

ления стресса главные усилия необходимо сосредоточить на проблемах профилактики стресса; 2) после появления стресса основное внимание уделяется мерам активного противодействия стрессу; 3) в острой стрессовой ситуации осуществляются мероприятия первоочередной самопомощи. Процесс профилактики профессиональных стрессовых ситуаций – это прежде всего своевременное, неотложное решение профессиональных проблемных ситуаций, избегание отсрочки решения этих ситуаций или их откладывание на будущее.

Одним из подходов по профилактике стрессовых ситуаций является прогнозирование стрессогенных факторов и преждевременная подготовка к стрессам, т. е. формирование стрессоустойчивости. К основным мерам этого направления необходимо отнести следующие: 1) использование разнообразных тестовых методик, самонаблюдение для познания себя и раннего обнаружения стресса; 2) ознакомление с опытом других, специальной научной литературой по проблематике профессионального стресса; 3) динамическое формирование адекватного образа жизни; 4) физические упражнения; 5) наличие эффективной среды природной поддержки (семья, социальное окружение, друзья, родственники); 6) формирование волевых качеств (целенаправленности, инициативности, настойчивости, выдержки (самообладания), решительности, выносливости).

Список использованной литературы

1. Брайт, Дж. Стресс: Теории, исследования, мифы : пер. с англ. / Дж. Брайт, Ф. Джонс. – СПб. : Еврознак, 2003. – 352 с.
2. Гринберг, Дж. Управление стрессом : пер. с англ. / Дж. Гринберг. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.
3. Леонова, А. Б. Профессиональный стресс в процессе организационных изменений / А. Б. Леонова, И. А. Мотовилина // Психол. журн. – 2006. – Т. 27, № 2. – С. 79–92.

Г. В. ЛАГОНДА

Беларусь, Брест, Брестский областной ИРО

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕДПИСАНИЯ «КАК УХУДШИТЬ...» В ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Предписание «Как ухудшить...» является одним из наиболее универсальных на начальном этапе краткосрочной стратегической психотерапии. В качестве задания между первой и второй терапевтической сессиями клиенту предлагается размышлять над вопросом следующего содержания:

«Если бы я намеренно хотел усугубить свою проблему, то что мне пришлось бы делать или не делать, думать или не думать, говорить или не говорить?» Известно, что, отвечая на данный вопрос, человек выявляет предпринятые им деструктивные попытки решения проблемы. Соответственно, предписание «Как ухудшить...» выполняет две функции.

Для психотерапевта оно имеет диагностическое значение. Дело в том, что, заявляя проблему, клиент не в состоянии развернуть ее полномасштабную карту. Причин тому множество: вытеснение, сопротивление, недоверие к специалисту, страх, неверная расстановка приоритетов, не критичность в связи с погруженностью в свои переживания и пр. Благодаря предписанию может выясниться, что за фагофобией, по поводу которой обращается за помощью клиент, стоит генерализованное тревожно-фобическое расстройство. Последнее всегда индивидуально варьирует по своим сюжетным линиям. И они также проявляются в ходе работы над предписанием. Таким образом, на второй сессии терапевт располагает довольно подробной и развернутой картой проблемы клиента.

Для клиента предписание преподносится исключительно как диагностическое. Эта идея потенцируется метафорами. Классики стратегического подхода используют метафору проволоки. Они говорят, что отягощенный проблемой человек напоминает того, у кого согнут внутренний стержень. Но, чтобы разогнуть проволоку, необходимо понимать, как она гнется в принципе. Нам ближе другой прием – сравнение проблемы с врагом, которого необходимо победить. Чтобы этого добиться, врага необходимо знать в лицо.

В реальности, кроме диагностической функции, данное предписание ведет еще и к терапевтическому эффекту. Находя все новые и новые ответы на заданный вопрос, клиент приходит в смятение, которое сменяется потрясением. Ведь это вопрос о том, как усугубить проблему собственными руками. И вот выясняется, что человек использует десятки способов, чтобы «собственноручно» причинять себе душевные страдания. Это открытие не из приятных! Одна из клиенток в начале второй сессии в сердцах воскликнула: «Да я просто гестапо по отношению к самой себе». Этот эмоционально-корректирующий опыт и является запланированным эффектом предписания.

Как и большинство других, предписание «Как ухудшить...» построено в духе древнекитайской стратагемы «переплыть море втайне от неба». Оно подается исключительно как диагностическое, а на самом деле скрывает запланированный терапевтический эффект. Пережив эмоциональное потрясение, клиент начинает бояться делать то, что входит в список «Как ухудшить...». Иными словами, опасаясь причинить себе вред, он сам начинает избегать дисфункциональных попыток решения проблемы.

В случае тревожно-фобических расстройств возникает парадоксальная ситуация «страх против страха». Человек испытывает страх перед мыслями и действиями, вызывающими тревогу, и, как следствие, прекращает их.

