

18+

Игорь Алфёров

Спроси меня страшно

Искусство отвечать
на невыносимые вопросы
в психотерапии

Игорь Алфёров

**Спроси меня страшно. Искусство
отвечать на невыносимые
вопросы в психотерапии**

«Издательские решения»

Алфёров И.

Спроси меня страшно. Искусство отвечать на невыносимые вопросы в психотерапии / И. Алфёров — «Издательские решения»,

Клиенты уходят? Вы блестяще ставите диагноз, но они не возвращаются, оставляя вас с раздражением и сомнениями. Эта книга — настройка профессионального слуха. Вы научитесь распознавать за словами клиента запрос о безопасности, расшифровывать три уровня диалога и превращать свои реакции в инструмент терапии. Книга на 31 примере показывает, как превратить кризис в точку роста. Для тех, кто устал от текучки и хочет глубины и уверенности.

Содержание

Аннотация	7
Эта книга — не сборник правильных ответов. Это практический гид по настройке профессионального слуха	7
Клиенты уходят после первой сессии, исчезают на третьей, обрывают терапию на пике работы. Знакомо?	8
Об авторе	9
Книга для психологов и психотерапевтов, которые устали от «текучки» и хотят	10
Введение	11
Работа над ошибками, которых можно было избежать	11
Как устроена эта книга и как ей пользоваться?	12
О чём эта книга на самом деле?	13
Чего вы сможете достичь, погрузившись в эту книгу?	14
ЧАСТЬ 1	15
ГЛАВА 1	15
Что на самом деле спрашивает клиент?	15
Почему это сложно для психотерапевта?	16
Как ответить?	16
Как балинтовская группа помогает?	18
Практика. Честный разговор с собой о цене	18
Вопросы для саморефлексии	18
ГЛАВА 2	19
Что на самом деле спрашивает клиент?	19
Почему это сложно для психотерапевта?	20
Как ответить?	20
Как балинтовская группа помогает?	21
Практика. Ваша личная позиция о гарантиях	22
Вопросы для саморефлексии	22
ГЛАВА 3	23
Что на самом деле спрашивает клиент?	23
Почему это сложно для психотерапевта?	24
Как ответить?	24
Как балинтовская группа помогает?	25
Практика. Ваша уникальность без сравнений	26
Вопросы для саморефлексии	26
ГЛАВА 4	27
Что на самом деле спрашивает клиент?	27
Почему это сложно для психотерапевта?	28
Как ответить?	28
Как балинтовская группа помогает?	30
Практика. От гипотезы к языку клиента	30
Вопросы для саморефлексии	30
ГЛАВА 5	32
Что на самом деле спрашивает клиент?	32
Почему это сложно для психотерапевта?	33
Как ответить?	33

Как балинтовская группа помогает?	35
Практика. Выдерживание незнания	35
Вопросы для саморефлексии	35
ГЛАВА 6	37
Что на самом деле спрашивает клиент?	37
Почему это сложно для психотерапевта?	38
Как ответить?	38
Как балинтовская группа помогает?	39
Практика. Ваша позиция о личном опыте	40
Вопросы для саморефлексии	40
ГЛАВА 7	42
Что на самом деле спрашивает клиент?	42
Почему это сложно для психотерапевта?	43
Как ответить?	43
Как балинтовская группа помогает?	45
Практика. Ваша речь о надежде без самораскрытия	45
Вопросы для саморефлексии	45
ЧАСТЬ 2	47
ГЛАВА 8	47
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Спроси меня страшно Искусство отвечать на невыносимые вопросы в психотерапии

Игорь Алфёров

© Игорь Алфёров, 2026

ISBN 978-5-0069-8869-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Эта книга — не сборник правильных ответов. Это практический гид по настройке профессионального слуха

Вы научитесь:

- Слышать за вопросом клиента скрытый запрос о доверии, границах и безопасности.
- Расшифровывать три уровня любого сложного вопроса: содержание, отношения и процесс.
- Превращать свою реакцию (контрперенос) из помехи в главный диагностический инструмент.
- Строить ответы, которые укрепляют терапевтический альянс, а не разрушают его.
- Понимать, почему даже самых блестящих техник недостаточно, если не с кем обсудить слепые пятна.

Автор, Игорь Алфёров — психолог-психоаналитик с 19-летней практикой и сертифицированный ведущий балинтовских групп — на примере 31 сложного диалога показывает, как превратить момент кризиса в точку роста для терапевтических отношений.

Клиенты уходят после первой сессии, исчезают на третьей, обрывают терапию на пике работы. Знакомо?

Вы провели блестящую диагностику, но клиент не вернулся. Объяснили план терапии, но после второй встречи получили вежливое «спасибо, я подумаю». Чувствуете раздражение, растерянность, сомнения в собственной компетентности.

А что, если момент ухода зашифрован в самых обычных вопросах клиента? В его «Сколько это стоит?», «Мне стало хуже» или «Вы меня осуждаете?»?

Об авторе

Игорь Алфёров — психолог-психоаналитик с 19-летней практикой, для которого психотерапия — это не только работа в кабинете, но и постоянное исследование самих терапевтических отношений.

Его профессиональный путь — это путь от индивидуальной практики к глубокому убеждению в том, что устойчивое мастерство психотерапевта рождается и поддерживается только в профессиональном сообществе.

— Ведущий балинтовских групп, сертифицированный по критериям Международной Балинтовской Федерации (IBF).

— Член оргкомитета Московского отделения Балинтовской Ассоциации (Россия).

— Регулярный докладчик и ведущий групп на балинтовских конференциях с международным участием.

— Ведущий программы обучения и сертификации балинтовских лидеров.

— Постоянный участник супервизии для ведущих балинтовских групп под руководством Вице-президента Балинтовской Ассоциации В. А. Винокура.

— Организатор Балинт-клуба — открытого сообщества для ведущих балинтовских групп и помогающих практиков.

— Преподаватель в Международном институте Арт-терапии (МИАТ).

В своей работе Игорь фокусируется на «слепых пятнах» практики — на тех моментах, когда психотерапевт и клиент застревают в сложных, полных невысказанных чувств диалогах. Он убеждён, что умение слышать за вопросом клиента его глубинную потребность — это ключевой навык, который напрямую влияет на эффективность и длительность терапии.

Свою миссию он видит в том, чтобы помогать психотерапевтам выходить из профессионального одиночества, развивая в себе этот «балинтовский слух» — способность рефлексировать над процессом, а не только над содержанием сессии.

Игорь — автор статей и экспертных комментариев в СМИ, но главной его публичной площадкой остаётся телеграм-канал о трудностях психотерапевтической практики (*все контакты и ссылки — в конце книги*), где он честно и без глянца разбирает реальные трудности психотерапевтической практики.

Эта книга — естественное продолжение его работы: попытка передать накопленный опыт не как свод правил, а как приглашение к совместному размышлению над самым сложным и самым человечным в нашей профессии.

Книга для психологов и психотерапевтов, которые устали от «текучки» и хотят

Глубины вместо поверхностных техник.

Уверенности вместо тревоги в сложных диалогах.

Осознанной практики вместо работы «на ощупь».

А также для тех, кто интуитивно чувствует, что настоящее мастерство рождается не в одиночном плавании, а в профессиональном сообществе, где можно без страха разбирать самые сложные случаи.

После этой книги вы будете слышать не только слова клиента, но и музыку ваших с ним отношений. И это изменит всё.

Введение

Работа над ошибками, которых можно было избежать

Несколько лет назад в моей практике был случай, который я до сих пор помню с чувством лёгкого сожаления. Молодая женщина, пришла с жалобами на панические атаки. Мы провели, как мне тогда казалось, блестящую диагностическую сессию. Я чётко увидел паттерн, наметил план, объяснил, как работает психотерапия. Клиентка внимательно слушала, кивала, благодарила в конце. И исчезла. На моё вежливое письмо-напоминание пришёл сухой ответ: «Спасибо, я пока передумала».

Тогда я, конечно, нашёл себе оправдания: «не моя клиентка», «не готова к работе», «найдёт другого специалиста». Но где-то в глубине сидело неприятное чувство — чувство профессиональной неловкости. Будто я что-то важное прозевал. И лишь позже, обсуждая в балинтовской группе другой, похожий случай, я осознал: она, ещё на той первой сессии, задала мне несколько «неудобных» вопросов. О цене. О гарантиях. О том, как выглядит успех. А я, увлечённый своей блестящей диагностикой, ответил на них правильно, точно и совершенно не услышав, что на самом деле она спрашивала.

Она спрашивала не «сколько стоит час», а «стою ли я этих инвестиций? Не обернутся ли они очередным разочарованием?».

Она спрашивала не «когда будет результат», а «можно ли вам доверить мою уязвимость? Выдержите ли вы её?».

Я дал информацию там, где человек ждал встречи. Я ответил на слова, пропустив смысл.

Дорогой коллега, если у вас в практике бывало похожее — когда клиент уходит после первой или второй встречи, оставляя вас наедине с чувством недоумения и вопросом «что не так?» — эта книга написана для нас с вами.

Как устроена эта книга и как ей пользоваться?

Я предлагаю вам не сборник рецептов, а навигационную карту. Мы будем двигаться по естественному пути терапии: от первых встреч до завершения. В каждой из 31 главы мы разберём один «сложный» вопрос или ситуацию.

Наша карта имеет несколько слоёв, как и любой такой вопрос:

— Что сказано? — поверхностный, содержательный уровень.

— Что спрошено на самом деле? — уровень отношений. Здесь скрывается самое важное: проверки границ, запросы на безопасность, крики о помощи.

— Что это будит во мне? — уровень контрпереноса. Наши собственные чувства — раздражение, растерянность, желание спасти — это не мусор, а бесценный диагностический инструмент. Мы научимся им пользоваться.

— Как ответить? — уровень действия. Я не дам вам один «правильный» ответ. Я предложу несколько стратегий — от базовых до более сложных, — и мы вместе разберём, какую пользу и какие риски несёт каждая из них.

Но есть и пятый, метауровень. Работа с такими моментами в одиночку — всё равно что пытаться рассмотреть свою собственную спину без зеркала. Невозможно. Слишком велик риск ослепнуть от собственных проекций или утонуть в тревоге. Поэтому в каждой главе я буду делиться мыслями о том, как и зачем выносить подобные дилеммы в профессиональное сообщество. Это не реклама. Это констатация факта: устойчивая, радующая и этичная практика возможна только в сети профессиональных отношений. Мы не можем быть успешными в одиночку.

О чём эта книга на самом деле?

Она не о манипуляциях, не о «техниках продаж» терапии и не о том, как «впарить» клиенту годовой абонемент. Такое мне отвратительно. Эта книга — о глубине контакта, который рождается (или умирает) в самые обычные, а иногда и самые неловкие моменты нашей работы.

Её главная идея проста, как всё гениальное: клиент почти всегда сообщает о своих истинных потребностях, тревогах и сомнениях зашифрованно, в виде вопросов, жалоб или даже молчания. Наша задача — научиться этот код распознавать. Не для того, чтобы стать «ясновидящим», а чтобы откликаться не на поверхность, а на суть. Именно этот отклик и создаёт то самое доверие, в котором возможна реальная, глубокая и, как следствие, долгосрочная терапевтическая работа.

Почему уходят клиенты? Чаще всего — потому что не приходим мы. Мы — со своим вниманием к тому, что скрыто за словами. Мы — со своей готовностью встретиться не с «диагнозом», а с живым, тревожным, проверяющим границы человеком на том кресле или на той стороне экрана. Его сложный вопрос — это не помеха процессу. Это и есть ядро процесса. И наша реакция на него — это главное терапевтическое вмешательство, которое мы совершаем.

Чего вы сможете достичь, погрузившись в эту книгу?

Снизите тревогу. Вы поймёте, что сложный вопрос клиента — не провал, а возможность. Это знание само по себе даёт огромную опору.

Получите практический инструмент. Конкретные модели мышления и фразы, которые можно адаптировать под свой стиль.

Научитесь диагностировать здесь-и-сейчас. Вы начнёте слышать в диалоге не только содержание, но и мелодию терапевтических отношений.

Станете увереннее в своей профессиональной позиции. Чёткое понимание, что происходит, рождает внутреннюю устойчивость.

Сделаете следующий шаг в своём развитии. Вы увидите, где проходят границы вашей компетенции, и куда можно двигаться для их расширения.

Эта книга — приглашение посмотреть на нашу работу как на бесконечно сложное и красивое искусство диалога, где каждый «неудобный» вопрос — это кисть, которую клиент протягивает нам, предлагая вместе продолжить картину.

Давайте отложим в сторону бремя «непогрешимого эксперта». Давайте вернёмся в тот самый кабинет, где двое людей пытаются понять что-то очень важное про жизнь одного из них. И давайте научимся слушать так, чтобы наш ответ становился не концом разговора, а началом настоящей встречи.

Игорь Алфёров

ЧАСТЬ 1

Первое свидание

Вопросы, которые создают (или разрушают) будущее

ГЛАВА 1

Сколько это будет стоить?

Когда вопрос о деньгах становится проверкой на прочность границ и искренность

Она пришла по рекомендации. Женщина около сорока, интеллигентно выглядящая, чётко формулирующая запрос: «Хочу разобраться, почему постоянно попадаю в отношения, где я „затыкаю дыры“ — и эмоциональные, и финансовые». Первые сорок минут сессии прошли как по нотам: контакт установлен, динамика уловлена, я уже видел гипотезы и точки для работы. Я чувствовал ту самую профессиональную удовлетворённость, когда понимаешь, что можешь быть полезным.

И вот, за десять минут до конца, после обсуждения формата, клиентка откинулась на спинку кресла, переплела пальцы и спросила ровным, деловым тоном:

— Игорь, всё очень созвучно. Скажите, пожалуйста, сколько будет стоить наша работа?

Казалось бы, стандартный вопрос. Но в ту секунду в моём теле произошло то, что я теперь отлично замечаю за собой: напряжение в солнечном сплетении, почти незаметная задержка дыхания. Мысленная суета: «Так, нужно назвать цифру. Только чётко и уверенно. Не занижу ли я цену? Не покажется ли это ей дорого после такого хорошего контакта?»

Я назвал сумму. Кратко, профессионально, как и учили. Она кивнула без эмоций:

— Поняла. Спасибо.

На прощание улыбнулась, но её глаза уже были где-то далеко. А на следующий день пришло сообщение: «Игорь, благодарю за беседу. Мне нужно немного времени, чтобы всё обдумать с финансовой стороны».

«Финансовой стороны». Эти два слова жгли. Я вновь и вновь проигрывал в голове нашу сессию. Мы говорили о доверии, о её страхе быть использованной. И именно в момент, когда нужно было обсудить деньги — эквивалент доверия и обмена в нашем обществе, — наш контакт дал трещину. Я дал информацию, но упустил человека. Я ответил на вопрос, но пропустил запрос.

Давайте остановимся и послушаем тишину после этого вопроса. Что в ней звучит на самом деле? Если разложить этот, казалось бы, простой запрос на ноты, мы услышим разные партии.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на цифру. Необходимость вписать терапию в личный или семейный бюджет.

Как звучит

«Сколько стоит сессия?», «Какой у вас тариф?», «Во сколько мне это обойдётся?»

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Именно здесь кроется ключ к тому, останется клиент или нет.

Проверка на прозрачность и честность

«Вы прямо говорите о неудобном или увиливаете? Можно ли вам доверять в принципе?»

Деньги — нередко табуированная тема. То, как вы говорите о них, становится моделью того, как вы будете говорить о других «неудобных» вещах — стыде, зависти, агрессии.

Тест на уважение к границам (клиента и своим)

«Насколько вы уверены в ценности своего времени и труда? Если вы не уважаете свои границы, сможете ли вы уважать мои?» Сбивающаяся, оправдывающаяся речь о цене тут же ставит под сомнение вашу профессиональную опору.

Запрос на безопасность и предсказуемость

«Не окажусь ли я в зависимости? Не используете ли вы мою уязвимость?» Цена — это конкретный, измеримый параметр в процессе, полном неопределённости. Клиент пытается за что-то ухватиться.

Проекция внутреннего конфликта о самооценности

Особенно если вопрос звучит с вызовом или извинениями. «Достоин ли я таких вложений? А не слишком ли я много прошу?» Часто это внутренний голос клиента, который сомневается в своём праве на заботу о себе.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Установление рамок и контракта (начало отношений).

Смысл

Клиент и терапевт впервые договариваются об эквивалентном обмене: деньги на профессиональные отношения, внимание, работу. Это фундамент. Трещина в нём даёт о себе знать на всём протяжении «строительства».

Почему это сложно для психотерапевта?

Страх оценки

«Ценят ли меня? Не назвал ли я слишком много или мало?» Мы проецируем на клиента внутреннего критика и начинаем торговаться сами с собой ещё до его ответа.

Конфликт между «помощником» и «профессионалом»

Часть нас хочет быть бескорыстным спасателем, для которого деньги — «грязное». Другая часть знает, что устойчивая практика — это бизнес, а наша работа имеет высокую ценность. Столкновение этих частей рождает внутренний раздрай и неуверенность.

Стыд

Глубинный стыд «брать деньги за то, чтобы просто слушать и быть рядом». Особенно если в вашей семейной истории тема денег была заряжена чувствами вины или нехватки.

Страх отвержения

«Если я назову свою реальную цену, клиент уйдёт, и я останусь в одиночестве (и без денег)». Это приводит к соблазну снизить цену «под клиента», что почти всегда разрушает терапевтические отношения на корню.

Как ответить?

Вариант А. Прямой и транзакционный

Как звучит

«Сессия длится 50 минут и стоит X рублей. Оплата происходит в конце каждой встречи (или иной ваш формат)».

Логика и цель

Дать чёткую, ясную информацию. Установить факт, что терапия — это услуга, у неё есть цена и правила. Это создаёт предсказуемость.

Риски

Может прозвучать сухо, формально, как в банке. Если сказать это, не установив прежде человеческий контакт, можно усилить тревогу клиента: «Я тут просто клиент, мне тут не рады».

Когда работает

Когда вопрос задан сугубо информационно, в контексте обсуждения организационных моментов, и вы уже создали достаточный эмоциональный раппорт.

Вариант Б. Интегрирующий и приглашающий к диалогу

Как звучит

«Это важный вопрос, спасибо, что озвучили. Моя сессия стоит X рублей. Для меня это не просто плата за время, а часть наших рабочих отношений — это символизирует ценность вашей работы над собой и моей работы с вами, помогает нам обоим сохранять фокус и ответственность. Как вы сами относитесь к этому аспекту? Не вызывает ли он каких-то мыслей или вопросов?»

Логика и цель

Признать значимость темы. Связать абстрактную «стоимость» с ценностью процесса для обеих сторон. Пригласить клиента к размышлению, снять табуированность. Это демонстрация: «Мы можем говорить о сложном и честно».

Риски

Может быть воспринято как чрезмерное усложнение, если клиент действительно хотел просто цифру. Требуется от терапевта внутренней уверенности в том, что он говорит.

Когда работает

Практически всегда на первой сессии, после того как обозначен запрос. Показывает ваш стиль работы — рефлексивный, внимательный к процессу.

Вариант В. Исследующий и метакоммуникативный

Как звучит

«Я слышу ваш вопрос о стоимости. И мне интересно, с каким чувством вы его задаёте? Потому что иногда за таким вопросом может стоять не только планирование бюджета, но и, например, проверка: „А не использует ли меня этот человек?“ или сомнение: „А стою ли я таких вложений?“ Что-то из этого отзывается?»

Логика и цель

Работать не с содержанием, а с процессом. Перевести фокус с цифры на качество наших зарождающихся отношений. Дать имя возможным бессознательным страхам, легализовать их.

Риски

Слишком рано, может испугать или показаться манипулятивным. Требуется высокого уровня контакта и чувствительности.

Когда работает

Когда вы чётко улавливаете аффективный заряд вопроса (агрессию, стыд, страх). Когда есть подозрение, что вопрос — это часть динамики клиента (например, его паттерн обесценивания помощи).

Как балинтовская группа помогает?

В группе коллега рассказывал о клиенте, который торговался за каждую сотню. Я слушал и вдруг поймал себя на мысли, что моя спина буквально прилипла к спинке стула. В теле возникло знакомое напряжение — то самое, которое я чувствую, когда говорю о цене. И тут участница говорит: «А мне кажется, что докладчик в этот момент как будто сжимается. Как будто ему стыдно брать деньги». И меня осенило. Я понял, что в моём случае с той клиенткой я сжимался точно так же. И она это считывала. Я говорил о цене уверенно, но моё тело говорило: «мне неловко, я не достоин». Группа не сказала мне, как надо говорить о деньгах. Она показала мне, что моё тело уже знает ответ на вопрос, который я не решался себе задать: во что я сам ценю свой труд?

Группа помогает отделить наши личные «денежные» сложности от динамики конкретной пары и найти тот самый баланс между человечностью и профессиональной чёткостью.

Практика. Честный разговор с собой о цене

Вспомните момент, когда вы в последний раз обсуждали стоимость с клиентом. Воспроизведите его в деталях.

Запишите свой внутренний монолог в тот момент: какие мысли и страхи проносились в голове? («Надеюсь, не уйдёт», «Достойн ли я столько?», «Он же студент, может, сделать скидку?»)

Теперь подумайте, если бы вы были абсолютно уверены в ценности своей работы, как бы изменились ваши поза, интонация и формулировка? Напишите новую версию вашего ответа — ту, которая шла бы из этого места уверенности.

Вопросы для саморефлексии

К себе

Какие установки из моей семьи («деньги — это грязно», «о деньгах говорить неприлично», «мы всегда должны помогать бесплатно») до сих пор влияют на мои ощущения при обсуждении оплаты?

К профессиональной позиции

Где для меня проходит грань между гибкостью (например, в случае реального кризиса у клиента) и нарушением собственных границ, которое вредит терапии?

К случаю

Если бы я мог вернуться к разговору с той клиенткой, что бы я сделал иначе? Может быть, задал бы вопрос: «Давайте выделим время обсудить не только цифру, но и то, какие чувства у вас вызывает необходимость платить за такую помощь?»

К гипотезам

Мог ли мой собственный страх «быть как все те, кто её использовал» привести к тому, что я стал излишне формальным и дистанцированным в этот момент?

Вопрос «Сколько это стоит?» — это первая дверь в мир терапевтических отношений. То, как мы её откроем — с дрожью в руках или с твёрдой уверенностью, что за ней нас ждёт важная совместная работа, — задаст тон всему, что будет происходить дальше. Наша задача — открыть её так, чтобы клиент понял: здесь можно договариваться, здесь говорят честно, и ваша внутренняя ценность — не товар на полке, а то, ради чего, собственно, и затеян весь этот разговор.

ГЛАВА 2

Вы гарантируете результат? Как ответить на запрос о волшебстве, не разрушая надежду

Мужчина тридцати пяти лет, пришёл ко мне после двух «неудачных», по его словам, попыток терапии. Он сел, откашлялся и сразу, без прелюдий, рассказал:

— Меня преследуют панические атаки. Уже четыре года. Я читал, что это лечится. Я хочу, чтобы они прошли. И я хочу понять, вы гарантируете, что сможете мне помочь?

Вопрос тяжело повис в воздухе. В глазах клиента читалась не наглость, а отчаяние. Это был взгляд человека, который уже несколько раз обжигался и теперь требовал железных обязательств, прежде чем снова довериться.

Внутри у меня всё затрепетало. С одной стороны — профессиональная честность: никаких гарантий в нашей работе не бывает. С другой — человеческое сочувствие и желание дать хоть какую-то опору этому измученному человеку. И где-то в глубине — раздражение: «Да что я, Бог, что ли?». Я почувствовал, как мои плечи напряглись, будто на них положили невидимый груз ответственности. Я сделал вдох и начал говорить то, что говорил всегда: о совместной работе, об отсутствии гарантий, о важности процесса...

Клиент слушал, кивал, но его взгляд постепенно тух. К концу сессии он уже был вежливо-отстранённым.

— Спасибо, я подумаяю, — сказал он на прощание. И, конечно, не вернулся.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на уверенность в эффективности метода и компетентности терапевта.

Как звучит

«Это точно поможет?», «Вы даёте гарантии?», «А если не сработает?»

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Здесь живёт главный страх и главный запрос.

Защита от повторной травмы разочарования

«Я уже пробовал и обжёгся. Не сделаю ли я хуже, снова доверившись? Вы не обманете, как предыдущие?» Клиент проверяет, насколько вы честны и не станете ли вы давать ложных обещаний ради того, чтобы его «заполучить».

Запрос на разделение ответственности и власти

«Возьмёте ли вы на себя часть этого неподъёмного груза? Сможете ли быть тем сильным, уверенным Другим, который поведёт за собой, когда моих сил уже нет?» Это часто звучит как инфантильный запрос, но коренится в истощении.

Выражение бессилия и страха перед неизвестностью

«Я больше не могу жить с этой болью. Я так боюсь, что ничего не изменится. У меня не осталось надежды, и я требую у вас её — в виде гарантии».

Скрытая агрессия и обесценивание

«Докажи, что ты лучше других. Докажи, что ты стоишь моих денег и времени». В этом случае вопрос — это вызов, тест на вашу устойчивость.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Начало, установление контракта.

Смысл

Клиент пытается превратить неопределённый, пугающий процесс терапии в нечто предсказуемое и контролируемое. Это попытка справиться с собственной тревогой перед погружением в неизвестность.

Почему это сложно для психотерапевта?

Давление и груз всемогущества

Вопрос заставляет нас почувствовать, что от нашего слова зависит счастье другого человека. Это невыносимо тяжело и провоцирует желание сбросить этот груз («Я не Бог!»).

Конфликт между эмпатией и честностью

Часть нас хочет утешить, сказать: «Конечно, всё будет хорошо». Другая, профессиональная часть, кричит: «Нельзя лгать!». Внутренний раздрай парализует и заставляет давать сухие, заученные формулировки.

Собственный страх неудачи и нарциссическая уязвимость

«А что, если я не помогу? Что, если он придёт ко мне и станет тем самым „неудачным“ случаем?» Мы проецируем на клиента своего внутреннего критика и начинаем защищаться.

Раздражение на «потребительское» отношение

Может включиться наша собственная ценностная система: «Терапия — это искусство, а не ремонт телевизора!». Мы чувствуем, что нас обесценивают, и защищаем свою профессиональную идентичность.

Как ответить?

Вариант А. Честный, но рискующий оттолкнуть

Как звучит

«Нет, гарантий я не даю. Потому что результат терапии зависит не только от меня, но и от вашей готовности работать, от многих факторов. Я не могу обещать того, что не контролирую на 100%».

Логика и цель

Чётко обозначить реальность и снять с себя груз ложных ожиданий. Это фильтр для клиентов, ищущих «волшебную таблетку».

Риски

Может прозвучать холодно, отстранённо, как отказ. Клиент, ищущий опоры, услышит только: «Я тебе не помогу». Это может подтвердить его страх, что надеяться не на кого.

Когда работает

Когда вопрос задан в агрессивно-проверочном тоне, и важно сразу обозначить рамки. Или когда вы чувствуете, что готовы «потерять» клиента, но сохранить профессиональную честность.

Вариант Б. Эмпатичный и реалистичный

Как звучит

«Я слышу, как важно для вас быть уверенным, что усилия и время не пропадут даром. Это очень понятное желание, особенно если был горький опыт. Я не могу дать гарантию, как в магазине, потому что наша работа — процесс живой, он зависит от нас обоих. Но я могу гарантировать, что я буду делать всё, что в моих профессиональных силах, чтобы помочь вам

разобраться в том, что происходит. Я буду на вашей стороне. А вы готовы вместе со мной исследовать эту проблему, даже если путь не будет прямым и лёгким?»

Логика и цель

Признать и легитимизировать чувства клиента (страх, разочарование). Перевести фокус с магической гарантии «результата» на гарантию процесса — вашей включённости, поддержки и профессионального подхода. Это приглашение в совместное путешествие.

Риски

Требует искренности и внутренней уверенности. Для некоторых клиентов с очень конкретным, «техническим» запросом может показаться размытым.

Когда работает

В большинстве случаев на первой сессии. Показывает вашу человечность и профессионализм одновременно, создавая основу для доверия.

Вариант В. Исследующий и переводящий в плоскость запроса

Как звучит

«Вопрос о гарантиях — один из самых важных. И мне интересно, что для вас стоит за ним? Потому что иногда таким вопросом человек проверяет: „Можно ли этому специалисту доверять?“, или выражает своё отчаяние: „Я уже не верю, что что-то может измениться“, или страх: „А вдруг станет ещё хуже?“. Что из этого, может быть, отзывается в вас?»

Логика и цель

Уйти от содержания вопроса к процессу. Помочь клиенту осознать и озвучить те чувства, которые заставили его спросить о гарантиях. Это превращает дилемму в терапевтический материал.

Риски

Может быть преждевременным для первой встречи, если альянс ещё слаб. Клиент может воспринять это как уход от ответа.

Когда работает

Когда вы чувствуете, что за вопросом стоит глубокая эмоция (отчаяние, травма недоверия), и есть достаточный контакт, чтобы эту эмоцию обсудить.

Как балинтовская группа помогает?

В группе коллега рассказывал о клиенте, который требовал гарантий, как в ремонте обуви. Группа молчала. И вдруг кто-то тихо сказал: «А у меня возник образ: человек стоит на краю обрыва и кричит: „Ты точно уверен, что верёвка выдержит?“ А ты с верёвкой в руках и не можешь крикнуть в ответ: „Да, я гарантирую“. Потому что верёвка — это его жизнь. Ты можешь только сказать: „Я здесь. Я буду держать свой конец. А ты решай, прыгать или нет“». И я вспомнил своего клиента. Я так боялся его разочарования, что забыл, что ему нужен был я не с гарантией, а я с верёвкой.

Группа помогла мне отделить моё нарциссическое стремление («я должен быть всемогущим спасателем») от реальной потребности клиента в подтверждении, что его боль увидели и что он не останется с ней один на один.

Группа помогает найти ту тонкую грань, где заканчивается наша ответственность и начинается ответственность клиента, и как говорить об этом, не разрушая надежду.

Практика. Ваша личная позиция о гарантиях

Закончите для себя предложение: «Когда клиент просит гарантий, я чувствую...». Будьте максимально честны (раздражение, страх, давление, жалость).

Напишите свою «внутреннюю мантру» — короткий тезис, который отражает вашу профессиональную и этическую позицию по этому вопросу. Например: «Я — проводник, а не спаситель. Я гарантирую процесс, а не результат».

Потренируйтесь вслух произносить ответ из варианта Б. Сначала механически, потом стараясь вложить в него искреннее намерение поддержать и быть честным. Обратите внимание, как меняется ваша интонация, когда вы говорите из уверенности в своей позиции.

Однако хочу предостеречь вас от «универсальности» моих идей. Представьте, что вы выбрали вариант Б — эмпатичный и реалистичный. Вы прекрасно поговорили, клиент кивал, благодарил. А на следующей неделе прислал сообщение: «Спасибо, я решил пока не продолжать». Вы никогда не узнаете почему. Может, он нашёл другого специалиста, который пообещал ему быстрое чудо. Может, его страх оказался сильнее надежды. Может, просто не сошлись характерами. Важно помнить, что, даже самый точный ответ не гарантирует, что клиент останется. Иногда люди уходят не потому, что вы плохи, а потому что они не готовы идти туда, куда вы их приглашаете. И это не ваша ошибка. Это часть реальности нашей профессии. Наша задача — не удержать любой ценой, а быть честным проводником для тех, кто действительно готов идти.

Вопросы для саморефлексии

К себе

В каких ситуациях моё собственное желание «быть хорошим», успешным терапевтом заставляет меня внутренне «поддаваться» и давать более оптимистичные прогнозы, чем следовало бы?

К профессиональной позиции

Где для меня проходит грань между реалистичным обнадеживанием (дать опору) и формированием зависимых, инфантильных ожиданий у клиента?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиенту, как бы я мог показать, что вижу его боль и отчаяние, даже говоря о невозможности гарантий? Какие слова могли бы передать это сочувствие?

К гипотезам

Могло ли моё раздражение быть реакцией на его пассивную агрессию или на мою собственную беспомощность перед лицом его многолетних страданий?

Вопрос «Вы гарантируете результат?» — это не требование контракта, а приглашение к разговору о доверии, страхе и надежде. Наша задача — принять это приглашение, но вести разговор на языке реальности, а не магии. Мы не можем пообещать, что выйдем из леса, но мы можем пообещать, что будем идти рядом, с картой и фонарём, и не бросим в темноте. Именно эта честная позиция со-участника, а не волшебника, и становится самой надёжной основой для настоящих, а не воображаемых, изменений.

ГЛАВА 3

Чем вы лучше других? Когда сравнение становится проверкой вашей уверенности и уникальности

Она пришла на консультацию с подробным списком. Не списком симптомов, а списком специалистов. «Я была у пяти психологов, — начала она, не смущаясь. — Двое сказали, что у меня тревожное расстройство и предложили КПТ. Одна работала в гештальте и говорила про незавершённые гештальты детства. Ещё один — психоаналитик — молчал почти всю сессию. А последняя предложила мне арт-терапию. Я запуталась».

Она посмотрела на меня оценивающим, умным взглядом.

— Игорь, я понимаю, что у каждого свой подход. Но скажите честно, чем ваш метод, ваша работа лучше того, что мне уже предлагали? Почему я должна выбрать именно вас?

Я почувствовал, как по коже пробежал холодок, словно меня только что поставили на подиум рядом с невидимыми конкурентами и включили яркий свет софитов. В горле запершило, а в голове пронеслась каскадная мысль: «Нужно объяснить преимущества психодинамического подхода... нет, сравнить эффективность... или, может, рассказать про интегративность...». Я ощутил давление необходимости «продать» себя, доказать свою ценность. И вместе с этим — лёгкий укол обиды: моя работа сводилась к сравнению методов, как в супермаркете.

Я начал говорить. Говорил о глубине, о работе с бессознательным, о долгосрочных изменениях. Клиентка кивала, делала пометки в блокноте. Но чем больше я говорил, тем более отстранённым становился её взгляд. Она ушла с благодарностью и обещанием «взвесить все варианты». Варианты. Это слово резануло. Я был для неё не потенциальным союзником, а одним из вариантов на полке.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на сравнительный анализ методов, школ, личных качеств терапевта.

Как звучит

«Чем вы лучше других?», «Почему я должен выбрать вас, а не, например, гештальтиста?», «В чём преимущество вашего подхода?»

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Запрос на искренность и отсутствие «продажности»

«Будете ли вы честны со мной или станете рекламировать себя, как все? Могу ли я доверять вашему слову, если вы заинтересованы в том, чтобы я пришла именно к вам?» Клиент проверяет, останусь ли я профессионалом или превращусь в менеджера по продажам.

Выражение растерянности и усталости от выбора

«Я заблудился в этом море информации и мнений. Возьмите на себя ответственность, помогите мне выбрать. Будьте тем экспертом, который не просто хвалит свой товар, а помогает мне разобраться, что мне нужно».

Проверка на уверенность и отсутствие нарциссической уязвимости

«Если я подвергну сомнению ваш метод, вы рассердитесь, замкнётесь или сможете уверенно и без агрессии объяснить свою позицию?» Это тест на профессиональную зрелость.

Скрытое обесценивание и контроль

«Докажи, что ты достоин моего времени и денег. Я поставлю тебя в положение, где ты должен будешь оправдываться». Здесь может звучать травма клиента, связанная с властью и обесцениванием.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Начало, установление контракта, проверка гипотез.

Смысл

Клиент пытается превратить субъективный, интуитивный процесс выбора «своего» терапевта в рациональную, контролируемую процедуру. Он пытается оценить неизмеримое — качество будущих отношений.

Почему это сложно для психотерапевта?

Активация внутреннего критика и конкуренции

Вопрос ставит нас в положение «соискателя», вызывая детские или профессиональные страхи «не быть лучшим». Включается механизм сравнения себя с коллегами, часто не в свою пользу.

Конфликт между скромностью и необходимостью «подать» себя

Нас учили быть скромными, не выпячивать себя. Но здесь требуется уверенная самопрезентация. Этот диссонанс рождает неестественность.

Гнев и обесценивание клиента

Может возникнуть чувство: «Да как ты смеешь сравнивать мою многолетнюю работу с „попробовал пять штук“!». Мы защищаем свою профессиональную целостность от, как нам кажется, потребительского отношения.

Страх быть «разоблачённым»

«А что, если мой метод и правда не лучше? А что, если я не самый эффективный специалист в этой области?» Вопрос бьёт по нарциссическим основам нашей профессиональной идентичности.

Растерянность и желание «вывалить» теорию

Когда мы не знаем, как ответить по-человечески, мы уходим в безопасное пространство теорий, моделей, академических знаний. Это защита от уязвимости.

Как ответить?

Вариант А. Объективирующий и отстранённый

Как звучит

«Сравнивать методы некорректно. У каждого есть своя доказательная база и область эффективности. Психодинамическая терапия, которой я придерживаюсь, показала свою эффективность при долгосрочных глубинных изменениях личности. Гештальт больше сфокусирован на...» (далее лекция на 5 минут).

Логика и цель

Продемонстрировать эрудицию, уйти от личного в безопасное поле объективных данных. Создать впечатление компетентности через знание.

Риски

Клиент, ищущий человеческого контакта и навигации, получит сухую справку. Вы становитесь «ходячей энциклопедией», а не потенциальным союзником. Ответ не решает его главной проблемы — растерянности.

Когда работает

Почти никогда на первой сессии. Возможно, если клиент — сам студент-психолог и запрашивает именно теоретическое обоснование.

Вариант Б. Клиентоцентрированный и навигационный

Как звучит

«Я понимаю ваш вопрос. После такого опыта действительно можно запутаться. Сравнить методы абстрактно — неблагодарное дело. Ведь важно не то, что лучше вообще, а то, что лучше подойдёт именно вам для решения ваших задач. Если позволите, я предлагаю сместить фокус. Давайте не про методы, а про вас. На основе того, что вы рассказали, я вижу вот такие механизмы и возможные пути работы. Мой подход направлен на... [2—3 ёмкие фразы о сути]. Как вам такой взгляд? Отзывается ли он в вас?»

Логика и цель

Легитимизировать растерянность клиента. Сместить фокус с абстрактного сравнения школ на конкретную личность и запрос. Показать, как вы мыслите и как видите его проблему через призму своего подхода. Это приглашение к совместному исследованию вашей совместной работы.

Риски

Требует быстрой клинической мысли и умения ясно формулировать суть своего подхода без жаргона. Может не сработать с клиентом, который хочет именно «таблицу сравнения».

Когда работает

В большинстве случаев. Показывает, что вы слушаете клиента, думаете о нём и готовы быть гидом в его процессе, а не апологетом своего метода.

Вариант В. Метакоммуникативный и исследующий

Как звучит

«Вопрос „чем вы лучше“ — очень показательный. Мне интересно, что стоит для вас за этой необходимостью сравнить и выбрать самого „лучшего“? Возможно, это желание наконец найти „то самое“, что точно поможет? Или страх снова ошибиться и потерять время? Или что-то ещё? Потому что иногда сам этот поиск „самого-самого“ становится частью трудности, с которой человек приходит».

Логика и цель

Уйти в метапозицию. Исследовать не методы, а динамику самого клиента — его перфекционизм, тревогу, травматический опыт недоверия к помощи. Превратить ситуацию выбора в терапевтический материал прямо здесь и сейчас.

Риски

Может быть воспринято как уход от ответа, если альянс слаб. Требует от клиента готовности к рефлексии, которой в момент растерянности может не быть.

Когда работает

Когда вы чувствуете, что за вопросом стоит сильный аффект (тревога, недоверие) и между вами уже есть контакт, позволяющий говорить об этом.

Как балинтовская группа помогает?

В группе мы обсуждали историю клиентки с «синдромом отличницы», сравнивающую всех терапевтов. И вдруг я услышал свой внутренний голос: «Ну и как ты ей ответил? Расхвалил свой метод?». И в этот момент участница группы говорит: «А я сейчас чувствую себя как на школьной ярмарке талантов. Как будто докладчик хочет, чтобы мы выбрали именно его проект». И я ловлю себя на том, что краснею. Это же про меня! В моей истории я не заметил, как включился в игру клиентки «выбери лучшего». Я стал продавцом, а не исследователем.

Группа помогла мне увидеть: когда клиент спрашивает «чем вы лучше?», он часто не ждёт рекламы. Он ждет, что его наконец-то избавят от необходимости выбирать в одиночку

Группа помогает выйти из ловушки конкуренции и увидеть в вопросе клиента не вызов, а его уникальный способ проявлять свою боль и беспомощность.

Практика. Ваша уникальность без сравнений

Забудьте на минуту о методах и школах. Ответьте на вопрос не как представитель направления, а как уникальный специалист: «В чём сила именно моей работы с клиентами?» Не «чем психоанализ лучше», а «чем я, как профессионал, могу быть полезен». Запишите 3—5 пунктов (например, «умею создавать безопасную атмосферу для самых постыдных тем», «помогаю связывать текущие реакции с прошлым опытом», «моё спокойствие помогает клиентам выдерживать их тревогу»).

Придумайте метафору своей работы. Вы — не «специалист по КПТ», а, например, «инженер, который помогает перепротестировать привычные алгоритмы мышления». Или не «гештальтист», а «сопровождающий в путешествии по заброшенным местам души, чтобы собрать их в целое». Как бы вы описали свою роль?

Отрепетируйте 30-секундный ответ на вопрос «Чем вы лучше?», используя не теории, а язык своей уникальности и метафору. «Я не знаю, лучше ли я. Но я знаю, что моя сила в... и я работаю как...».

Вопросы для саморефлексии

К себе

В какой момент моя профессиональная идентичность стала зависимой от сравнения с коллегами? Что я пытаюсь доказать, вступая в дискуссию о «лучшем» методе?

К профессиональной позиции

Готов ли я честно признаться клиенту (и себе), в чём ограничения моего подхода, и как это может стать силой, а не слабостью?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиентке из начала главы, как бы я мог отреагировать на её растерянность, прежде чем она перешла в сравнение? Например: «Похоже, этот поиск специалиста сам по себе стал истощающим. Давайте передохнём от этого и просто поговорим о том, что происходит с вами».

К гипотезам

Было ли в поведении клиента отражение его жизненного паттерна (например, болезненного выбора партнёров, страха совершить ошибку), и как этот паттерн проявился в нашем диалоге?

Вопрос «Чем вы лучше?» — это приглашение продемонстрировать не своё превосходство, а свою человечность, уверенность и фокус на клиенте. Лучший ответ на сравнение — это не сравнение, а встреча с уникальностью клиента и предложение вашей уникальной способности быть с ним в этой уникальной работе. Когда мы перестаём доказывать, что наш инструмент самый лучший, и начинаем показывать, как мы умеем им пользоваться для нужд конкретного человека — именно тогда мы и становимся тем самым «лучшим» выбором.

ГЛАВА 4

Чем вы можете помочь в моей ситуации? Когда запрос на персонализацию скрывает страх быть «типовым случаем»

Мужчина сорока трёх лет, руководитель отдела в IT-компании, пришёл с запросом, сформулированным с инженерной точностью:

— У меня проблема с управлением гневом. Я срываюсь на подчинённых, потом жалею. Это вредит моей репутации. Мне нужно найти триггеры и внедрить новые паттерны поведения. Расскажите, какими именно инструментами вы будете пользоваться? Чем конкретно вы можете помочь в **моей** ситуации?

Он говорил быстро, чётко, глядя мне прямо в глаза, как на совещании. В его тоне не было вызова, но была требовательность эксперта, ожидающего такого же экспертного ответа. Я почувствовал лёгкое давление: нужно было немедленно предоставить «техническое задание» на терапию.

Внутри зашевелился внутренний перфекционист: «Так, нужно быстро сформулировать план: психпросвет про гнев, работа с когнитивными искажениями, возможно, техники заземления...». Но одновременно возникло и другое чувство — лёгкого раздражения. Мне казалось, что клиент хочет не терапии, а пошаговой инструкции, как починить сломанный механизм. Он говорил о себе как об объекте, требующем ремонта.

Я начал перечислять возможные направления работы, стараясь звучать профессионально и компетентно. Клиент кивал, записывал что-то в блокнот. Но чем больше я говорил об «инструментах» и «методах», тем больше он как бы отдалялся, погружаясь в оценку моих слов, а не в контакт со мной. В конце он спросил: «А какой процент успеха у этого набора инструментов? Есть ли статистика?»

Я понял, что мы говорим на разных языках. Он — на языке ремонта систем, я пытался — на языке исследования человека. Он ушёл, сказав, что «проанализирует предложение». Это слово — «предложение» — стало финальным штрихом. Я чувствовал, что провалил что-то важное, но не мог понять что.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на план действий, методику, перечень техник, которые будут применены.

Как звучит

«Что вы будете делать?», «Какие у вас есть инструменты для такой проблемы?», «Опишите поэтапно, как мы будем работать».

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Запрос на узнавание и подтверждение уникальности

«Увидите ли вы **меня** в моей проблеме? Или вы просто примените ко мне общую схему? Я хочу быть не случаем из учебника, а уникальным человеком со своей уникальной историей». Это проверка на человечность терапевта.

Страх быть «сведённым к диагнозу»

«Не станете ли вы обращаться со мной как с набором симптомов? Сохраните ли вы моё достоинство и целостность?» Особенно актуально для клиентов с медицинским или инженерным бэкграундом, которые знают, каково это — быть объектом.

Попытка установить контроль над непредсказуемым процессом

«Терапия пугает своей неопределённостью. Давайте сделаем её предсказуемой, как проект. Дайте мне план, график, KPI. Так мне спокойнее». Это защита от тревоги перед погружением в хаос чувств.

Скрытое обесценивание «просто разговоров»

«Я не верю, что „просто болтая“, можно что-то изменить. Докажите, что у вас есть реальная, осязаемая „технология“». Часто встречается у прагматично настроенных людей, переживших опыт бесполезных «разговоров по душам».

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Начало, установление контракта, проверка компетентности.

Смысл

Клиент пытается перевести абстрактный, пугающий процесс терапии на знакомый, понятный язык (проектный менеджмент, медицину, ремонт). Это способ снизить тревогу и почувствовать себя субъектом, а не объектом процесса.

Почему это сложно для психотерапевта?

Давление соответствовать ожиданиям «эксперта»

Нас заставляют чувствовать, что мы должны немедленно выдать готовый, сложный план, чтобы доказать свою компетентность. Это включает режим «ответственного ученика на экзамене».

Внутренний конфликт между процессом и результатом

Мы знаем, что терапия — это не линейный план, а живой, разворачивающийся процесс. Но клиент требует плана. Возникает желание либо упростить («на самом деле всё проще»), либо запутать эрудицией, чтобы скрыть эту неопределённость.

Раздражение на «потребительский» подход

Может возникнуть чувство, что клиент хочет не отношений, а услуги по ремонту. Защищая ценность глубинного контакта, мы можем невольно начать обесценивать его запрос на структуру.

Страх оказаться ненужным или неквалифицированным

«А что, если я не смогу сразу придумать „план“ для его уникального случая? Значит ли это, что я плохой специалист?» Вопрос бьёт по нашей уверенности в способности импровизировать и мыслить клинически на ходу.

Соблазн дать ложные гарантии в виде плана

Чтобы успокоить клиента (и свою тревогу), есть соблазн нарисовать красивую, но искусственную схему работы, которая создаст иллюзию контроля, но будет далека от реальности терапии.

Как ответить?

Вариант А. Технократический и обезличенный

Как звучит

«В подобных случаях мы обычно начинаем с анализа триггеров, затем применяем когнитивно-поведенческие техники для переоценки ситуаций, параллельно можно использовать

методы эмоциональной саморегуляции. Я подготовлю для вас материалы и упражнения. Будем двигаться поэтапно».

Логика и цель

Дать чёткую, структурированную информацию, соответствующую запросу. Снизить тревогу клиента предсказуемостью. Создать впечатление системности.

Риски

Клиент получает именно то, что просил — общую схему. Его страх стать «типовым случаем» подтверждается. Контакт остаётся на уровне «эксперт-заказчик», что затруднит будущую глубинную работу. Вы можете заложить себя в рамки этого плана.

Когда работает

Когда клиент действительно нуждается в высокой структурированности (например, при ОКР, некоторых формах тревоги) и когда ваш метод действительно предполагает чёткий протокол. Риск — потерять человека за схемой.

Вариант Б. