что каждый из них думает по поводу того, как была описана их семейная проблема. Если же присутствуют другие члены семьи, то следует узнать и их реакцию на ту форму, в которой была изложена проблема. Если в самом начале консультации проблему излагала мать, как в предыдущем случае, то консультант может спросить отца: «Как вы видите эту проблему, мистер Смит? Вы ее воспринимаете так же, как ваша жена?» Если мнения расходятся,

то у консультанта может появиться желание узнать, как родители улаживают эти разногласия. Например:

Мать: *Что касается ее отца, то, по его мнению, Таня ничего плохого не делает. Он на все ее действия смотрит сквозь пальцы.*

Комментарий. Возможно, мать испытывает ревность к взаимоотношениям мужа и дочери и своими постоянными упреками, а может быть, и сценами она настраивает против себя как Таню, так и мужа.

Отец: *Это – чепуха, и ты это знаешь. Когда я уверен, что она не права, я не поддерживаю ее, но я не могу доставать ее так, как это делаешь ты. Я пытаюсь быть справедливым ко всем своим детям. Я, по крайней мере, пытаюсь, а ты и не пытаешься.*

Комментарий. Если консультант не вернет беседу к изначальной теме и не установит более конструктивный тон разговора, это может перерасти в супружескую ссору. Сейчас не совсем удачное время для перехода к консультированию супружеских отношений. Позднее консультант может предложить родителям обратиться за консультацией по поводу их собственных взаимоотношений.

Теперь консультант может спросить о том, как идут дела в школе, что делают родители, когда учитель жалуется на ребенка, и какое участие они принимают в выполнении домашних заданий. Консультант может также узнать много интересного, если спросит, как ведут себя дети, когда их берут с собой за покупками, когда ходят в гости к родственникам или к друзьям или когда играют с другими детьми, живущими по соседству.

Всегда следует спрашивать о том, как дети ладят друг с другом. Кто ладит лучше всех, а кто хуже и с кем? Это обычно позволяет уяснить, где присутствует самая большая конкуренция. Когда родители жалуются, что дети дерутся, консультанту следует разузнать, как в этих случаях поступают родители. Консультанту также следует расспросить о том, что чувствуют себя родители в то время, когда ребенок плачет или жалуется.

Консультант пытается узнать, как семья проводит свободное время, как развлекается и сколько времени каждый родитель

уделяет каждому ребенку. Детям необходимо, чтобы родитель хотя бы в течение некоторого времени был предоставлен только им; обычно это укрепляет взаимоотношения между ребенком и родителем. Особенно важно уделять какое-то время идентифицированному проблемному ребенку. Важно, чтобы один или оба родителя какое-то время посвящали только ему одному.

Теперь консультант может поговорить о «типичном дне» из жизни семьи. Рекомендуется, чтобы консультант использовал технику описания типичного дня, ибо, рассказывая о том, как проходит их обычный день, люди обычно спокойны и не чувствуют подвоха. В этом формате легко общаться и консультанту, и родителям. При этом встреча проходит довольно динамично, и центр внимания довольно легко переключается на обсуждение семейной проблемы. Эту технику следует дополнить наблюдением за тем, как родители реагируют на правильное или неправильное поведение детей в описываемых ниже ситуациях:

- Как дети просыпаются утром; нужно ли их будить и вызывает ли это какие-нибудь трудности.
- Как они умываются и одеваются.
- Как проходит завтрак.
- Всегда ли дети вовремя готовы к школе.
- Что происходит, когда дети возвращаются домой из школы.
- Как они относятся к просмотру телевизионных программ.
- Как дети ведут себя во время ужина.
- Что происходит, когда наступает время отправляться ко сну.
- Остаются дети ли в своих комнатах на всю ночь или нет, и т. п.

Каждый раз, когда родители говорят, что существуют какие-то трудности, консультант должен обратиться к конкретным деталям и узнать, как на это реагируют родители. Такая информация дает консультанту возможность узнать закономерности поведения (цели) детей и стиль поведения их родителей. Консультант может отметить все ситуации, где родитель вначале кричал, угрожал и затем уступил, или где родитель читал длинные лекции

и наказывал провинившегося ребенка. Некоторые родители могут не предпринимать никаких действий, но при этом жалеть себя и плакать, пытаясь заставить детей почувствовать свою вину.

Теперь консультант собрал достаточно важной информации, чтобы приступить к первому сеансу. Он может подвести итог своим наблюдениям и выдать на его основе предварительные рекомендации, или же наметить свою встречу с детьми. Если консультант решил встретиться с детьми, то им следует войти после того, как уйдут родители. Консультанту может многое дать наблюдение за тем, как дети входят в комнату, как они выбирают место, как рассаживаются, какие невербальные сообщения они посылают друг другу и консультанту. Полезные примеры использования этой техники можно найти в разделе этой главы, посвященному интервьюированию детей.

Во время знакомства консультант приветствует детей, протягивая руку для рукопожатия. Можно спросить их, как они чувствуют себя здесь, знают ли они, почему их родители пришли сюда и привели их с собой. Далее консультанту следует рассказать детям, в чем заключается его профессиональная роль и почему родители обратились к нему за помощью. Консультант обсуждает с детьми те проблемы, о которых рассказали родители. Следует спросить каждого ребенка, как он воспринимает ту или иную проблему и почему, по его мнению, она у них появилась. После обсуждения консультанту следует перейти к раскрытию истинных целей детей, используя технику вопросов «Может ли быть, что...?» и контролируя рефлекс узнавания.

Консультанту следует рассказать детям о тех рекомендациях, которые он собирается дать (или уже дал) их родителям, и спросить у детей, есть ли у них другие, возможно, более эффективные предложения о том, как улучшить данную ситуацию. Нередко бывает так, что дети предлагают более удачные идеи, чем те, что предложил сам консультант. В этом случае консультанту следует поздравить детей с удачным решением и сказать им, что именно их идею он сейчас предложит родителям. Ему следует спросить детей, хотят ли они присутствовать на второй части интервью, после того как родители вернутся в комнату, или же они предпочли бы подождать в другом месте. Консультанту следует принять их решение.

Некоторые консультанты с неохотой допускают детей на эту часть консультативной встречи. Они опасаются, что что-то может смутить детей, причинить им боль или обидеть. Мы не разделяем такой пессимизм. Более того, мы уверены в исходной честности

детей, в их способности понять ситуацию и адекватно на нее отреагировать. Большинство из них чувствуют удовлетворение от того, что им позволили принимать участие в разговоре, что их выслушивают. Часто детям после этого легче понять, что то поведение, которое они считали плохим, вызвано только их потребностью во внимании или их желанием поступить по-своему.

Когда родители возвращаются в комнату, консультант делится с ними своими впечатлениями о детях, не вдаваясь в детали беседы. Он рассказывает о целях, которые преследует каждый из детей, исходя из своей оценки увиденного и из проявлений рефлекса узнавания, замеченных во время раскрытия целей каждому из детей. Далее консультант выслушивает рассказ родителей о том, как они справляются с этими проблемами. Вначале он спрашивает родителей, есть ли у них какие-либо предложения, могли бы они по-другому, более эффективно, справиться с проблемой, и как они намерены поступать в будущем. Всегда предпочтительнее, чтобы сами родители имели возможность решить свои проблемы. Если родители попросят, объясните им, какие изменения в их поведении хотели бы увидеть дети. Однако если родители по-прежнему не могут решить, что им делать дальше, то консультант вносит свои предложения. Он должен заверить родителей в том, что в случае, если данные рекомендации не помогут, можно будет попробовать другие, эффективность которых тоже проверена. Следует помочь родителям осознать: что бы они ни делали, это нужно делать с уверенностью в себе и в своих детях. В тот момент, когда они засомневаются в эффективности предложенных рекомендаций, они неизбежно потерпят неудачу. Советы помогают только в том случае, если мы в них верим. Повторите данные семье рекомендации и убедитесь, что они правильно поняты. В заключение спросите родителей, есть ли у них еще какие-либо конкретные просьбы или вопросы, и при необходимости согласуйте с ними план следующей консультации.

Интервью с детьми

Как уже отмечалось ранее, консультант часто может почти сразу же выдвинуть гипотезу о тех ролях, которые играют дети в семье, и об их взаимоотношениях, исходя лишь из простого наблюдения

за тем, как они входят в комнату и занимают свои места. Консультанту следует отметить, кто входит первым, а кто испытывает нерешительность, переступая порог, и его нужно приободрить, чтобы он вошел в комнату; кто из детей отталкивает другого, чтобы занять определенное место, а кто проявляет заботу о брате или сестре и помогает найти место или забраться в кресло; кто из детей проявляет интерес или любопытство, а кто выглядит угрюмым или сердитым. Каждая из этих поведенческих реакций даст консультанту ключ к пониманию того, как дети относятся друг к другу и к ситуации, в которую они попали. Например, давайте проследим, как входят в комнату трое детей семьи Грант – Милдред, 12 лет, Стюарт, 9 лет, и Ноа, 5 лет:

Когда консультант пригласил их войти, Милдред сделала шаг назад и жестом руки пригласила всех внутрь комнаты.

Комментарий. Мы можем предположить, что она играет роль второй матери и чувствует ответственность за то, чтобы все шло правильно в отсутствие родителей. Она становится главной.

Стюарт оттолкнул Ноа, освобождая себе путь, и вбежал в комнату, расталкивая в сторону стулья, чтобы пробиться к первому креслу. Он сел, но через пару секунд перебрался на соседнее кресло. Прежде чем другим удалось войти, он быстро вернулся обратно на первое кресло. Он сидел, улыбаясь, с вызовом поглядывая на брата и сестру.

Комментарий. Мы можем предположить, что Стюарт может вести себя вызывающе и провоцировать родителей. Возможно, он более эгоцентричен по сравнению с другими; возможно, своим агрессивным поведением он провоцирует других детей. Возможно также, что у него есть сомнения относительно своего места в семье, что он никогда не бывает полностью уверен в том, что его поведение одобряется, а когда он делает правильный выбор, то не интересуется реакцией других людей. Именно поэтому его считают трудным ребенком.

Ноа стоял в дверях, с мольбой глядя на свою сестру. Когда консультант попытался взять его за руку, он отстранился и замотал головой. После этого Милдред подвела его к креслу и жестом попросила сесть. Ноа продолжал стоять. Когда

Милдред попыталась посадить его в кресло, он зафронтствовал и показал, что хочет сесть в то кресло, в котором сидел Стюарт. Милдред предложила Стюарту поменяться креслами, но тот отказался. Ноа продолжал тянуть Милдред за руку, ожидая, что она предпримет что-то в связи с этой ситуацией; он не собирался садиться в кресло, оставленное для него. Он начал плакать и звать свою мать. В конце концов консультант попросил, чтобы Ноа сел, потому что он хочет поговорить со всеми детьми. Ноа сказал, что он хочет стоять, и консультант ответил, что это его устраивает.

Комментарий. По всей видимости, Ноа – младенец в семье. Несмотря на то, что ему пять лет, по всей видимости, другие делают за него даже то, с чем он вполне мог бы справиться и сам. Он упрям и хочет делать все по-своему. Мы можем поинтересоваться, требуют ли дома родители или Милдред, чтобы Стюарт уступал своему младшему брату.

Консультанту следует мысленно зафиксировать эту свою «догадку» и проверить ее во время интервью с детьми. Эти предварительные догадки и гипотезы дают ему возможность очень быстро подойти к сути проблемы. После первоначальной «разминки» или краткого обсуждения, почему клиенты обратились к нему, консультант может раскрыть каждому ребенку цели его поведения. Особенно важно понять, согласуются ли собственные наблюдения консультанта с впечатлениями и предположениями, сложившимися у него после того, как он выслушал описания детей из уст их родителей. Консультант может усмотреть здесь определенные расхождения, и в этом случае ему надо объяснить их родителям, когда те вернутся в комнату.

Например, в случае с Ноа мать сказала, что он – независимый, любящий веселье, легко идущий на сотрудничество ребенок. Это утверждение противоречит поведению Ноа, продемонстрированному в кабинете консультанта. При дальнейшем исследовании консультант узнал, что родители действительно попросили старших детей принимать во внимание возраст Ноа и подстраиваться под его желания. Когда Ноа получает то, что он хочет, он становится приятным во всех отношениях. Консультант узнал также, что Ноа отказался ездить на школьном автобусе (он ходит в детский сад) и что мать вынуждена возить его сама. У Ноа нет друзей, что является еще одним показателем того, что он не ладит

с детьми. Этот пример демонстрирует, как много консультант может узнать о детях, хотя те еще не рассказали о себе ни слова.

Как отмечалось ранее, интервью с детьми должно быть коротким и дружественным по тону. Представившись, консультанту следует спросить, знают ли дети, почему родители привели их на консультацию.

Стюарт сообщил: «У меня есть проблема, потому что я не люблю убирать свою комнату». Консультанту следует спросить, у кого еще есть такая проблема. Из последовавшей далее дискуссии консультант сможет понять, что все остальные дети представляют собой полную противоположность Стюарту и содержат свои комнаты в очень аккуратном состоянии. Это может оказаться ключом к пониманию того, почему Стюарт создает проблемы, сохраняя в своей комнате беспорядок. Возможно, это позволяет ему добиться родительского внимания. Таким образом он может заставить мать обслуживать его, ибо она вынуждена принять на себя обязанность по уборке его комнаты.

Всегда, когда ребенок заявляет, что у него есть проблема, мы можем быстро помочь ему понять возможную причину такой проблемы, задав вопрос: «Как ты думаешь, почему возникла такая проблема?» Такого рода вопрос является преамбулой к следующему шагу, а именно к раскрытию ребенку цели его поведения. После того как ребенок приведет причины возникновения проблемы, консультант приводит свою версию. Некоторые специалисты рекомендуют спрашивать разрешение на раскрытие ребенку цели его поведения. В случае, если дети не дают такого разрешения, мы рекомендуем сразу же переходить к конфронтации ребенка с целями плохого поведения. Консультант говорит: «У меня есть соображение, почему у тебя существует такая проблема, и я собираюсь рассказать тебе, что я думаю по этому поводу. Может ли быть, что таким способом ты заставляешь свою маму заниматься тобой? Может быть, таким способом ты получаешь от матери больше внимания?» Выражение лица ребенка (рефлекс узнавания) служит индикатором того, что консультант прав. Если ребенок отрицает такую возможность, то консультант может перейти ко второй цели, к власти, и раскрыть ее ребенку, спросив: «Может ли быть, что ты не убираешь комнату потому, что не хочешь, чтобы кто-либо указывал тебе, что делать? Возможно, ты хочешь показать, что ты – главный и никто не может тебя заставить что-нибудь делать?» Консультанту следует перебрать все четыре цели, которых обычно добиваются дети, когда они отказываются

от сотрудничества, как это было описано в разделе «Конфронтация» в главе 4.

После того как консультант подтвердил свое предположение, он в состоянии помочь ребенку найти иной, более эффективный способ достичь своей цели. Кроме того, консультант может рассказать ребенку, что он предложит сделать родителям для разрешения этой проблемы.

Консультанту следует рассказать детям о проблемах в той форме, как их представили родители. Есть консультанты, которые считают, что это в некотором роде злоупотребление доверием родителей, и поэтому они избегают конфронтации детей с основной темой. Они могут попытаться подойти к этой проблеме окольными путями и задать детям наводящий вопрос, что-то вроде «Вы уверены, что у вас нет других проблем? Подумайте немного, может быть, вы вспомните что-то, что может быть создавать трудности для ваших родителей? Вы боитесь мне это сказать?» В большинстве случаев, если ребенок уже сказал, что у него нет проблем, он будет придерживаться этого утверждения и далее, и сеанс пройдет впустую.

Консультанту следует ставить ребенка непосредственно лицом к лицу с проблемой. Например, это можно сделать следующим образом: «Твоя мама сказала мне, что ты все время опаздываешь из школы домой. Почему?» Этот вопрос всегда следует задавать в случае, когда ребенку демонстрируют поведение, вызывающее проблемы, даже если ребенок и не знает ответа. Как указывалось, это предваряет следующий шаг. «У меня есть соображение, можно я скажу тебе, что я думаю? Может ли быть так, что...?» — и далее консультант переходит к технике конфронтации.

Другой пример: «Твоя мама сказала мне, что вы деретесь. Почему это происходит?» Консультант, задающий вопрос о том, кто первый начал драку, напрасно тратит время. Совершенно неважно, кто первым начал драку, а важно понять, кто и что от этого выигрывает.

Может случиться так, что первоначальные догадки консультанта оказываются ошибочными, и, возможно, ему придется сменить направление поисков. Консультанту следует принять это невозмутимо; построение гипотез всегда имеет вероятностный характер. После того как консультант обсудит проблемы, о которых рассказали дети, и те проблемы, которые беспокоят родителей,

ему следует сказать детям о тех рекомендациях, которые будут даны их родителям. Консультант может сделать это так:

«Ваши родители пришли сюда за помощью. Они очень хотят найти для вас такое решение, чтобы вы смогли лучше ладить друг с другом. В этом случае и сами они будут чувствовать себя лучше. Я скажу им, что вы – большие и умные дети и что у вас есть право драться друг с другом, если вы того пожелаете. Они могут попросить вас выйти из дома или удалиться в ваши комнаты для драки, но им не следует вас останавливать.

Далее я скажу, что твоя комната, Стюарт, принадлежит тебе. У тебя есть право содержать ее как в чистоте, так и в беспорядке, но твоим родителям не следует брать на себя ответственность за приведение комнаты в порядок. Это в некотором смысле оскорбительно для тебя. Твоя мать обращается с тобой так, как будто ты еще младенец, который не может позаботиться о себе. Я думаю, ты сам в состоянии привести свою комнату в порядок, если ты этого захочешь.

Билл, я предложу также твоей матери, чтобы она прекратила докучать тебе просьбами съесть завтрак. Ты можешь сам решать, хочешь есть завтрак или нет. Твоей маме следует предоставить тебе возможность решить это самому и не расстраиваться, если ты не пожелаешь его съесть».

Эти разъяснения должны быть краткими, их следует давать в дружеской манере, избегая любых выражений, которые принижали или стыдили бы детей. Мы снова подчеркиваем, что рекомендации, даваемые родителям, должны быть подробно и точно описаны. Это важно, потому что очень часто родители покидают консультацию, не вполне понимая смысл предложенных консультантом рекомендаций. В результате они выполняют рекомендации консультанта неправильно и часто терпят неудачу.

К концу сеанса консультант может пожать детям руки, пожелать им удачи и выразить надежду, что к тому времени, когда они встретятся в следующий раз, в их жизни многое переменится к лучшему.

Следующее интервью иллюстрирует несколько существенных моментов, о которых следует помнить консультанту при проведении интервью с детьми. Будьте кратки, точны и переходите сразу к проблеме. Уделите каждому ребенку одинаковое количество внимания, общайтесь с ними в дружеской и уважительной манере. Используйте технику конфронтации.

Проблемы. Родители обратились с жалобой, что Мелвин, 7 лет, берет деньги из сумочки матери и из кошелька отца. Иногда он приносит из школы вещи, говоря при этом, что он их якобы нашел. Их также беспокоит Марта, 9 лет, которая, по всей видимости, чересчур чувствительна и плачет по любому незначительному поводу.

Консультант: *Меня зовут Стив Деннер, я консультант, к которому обратились ваши родители. Я полагаю, что ты – Марта, а ты, должно быть, Мелвин. Как дела?*

Оба: *Спасибо, хорошо.*

Консультант: *Как вам здесь?*

Марта: *Мне немного боязно и грустно.*

Консультант: *А как ты, Мелвин?*

Мелвин: *У меня все в порядке. Где мои родители?*

Консультант: *Они находятся в другой комнате. Через некоторое время они вернутся. Вы можете их увидеть в любое время, как только пожелаете. Скажи, Марта, почему тебе грустно?*

Марта: *Я не знаю. Почему мои родители пришли сюда?*

Консультант: *Может быть, ты попробуешь догадаться. Почему они пришли?*

Мелвин: *Мама нам не сказала.*

Марта: *Да, мама нам не говорила и я не знаю.*

Комментарий. По всей видимости, эти дети привыкли к тому, что мама объясняет им, что происходит и что им следует делать.

Консультант: *Ваши родители пришли, потому что они хотят больше узнать о семейной жизни и о том, что им следует сделать, чтобы вы все стали счастливы. Как вы думаете, это веская причина, чтобы прийти?*

Марта: *Я думаю, да.*

Мелвин: *Да.*

Консультант: *У вас есть дома какие-то проблемы, которые ваши родители могли бы захотеть здесь обсудить?*

Марта: *У Мелвина есть проблемы.*

Комментарий. По-видимому, Марта хочет возвысить себя за счет брата.

Мелвин: *Ага.*

Консультант: *Какого рода проблемы, Мелвин?*

Мелвин: *Я не знаю. Иногда я дерусь в школе.*

Марта: *Ты крадешь.*

Комментарий. Наше предположение подтвердилось.

Консультант: *А ты что думаешь, Мелвин?*

Мелвин: *Возможно, вы правы.*

Марта: *Ты хочешь сказать, что я права. Ты сказал «вы», и это означает, что прав консультант.*

Комментарий. Марта снова принижает своего брата. Она намерена одержать победу.

Мелвин: *Я не всегда краду, только иногда.*

Консультант: *Я хотел бы вам обоим задать вопросы. Хорошо?*

Мелвин: *Хорошо.*

Консультант: *Марта, ты знаешь, почему ты мне рассказываешь такие вещи о Мелвине, о которых он, может быть, предпочел бы, чтобы ты промолчала?*

Марта: *Потому что он сам вам не рассказал бы.*

Консультант: *Я хотел бы сказать тебе, что я думаю. Может ли быть таким образом ты пытаешься показать мне, какая ты хорошая, указывая на то, как плохо ведет себя Мелвин?*

Марта: *(пожимает плечами) Нет.*

Консультант: *Мелвин, почему ты крадешь?*

Мелвин: *Я не знаю.*

Консультант: *Я уверен, что ты не знаешь. Но я хочу высказать предположение, почему ты так поступаешь. Может быть, ты так поступаешь потому, чтобы*

расстроить своих родителей, чтобы они рассердились и стали ругать тебя, потому что ты хочешь заставить их заниматься тобой?

Мелвин: *Может быть.*

Консультант: *У меня появилась другая мысль. Может быть, ты хочешь поступать так, как тебе хочется, и если тебе хочется что-то взять, что тебе не принадлежит, то никто не сможет тебя остановить?*

Мелвин: *(ухмыляется) Может быть.*

Консультант: *У меня есть еще одна мысль. Может быть, ты считаешь, что родители к тебе несправедливы, и ты хочешь расстроить их своим поступком и этим с ними расквитаться?*

Мелвин: *Я не понимаю, о чем вы говорите.*

Консультант: *Дай-ка я подумаю, как мне это объяснить. Может быть, ты считаешь, что родители на тебя рассердились и наказали тебя, когда ты ничего плохого не сделал?*

Мелвин: *Нет.*

Комментарий. Консультант не проводил конфронтацию Марты с целями ее поведения. Совершенно ясно, что ей необходимо быть хорошей девочкой за счет других. Из ответов Мелвина и наблюдения за его рефлексамми узнавания становится ясно, что ему нравится привлекать внимание и быть главным. Поскольку он ребенок, который склонен к отреагированию, консультант не стал проверять четвертую цель, но некоторые консультанты всегда проверяют все четыре цели.

Консультант: *Марта, твои родители сказали мне, что ты расстраиваешься и плачешь, когда они тобой недовольны.*

Марта: *Я ничего не могу с этим поделать.*

Консультант: *Можно я скажу, что я думаю? Может ли быть ты хочешь показать своим родителям, что ты — хороший ребенок, и потому им следует хвалить тебя и уделять тебе много внимания?*

Марта: *Да.*

Консультант: *Может быть, ты поступаешь только так, как хочется тебе, и ты будешь плакать тогда, когда тебе этого хочется, и никто не сможет остановить тебя?*

Марта: *Когда я плачу, я не могу с этим справиться.*

Консультант: *Милая девочка, никто тебя не обвиняет. Но это может тебе помочь понять, почему ты плачешь. Ты думаешь, что ты все время обязана быть такой хорошей. И иногда ты показываешь, какая ты хорошая, указывая другим, насколько плохим является Мелвин, и что ты никогда не совершила бы такие поступки, которые совершает он. Что ты думаешь по этому поводу?*

Марта: *Я действительно хочу быть хорошей, но когда я сообщала о Мелвине, я не желала для него неприятностей. Я всего лишь хотела, чтобы он перестал совершать плохие поступки.*

Консультант: *Что случилось, если бы ты не сообщила ничего о том, что делает Мелвин?*

Марта: *Я не знаю.*

Консультант: *Он когда-нибудь совершает хорошие поступки?*

Марта: *Иногда.*

Консультант: *Когда Мелвин совершает хорошие поступки, ты общаешься о них своим родителям?*

Марта: *Иногда.*

Мелвин: *Ты этого никогда не делаешь.*

Консультант: *Марта, ты очень хочешь быть хорошей. Точно того же хочет и Мелвин. Вы понимаете, что каждый из вас пытается, чтобы родители были заняты только им – ты, Марта, показывая, насколько ты хорошая, а Мелвин – совершая поступки, провоцирующие их, поскольку он не верит, что сможет быть таким же хорошим, как ты. Но ты можешь ему помочь. Ты хочешь этого?*

Марта: *Да.*

Консультант: *Я так и думал. Ты знаешь, как можешь ему помочь?*

Марта: *Не рассказывая моим родителям плохое о нем.*

Консультант: *Видишь, ты всегда это знала, и мне даже не нужно говорить тебе. Я хотел бы спросить тебя еще об одной вещи. Не хочешь ли ты узнать, что случится, если ты совершишь ошибку или если ты не всегда будешь хорошей? Не хочешь узнать?*

Марта: *Нет.*

Консультант: *Хорошо. Давайте забудем обо всем, кроме одной вещи, которую ты согласилась делать. Все замечательно.*

Есть ли еще что-нибудь, о чем вы хотели бы сказать мне, чтобы я обсудил это с вашими родителями? Что-нибудь из того, что они делают и что вам не нравится?

Мелвин: *Нет.*

Марта: *Я хочу. Когда Мелвин заходит в мою комнату, он устраивает там беспорядок, и мой папа всегда говорит мне, что мальчики отличаются от девочек — они неаккуратны. Я хотела бы, чтобы он этого не говорил, потому что в результате Мелвин считает, что он имеет право так поступать.*

Консультант: *Я обсужу это с твоим отцом. Есть еще что-нибудь, о чем вы хотели бы, чтобы я сообщил вашим родителям?*

Марта: *Когда мама берет меня с собой за покупками, она никогда не позволяет мне выбрать из одежды то, что мне нравится. Я всегда должна носить то, что нравится ей. Это нечестно.*

Консультант: *Хорошо. Я обсужу это с твоей матерью. Что-нибудь еще? (Нет ответа.) Хорошо, теперь я снова увижусь с вашими родителями. Вы хотите остаться вместе с ними? Вам не обязательно этого делать.*

Мелвин: *Нет. Я выйду и поиграю с моим трактором.*

Марта: *Я хотела бы остаться.*

Консультант: *Хорошо, тогда ты оставайся.*

Консультант попросил родителей вернуться. Он объяснил, как он понял цели детей, сообщил родителям то, о чем просили

дети, а также сказал, что Марта решила не сообщать ничего плохого о своем брате. Далее он обсудил с родителями волновавшие их вопросы, о которых они сообщили до того, как он поговорил с детьми, и дал свои рекомендации.

Раздельное консультирование членов семьи

Одна из целей консультанта – помочь семье увидеть ценность семьи как таковой, а не ориентироваться только на отдельных членов семьи. Во многих случаях этого можно достичь в процессе консультирования всей семьи целиком. Однако наш опыт свидетельствует, что гораздо легче установить взаимопонимание с родителями и с детьми в возрасте до девяти-десяти лет, если встречаться с ними раздельно. При совместном консультировании родители часто чересчур внимательно следят за поведением детей, наблюдая за каждым их движением, и дают им указания мимикой и жестами. Типичный случай, когда мать не слышит вопроса или замечания консультанта из-за того, что она слишком занята, делая замечание ребенку, что ему не следует ковырять пальцем в носу или совать палец в рот, что нужно успокоиться и внимательно слушать, что девочка не одернула платье, и т. п. Часто консультанту приходится повторять вопрос, потому что родители были заняты детьми. С другой стороны, дети зачастую смотрят на родителей, стараясь получить от них намек или подсказку, как им ответить консультанту. Иногда они вообще не отвечают, и тогда вместо них начинает говорить родитель. Беседа протекает не так гладко и не настолько эффективно по сравнению с раздельным приемом. По характеру описания родителями своих проблем с детьми и после беседы с детьми и наблюдения за ними у консультанта появляется достаточно точная картина того, как различные члены семьи взаимодействуют между собой.

В отсутствие детей родители более свободно обсуждают все, что их волнует, и все их внимание направлено на консультанта. Точно так же и дети в отсутствие родителей считают, что консультант ожидает от них ответа на все вопросы. Их ответы более искренни и непосредственны и не зависят от того, что хотели бы услышать от них родители.

Когда же дело касается более взрослых детей, то обычно их приглашают на консультацию вместе со взрослыми. Они обижаются, если их не включают в процесс консультирования. Это часто вызывает у них подозрения, и в случае отдельного консультирования они могут саботировать все усилия консультанта. Они могут отказаться от сотрудничества или же открыто выражать свой гнев.

Когда в семье есть и младшие и старшие дети, то обычно более взрослые дети присутствуют на обоих интервью – как вместе с родителями, так и вместе с младшими братьями и сестрами.

Совместное консультирование детей и родителей

Здесь консультант должен следовать той же последовательности шагов, которая была описана ранее в разделе, посвященном первичному интервью. Когда родители описывают поведение кого-то из детей, то каждого ребенка просят выразить собственную точку зрения на это описание. Детей также просят оценить то, как их описывают братья и сестры. Далее консультант просит каждого ребенка описать поведение родителей, и вся процедура повторяется вновь. Каждый раз, когда один член семьи затрагивает какую-нибудь проблему, консультант ищет подтверждения у других членов семьи. Цель – получить наиболее полное и достоверное представление о происходящем в семье. Консультант обычно спрашивает ребенка, что он чувствует, когда родители описывают его поведение определенным образом. При этом часто обнаруживается, что ребенок считает, что родители неправильно его понимают. Консультант спрашивает детей, какие реакции родителей на их поведение и какие оценки они считали бы справедливыми. Родителей просят прокомментировать пожелания детей.

Консультант постоянно стимулирует диалог между родителями и детьми. Каждого члена семьи консультант спрашивает, как, по его мнению, другие могли бы поддержать и подбодрить его. Он также спрашивает, что каждый из них хочет сделать для улучшения данной ситуации. Затем семья приходит к соглашению о том, как надо действовать, чтобы справиться с проблемой.

Далее приводится случай, иллюстрирующий консультативную встречу, на которой присутствуют все члены семьи. В состав семьи входят: отец, мать, Сандра, 17 лет (в старшем классе колледжа), Лекс, 16 лет (в младшем классе колледжа), Хелен, 13 лет (в 8 классе средней школы) и Буч, 9 лет (в 4 классе).

Комментарий. Можно считать, что здесь присутствуют три группы детей. Сандра и Лекс близки по возрасту и, возможно, они конкурируют друг с другом. Хелен может чувствовать свою удаленность от братьев и сестер, или же она может быть близка к Сандре. Лекс постоянно напрягает родителей постоянным бунтарским поведением. Буч может играть роль младенца в семье. Похоже, что больше всех его балует Сандра. Буч и Лекс, возможно, создали альянс против девочек, а может быть, Лекс обижается на Буча и у них мало общего.

После приветствия и знакомства консультант спросил о цели визита. Вслед за небольшой паузой, во время которой все молча переглядывались, ожидая, что начнет кто-то другой, разговор завела мать.

Мать: *Поскольку все молчат, я начну эту встречу с заявления, что как семья мы несчастны. Мы не разговариваем друг с другом. Единственно, когда мы говорим, это когда мы спорим или ссоримся.*

Консультант: *Как другие ответят на то, что сказала мама?*

Отец: *Я не совсем согласен со своей женой. Иногда мы хорошо проводим время вместе. Но в целом мы, по всей видимости, разделены. Каждый живет своей жизнью, и мы действительно много спорим. Это правда.*

Консультант: *А как считают другие?*

Буч: *Я согласен с моими родителями. Мы действительно много ссоримся.*

Сандра: *Я хотела бы узнать, почему мы пришли сюда и что вся эта беседа нам даст? Я согласна, что у нас мало что есть от семейной жизни. Слава Богу, для меня это недолго продлится.*

Консультант: *А вы что думаете, Лекс и Хелен?*

Лекс: *Я пришел сюда не за разговорами, поэтому избавьте меня от этого.*

Хелен: *Я думаю, это хорошо, что мы пришли. Может быть, мы узнаем, почему мы не ладим. Я согласна поговорить и меня здесь все устраивает.*

Консультант: *Относительно вас как семьи я вижу кое-что позитивное. К вашей чести, вы пришли все. Некоторые дети отказываются от визита.*

Отец: *Я не знаю, пришли бы они, если бы мы не настояли. По крайней мере, Сандра и Лекс не пришли бы.*

Консультант: *Сандра и Лекс, вы все же пришли, и это важно, но скажите мне, вы всегда выполняете то, о чем вас просит папа?*

Оба: *Нет.*

Консультант: *Но на этот раз вы все же выполнили то, что он просил, и здесь должна быть какая-то причина. Почему вы не отказались, Сандра? Вы не обязаны мне отвечать, если вы не хотите. Никто не обязан отвечать, но если вы будете говорить, это поможет мне понять вашу проблему. Я не собираюсь судить вас, поэтому вам нет нужды защищать то, что вы скажете.*

Сандра: *Ну, я пришла потому, что в некоторой степени мне было любопытно узнать, что вы будете делать.*

Комментарий. Она бросает вызов консультанту. Со временем, по мере того как события будут развиваться на этом сеансе, ему придется принять ее вызов и раскрыть ей цель, но не сейчас. Сейчас главная задача консультанта – заставить семью говорить.

Консультант: *А ты, Лекс, почему ты пришел?*

Лекс: *Я не хотел приходить, но затем я подумал, что, может быть, мне следует это сделать, потому что я хочу сказать моему отцу, что я о нем думаю. У меня никогда еще не было такого случая.*

Отец: *Что значит фраза: сказать, что ты думаешь обо мне? Так что ты думаешь обо мне?*

Лекс: *Поскольку ты спросил меня и поскольку я здесь, то ты можешь выслушать: хочу сказать тебе, что ты эгоистичный, самодовольный, замшелый консерватор.*

Отец: *Ну, теперь вы можете понять, что я имел в виду, когда говорил, что мы постоянно ссоримся. Вот вам пример.*

Лекс: *Я считаю, что ты начинаешь ссору, не я. Ты не хочешь узнать, почему я так считаю?*

Комментарий. Консультанту удалось добиться того, чтобы беседа начала разворачиваться.

Консультант: *Что другие думают по поводу того, что сказал Лекс?*

Мать: *Я думаю, что то, что происходит прямо сейчас, — это примерно то же, что происходит дома. Мой муж пресекает всякую возможность обмена мнениями.*

Отец: *Сейчас я услышал все, не хочешь ли ты...*

Консультант: *Не могли бы вы быть столь любезны подождать, пока все не прокомментируют, и после этого ответить.*

Сандра: *Мне кажется, что Лекс и мама не совсем справедливы к отцу, когда они говорят, что он всегда виноват. Лекс всегда сердится и всегда обвиняет отца. Я не хочу сказать, что с отцом легко ладить. У меня с ним тоже много проблем.*

Консультант: *А что думают другие?*

Хелен: *Я нахожу с ним общий язык. Хотя с мамой мне не всегда это удается. Она легко раздражается и не очень стремится понять.*

Консультант: *Мне бы очень помогло, если каждый из вас рассказал мне немного о том, какими он видит других членов семьи. Кто начнет?*

Лекс: *Я начну. Я уже сказал, как я воспринимаю отца. вы не можете достучаться до него. Я отказался от попыток. Что касается мамы, то она старается,*

но она все время жалуется и она всегда заставляет вас испытывать чувство вины. И с ней невозможно долго разговаривать. Что касается Сандры, мне она по-настоящему не нравится. Она «в каждой бочке затычка», всегда все знает и всегда говорит, что ты сделал неправильно. Мне нравится Хелен. Она мила и всем пытается помочь. Буч – занада. Я хочу, чтобы он повзрослел. У меня в действительности мало с ним общего.

Комментарий. Наши предположения об особенностях личности каждого ребенка оказались не совсем правильными. Хелен – человек, который пытается быть со всеми в хороших отношениях и является миротворцем. Это может быть реакцией на вызывающее поведение Лекса. Мы также ошиблись относительно возможного объединения мальчиков против девочек.

Консультант: Кто следующий?

Хелен:

Я уже сказала, какими я воспринимаю отца и маму. В некоторой степени я согласна с Лексом в том, что иногда Сандра проявляет мало участия, но он не совсем прав. Порой мне хочется поговорить с ней, но она от меня отмахивается. Буч может быть очень милым, когда ему этого хочется, но он часто ссорится и часто ведет себя так, как будто он – самая важная персона. Но мне он нравится.

Мать:

Я считаю, что у нас очень милые дети, и я не хочу, чтобы создалось впечатление, что я их не люблю или не горжусь ими. Но дайте-ка мне подумать, что можно сказать вам о каждом из них. Во взаимоотношениях с Сандрой у нас наступили самые худшие времена. Я хочу сказать, что у нас максимальное расхождение во мнениях. У нее все по-своему, и ничто не может ее остановить. Иногда я могу найти общий язык с Лексом. Его подолгу не бывает дома. У него есть приятели, к ним он прислушивается гораздо больше, чем к родителям. В душе он не плохой мальчик. Меня беспокоят его школьные дела, ведь я не знаю, хочет ли он закончить колледж.

Мы ладим с Хелен гораздо лучше, чем она сказала об этом раньше. На самом деле я не понимаю, что она имела в виду, когда говорила, что я легко раздражаюсь, я надеюсь, что она объяснит это позднее. Что касается Буча, может быть, мы его слегка балуем. Это наш последний ребенок, и, конечно, мы нянчимся с ним. Он может быть вредным и доставлять другим детям неприятности.

Консультант (обращается к отцу семейства): *Не хотите ли сейчас ответить?*

Отец: *Я не знаю, как начать. Кроме того, мне любопытно, почему моя жена обошла меня вниманием; она ничего не сказала обо мне. Может быть, я немного строг и не скажу, что я – всегда ангел, но я не настолько плох, каким меня обрисовали дети. Я бы выслушал тебя, Лекс, если бы ты говорил со мной на цивилизованном языке. Я не могу позволить тебе говорить со мной неуважительно, как ты обычно со мной разговариваешь.*

Лекс: *Хорошо, не задавайте мне больше вопросов. Я свое уже получил, вы можете продолжать без меня.*

Комментарий. Лекс снова бросает вызов консультанту. Важно чтобы консультант помог ему понять, почему он так делает.

Консультант: *Создается впечатление, Лекс, что ты слишком быстро отошел в сторону. Ты знаешь, почему? (Лекс не отвечает.)*

Консультант: *Можно, я скажу о своем впечатлении? Я могу ошибаться, но может ли быть, ты не будешь принимать участия в разговоре до тех пор, пока все не будет по-твоему? (Лекс не отвечает.)*

Консультант: *Может ли быть, ты думаешь: «Консультанту не удастся заставить меня говорить, я буду говорить тогда, когда я захочу».*

Лекс: *Возможно, вы ухватили суть.*

Консультант: *Лекс, ты хочешь увидеть изменения в своей семье?*

Лекс: *В зависимости от того – какие.*

- Консультант:** *Что должен сделать каждый член семьи, чтобы побудить тебя изменить свое поведения?*
- Лекс:** *Они могли бы перестать меня доставать.*
- Консультант:** *Вы могли бы привести конкретный пример?*
- Лекс:** *Я не хочу, чтобы мне на каждом шагу говорили, что мне делать.*
- Консультант:** *Можешь ли ты обратиться к каждому члену семьи и рассказать ему, что бы он мог сделать для того, чтобы ты почувствовал бы себя дома более комфортно.*
- Лекс:** *Отец мог бы прекратить напоминать мне, как много денег я трачу. Это мои деньги.*
- Консультант:** *Не хотите сделать свои комментарии, мистер Пил?*
- Отец:** *Правда, это твои деньги, но я не могу вынести того, как ты их проматываешь, подобно тому, как ты потратил целое состояние на сумасшедший гудок для машины.*
- Лекс:** *Это мои деньги. Я их заработал.*
- Консультант:** *Почему бы вам, мистер Пил, не позволить Лексу решать, как ему тратить заработанные им деньги?*
- Отец:** *Хорошо. Пусть будет так, если вы просите.*
- Консультант:** *Не потому, что я так говорю. Если вы хотите улучшить взаимоотношения, пожалуйста, не позволяйте себе вмешиваться в то, как Лекс тратит свои деньги. И относитесь к этому без всякого раздражения, даже внутреннего. Я знаю, что это будет трудно сделать, но это поможет.*
- Отец:** *Я постараюсь сделать все, что в моих силах. Я не буду вмешиваться в то, как он тратит свои деньги.*
- Консультант:** *Что мог бы сделать Лекс, чтобы оказать Вам поддержку?*
- Отец:** *Чтобы я почувствовал себя гораздо лучше, если бы он заботился о своем внешнем виде. Мне неприятно, когда у него такой неряшливый и грязный вид.*
- Консультант:** *Что ты на это ответишь, Лекс?*

- Лекс:** *Я не считаю, что я грязен. Я моюсь, но я могу не причесываться каждый день и могу носить мятые брюки.*
- Консультант:** *Что ты хотел бы сделать для того, чтобы оказать поддержку своему отцу?*
- Лекс:** *Если мои волосы доставляют такие неприятности, хорошо, я буду их причесывать, но в своей одежде я не собираюсь ориентироваться ни на твои, ни на чьи-то иные вкусы.*
- Консультант:** *Пока этого достаточно?*
- Отец:** *Это поможет, но не очень.*
- Консультант:** *Это договор между вами двумя. Итак, что каждый из вас будет делать?*
- Отец:** *Ты согласишься со мной и будешь мыть и причесывать волосы?*
- Лекс:** *Я согласен. Но я не говорил, что я буду мыть волосы, потому что я их и так мою.*
- Консультант:** *Что может сделать ваша мама, чтобы вы почувствовали себя дома лучше?*

Консультант проводит всю эту процедуру с каждым членом семьи. В результате семья приходит к соглашению по ряду вопросов. Возможно, временами кому-то из членов семьи придется пойти на некоторые уступки. В иных случаях родители должны согласиться с тем, что они раньше отвергали. Все внимание консультант уделяет одной проблеме, важной для каждого члена семьи, а другие рекомендации откладывает на следующую встречу. Этой семье важно дать шанс добиться успеха хоть в какой-то области совместного сосуществования, что послужит для них стимулом к заключению новых соглашений при следующей встрече у консультанта.

Консультанту следует выяснить, почему во взаимоотношениях Сандры и ее матери наступили трудные времена. Он может предложить, чтобы мать не так критически к ней относилась, была менее требовательна (как было заявлено Хелен) и принять то, что Сандра с отцом ладит лучше, чем с ней. Возможно, это является больным местом в их взаимоотношениях. Возможно, Сандре нужно предъявить такие комментарии (конфронтация):

«Может быть, вы обладаете правом поступать так, как вам этого хочется?»

«Может быть, вы считаете, что другие к вам несправедливы, и вы хотите с ними поквитаться?»

«Вы сознаете, что вы гораздо сильнее, чем ваши родители?»

«Может ли ваша мать заставить вас сделать то, чего вы не желаете делать?»

«А вы можете заставить ее не спать ночь и ждать вас, беспокоиться о вас, плакать, умолять вас, и т. д. Теперь скажите мне, кто сильнее?»

Консультант может раскрыть цели каждому ребенку, являющемуся источником проблем, и спросить, хотят ли дети что-то сделать ради изменения ситуации, пусть даже что-то одно. Если они ничего не хотят менять в своем поведении, то консультант может предложить им не спорить и не демонстрировать отвращения и презрения к своим родителям в беседе с ними. Только это одно помогло бы в налаживании взаимоотношений. Возможно, консультанту придется научить каждого, как избегать спора и при этом не уступать. Но это только подготовительная стадия. По мере улучшения взаимоотношений при отсутствии неприятных споров консультант может перейти к следующему шагу и определить какую-то область, где каждый согласен измениться и прийти к взаимному соглашению.

Когда ребенок жалуется, что родители обращаются с ним без уважения и доверия, консультанту следует изучить, обращается ли он сам с родителями с уважением и доверием. Ему следует также помочь всем членам семьи увидеть, насколько они доверяют друг другу и в какой степени они сами создают свои трудности.

Консультанту следует быть осторожным и не поддаваться искушению рассматривать детей как жертву родителей. Ребенок влияет на родителей точно так же, как они влияют на него. Родителям и детям должно быть открыто показано, как они поступают друг с другом, и для улучшения взаимоотношений на уступки должны идти обе стороны.

Более взрослые дети могут чувствовать, что любое их высказывание таит в себе потенциальную опасность. Они могут проговориться, а затем отказаться говорить. Консультанту следует применить здесь прием конфронтации. Далее приводятся некоторые примеры:

«Может быть, ты отказываешься говорить потому, что боишься, что сказанное не понравится твоим родителям. Может быть, тебе кажется, что они на тебя рассердятся или даже накажут?»

«Может быть, ты хочешь мне продемонстрировать, что ничто из того, что я скажу, не заставит тебя говорить? Что только ты решаешь, стоит ли тебе говорить и когда тебе следует говорить?»

«Может быть, вы об этом поговорили до того, как пришли сюда, и все дети решили не участвовать в этой консультации?»

Лучше тормозить детей или даже разозлить их, чем позволять им быть пассивными и проводить сеанс без их участия. В своем гневе они часто говорят о том, что их задевает. Не имеет смысла соблюдать спокойствие и ждать, когда пассивный подросток станет участвовать в беседе. Консультант должен подстраиваться под ситуацию и отвечать на спокойствие и на провокацию таким образом, чтобы пассивный участник активизировался.

Последующие сеансы

Консультанту следует встретиться с семьей, в особенности с родителями, еще хотя бы несколько раз, даже если родители проявляют энтузиазм и, по всей видимости, поняли и приняли советы консультанта, предложенные им на первом сеансе. Родителям нелегко будет отказаться от своих привычек, которых они придерживались в течение длительного промежутка времени. Постепенное сползание к старым, привычным формам поведения часто вызывает у них чувство беспокойства и разочарования. Они могут разувериться в своих силах или засомневаться в правильности данных консультантом рекомендаций. Им может понадобиться несколько сеансов, чтобы полностью понять ту роль, которую они играют в конфликте с детьми, а также то упорство, с которым дети порой провоцируют их. Поведение детей может даже ухудшиться, когда они почувствуют, что родители меняются и перестают поддаваться на их провокации, как это было до сих пор.

Важно, чтобы консультант возвращался с родителями к тому, что обсуждалось на предыдущей встрече, что было предложено консультантом и насколько родителям удалось воплотить эти рекомендации в жизнь. Когда родители подробно рассказывают, что сделали, и как отреагировали дети на направленное в их сторону родительское недовольство, то это помогает консультанту понять, почему попытки родителей изменить ситуацию достигли или не достигли успеха. При таком тесном взаимодействии консультант будет в состоянии выделить типичные реакции родителей на провоцирующего их ребенка. Далее для родителей существует несколько вариантов: можно в корне изменить способ реагирования, можно реагировать не так остро, можно не наказывать ребенка или вызвать его потрясение действиями, прямо противоположными тем, которых он ожидает.

Пример. Мать сообщила, что ее сын сказал ей: «Поцелуй мою задницу!» – когда она не разрешила ему выйти на улицу без пальто. Она никогда не видела своего десятилетнего сына столь удивленным, когда она ответила: «Судовольствием. Тольконими штаны и нагнись». В течение некоторого времени он стоял, выпучив на нее глаза, а затем они оба залились неистовым смехом. Она сказала консультанту, что в иные времена за такое оскорбительное высказывание она дала бы ему по губам.

Желательно, хотя и не обязательно, чтобы дети присутствовали и на последующих сеансах. В том случае, когда во взаимоотношениях наблюдался прогресс, присутствие на сеансе детей создает благоприятные условия для того, чтобы и дети, и их родители смогли выразить друг другу чувство взаимной признательности. В присутствии консультанта детям гораздо легче выразить свои позитивные чувства к родителям, в особенности, если они не привыкли говорить им комплименты.

В случае, когда родители, или дети, или и те и другие жалуются, что ничего не изменилось или что ситуация даже ухудшилась, консультант должен обратить все свое внимание на анализе специфических, мельчайших деталей процесса практической реализации данных им рекомендаций, на том, как реагировали дети на коррекционные мероприятия и что делали родители, когда все пошло не так, как надо. Консультант может даже разыграть в ролях какую-то определенную семейную ситуацию. При таком подходе он сможет уяснить для себя, как каждый из членов

семьи влияет на других ее членов, а также определить, действительно ли родители следовали тем рекомендациям, которые они получили на предыдущем сеансе.

Пример. Семнадцатилетний Александр спросил у отца, может ли он вечером воспользоваться автомобилем. Отец ответил отказом, не давая никаких объяснений. Александр захотел узнать причины, по которым отец ему отказал. Отец сказал, что он не должен давать каких бы то ни было объяснений. Это очень рассердило мальчика. Он ушел из дома, хлопнув дверью, и отсутствовал всю ночь.

Изначальный совет отцу (а у него с Александром уже было множество ссор по поводу использования автомобиля) состоял в том, чтобы обсудить с сыном возможное время, когда отец мог бы разрешить сыну пользоваться машиной. Им следовало прийти к соглашению, которое устраивало бы обоих. Александр мог бы согласиться использовать машину раз или два в неделю в определенные дни. Если бы его отец был последователен, они смогли бы избежать конфликта, о котором они рассказали.

Далее приводятся наиболее распространенные причины, по которым не удается осуществить позитивные изменения в семье:

1. Родители выбирают неудачное время для разговора; они по-прежнему напоминают ребенку, что и когда ему делать; они продолжают придираться или угрожать; и они по-прежнему разговаривают с детьми без должного уважения.
2. Один или оба родителя не могут перестать жалеть кого-то из детей, постоянно оказывают «помощь» этому ребенку и таким образом отталкивают от себя других детей.
3. Родители непоследовательны. Они выполняют рекомендации консультанта только тогда, когда они в хорошем настроении или бодры, но возвращаются к своим прежним методам воспитания детей, когда они устают или не видят немедленных результатов.
4. Родители нетерпеливы. Они не дают ребенку достаточно времени для выполнения его обязанностей и начинают все делать за него.

5. Родители могут по десять раз на дню приниматься рассказывать ребенку о недостойных мотивах его поведения, вызывая тем самым недовольство или делая его глухим к их речам.

Культурные различия

Консультанту, который работает с семьями, следует быть особенно внимательным к тем культурным установкам и ценностям, которых придерживаются его клиенты. В некоторых родителях культурные традиции настолько глубоко укоренились, что им бывает чрезвычайно трудно усвоить принципы воспитания детей, принятые в современном демократическом обществе. Они не могут поверить, что наши педагогические приемы эффективны и действительно будут работать. Некоторые из этих родителей в состоянии понять, что им предлагается верный совет, но еще не могут ему последовать. Многие родители путают демократические принципы воспитания детей с вседозволенностью и поэтому отказываются их использовать.

В таких ситуациях бывает необходимо переобучение родителей. Далее приводится пример, в котором у родителей существуют проблемы с обоими детьми: Мелитой, 6 лет, и Джарвалом, 3 лет. Отец родом из Пакистана, а мать – из Югославии.

Проблемы. Мелита бесцельно тратит время и никогда вовремя не готова к школе. Джарвал отказывается делать что-либо самостоятельно. Кто-то должен кормить его, иначе он будет кричать и бросать на пол тарелки с едой. Каждый раз, когда родители ему в чем-либо отказывают, он бросает и ломает предметы. Как-то в ярости он сорвал занавески, а в другой раз он взял кухонный нож и порезал простыню. Оба ребенка упорно хотят спать с родителями. Вечером они отправляются в свои комнаты, но как только родители идут спать, оба бегут к ним в комнату и залезают под их одеяло.

Отец не видит ничего плохого в поведении детей, потому что «таковы все маленькие дети». Еще он считает, что для детей хорошо быть ночью рядом с родителями, ибо это обеспечивает им чувство безопасности и защищенности. На его

родине нет ничего необычного в том, что дети спят вместе с родителями.

Мать считает, что с детьми что-то не так, в особенности с Джарвалом, и нужно что-то делать. Но она утверждает, что никогда не сможет вынести плач ребенка, даже когда она понимает, что лучше всего было бы его не замечать. Она всегда успокоит ребенка и уступит его требованиям. Никакие уговоры не смогли убедить мать принять наши предложения сказать ребенку, что он может плакать и беситься сколько угодно, но она ему не уступит. Она всегда отвечала: «Я знаю, что вы правы, но я знаю и то, что никогда не смогу этого сделать».

В данной ситуации консультанту лучше сконцентрироваться на той области, которая для родителей не столь болезненна, и подождать до тех пор, пока новые предложения покажутся им более приемлемыми. Как только родители добьются успеха в одной области, они почувствуют большую уверенность в своих силах и захотят применить другие советы, предложенные консультантом. В нашем случае родители согласились отвести детям заранее установленное время для просмотра телевизионных передач. С телевизором всегда возникают большие проблемы и споры. Они также согласились разрешать детям по утрам выбирать себе одежду, что было весьма трудным решением для матери, поскольку она была перфекционисткой.

Когда семья в полном составе пришла на следующую консультацию, стало известно, что после нескольких трудных дней телевизионная проблема была решена. Кроме того, дети были счастливы, что им разрешили носить то, что они сами выбирают. Консультант предложил поработать над проблемой Мелиты с едой. Она ела очень медленно, бесчисленное число раз выскакивая из-за стола, а затем возвращаясь к нему. Было решено, что мать будет убирать еду со стола, как только Мелита покинет его в первый раз. Мелита тоже, пусть и неохотно, согласилась на это. Это решило проблему Мелиты с едой. Постепенно консультант смог предложить и другие изменения, которым родители захотели последовать. Но даже теперь консультант должен продвигаться вперед очень медленно, давая каждый раз только одну рекомендацию для каждого ребенка. Большое количество рекомендаций могло бы запутать родителей, и они бы их полностью проигнорировали.

Бесполезно напоминать родителям, что культура их предков может отличаться от демократической культуры современных

Соединенных Штатов. Тем не менее консультанту следует мало-помалу постараться помочь родителям понять, что вся семья будет счастливее и что дети будут лучше приспособлены, если они поймут происшедшие изменения и примут для себя ценности современной жизни.

Использованная литература

- Ansbacher, H. L. , & Ansbacher, R. (Eds.). (1964). *The individual psychology of Alfred Adler*. New York: Harper & Row.
- Dreikurs, R. (1968). *Psychology in the classroom* (2nd ed.). New York: Harper & Row.
- Dreikurs, R. (1972). *Coping with children's misbehavior*. New York: Hawthorn Books.

Библиография

- Bettner, B. , & Lew, A. (1996). *A parent's guide to understanding and motivating children*. Newton Centre, MA: Connexions Press.
- Dreikurs, R. , & Cassel, P. (1995). *Discipline without tears*. New York: Penguin Books.
- Dreikurs, R. , & Soltz, B. (1964). *Children: The challenge*. New York: Hawthorn Books.
- Grunwald, B. (1973). *Rudolf Dreikurs' contributions to education*, in proceedings of the Rudolf Dreikurs Memorial Institute, Espinho, Lisbon, Portugal.