Выше представлено идеальное развитие событий, которое на практике происходит не так часто, как хотелось бы. В реальности возникает ряд сложностей. Во-первых, формулировка вопроса довольно витиевата, и клиенты с невысоким уровнем образования просто не понимают сути вопроса. Во-вторых, часть людей пишут про независящие от них обстоятельства и действия окружающих. В-третьих, зачастую в ответах представляются выдуманные ситуации вроде «избивать свою дочь». В-четвертых, путаются причины со следствиями. К примеру, ипохондрик заявляет, что если прекратит медицинские обследования, то станет чувствовать себя хуже. В-пятых, даже создав правильный список ответов, клиент далеко не всегда испытывает инсайт: «Бог мой, да это же я сам себе палач!»

Получается, что предписание «Как ухудшить...», обладая мощным терапевтическим потенциалом, требует некоторой доработки, что и было сделано в ходе нашей клинической практики. Ниже будут представлены соответствующие рекомендации.

Мы начинаем с того, что даем задание в письменной форме. Столь сложный и неожиданный вопрос крайне проблематично воспринимается на слух. После того как клиент под диктовку записал вопрос, выделяется несколько минут на его обдумывание. Затем начинается обсуждение, в ходе которого выясняется, как вопрос был понят. Предлагается сделать парафраз. В случае необходимости даются подробные разъяснения. Делается акцент на том, что подразумеваются именно собственные действия и мысли клиента, а не независящие от него обстоятельства. Мы просим его в поисках ответов не прибегать к фантазиям. Нафантазировать можно что угодно. Необходимо отталкиваться от пережитого опыта и давать те ответы, правильность которых подтверждена практикой.

Однако и этого может оказаться недостаточно. В большинстве случаев работу над предписанием мы начинаем прямо во время первой сессии. Задача – создать образец, на который в последующем можно было бы ориентироваться. Конечно, желательно, чтобы сам клиент выдвинул несколько предложений, которые послужили бы в последующем образцом. Для этого используются наводящие рассуждения. Благо, что во время исследования проблемы клиент уже сообщил массу информации о принятых попытках ее решения. В крайнем случае мы предлагаем несколько готовых (основанных на высказываниях клиента) ответов, предварительно получив подтверждение об их справедливости.

Несомненно, что столь тщательная предварительная проработка предписания занимает много сессионного времени. Однако игра стоит

свеч, поскольку значительно повышается вероятность того, что клиент в межсессионный период переживет запланированный инсайт. В результате он сам начнет воздерживаться от поступков и мыслей, подпитывающих проблему, а значит, станет чувствовать себя лучше. Порой значительно лучше. Тогда на второй сессии достаточно лишь реструктурировать произошедшие изменения.

Если искомым изменений не произошло, мы стремимся к тому, чтобы клиент пережил эмоционально корректирующий опыт во время второй сессии. Для этого просим зачитать список ответов и пометить галочками те из них, которые он реализует на практике. Просим пересчитать. Как правило, их больше десяти. После театральной паузы сообщаем, что он искусно использует десятки способов, чтобы вредить себе, не прибегая к чужой помощи. Он просто преуспел в этом. Он – гроссмейстер самовредительства. Наши поздравления. В подавляющем большинстве случаев клиент переживает необходимое замешательство. Тогда мы предлагаем следующее предписание, которое назвали «Как ухудшить – 2»: «Так замечательно созданный Вами список необходимо выучить и держать в памяти. Я понимаю, что вряд ли Вы сможете воздержаться от перечисленных в нем поступков и мыслей. Скорее всего, Вам это не под силу. Но каждый раз, когда Вы попытаетесь сделать что-то из этого списка, возьмите мысленную паузу и напомните себе, что тем самым сами себе будете причинять душевную боль. После этого поступайте, как хотите. Хотите – причиняйте себе страдания, а, может, и не захотите делать этого. Как будут обстоять дела, расскажете мне следующий раз». Кстати, список можно дорабатывать.

На третьей сессии обычно выясняется, что клиент стал эффективно избегать многих действий, которыми может наносить себе ущерб. Многих, но не всех. Что-то еще остается. Для окончательной победы предлагается предписание «Как ухудшить – 3». Клиенту предписывается завести блокнот, в котором он должен фиксировать все случаи, когда он занимался самовредительством. Вечером он должен уделить несколько минут, чтобы просмотреть эти записи и впечатлиться, как он в этом преуспел.

А. Я. ЛЕВАНЮК

Беларусь, Брэст, БрДУ імя А. С. Пушкіна

ЭТНАПСІХАЛІНГВІСТЫЧНЫЯ АСАБЛІВАСЦІ КАМУНІКАТЫЎНЫХ ПАВОДЗІНАЎ УСХОДНІХ СЛАВЯН

Рускія, украінцы і беларусы – народы, вельмі блізкія паміж сабой па генатыпе, мове, культуры, агульнасці гістарычнага развіцця. Пераважная большасць рускіх, украінцаў і беларусаў жыве ў межах сваіх этнічных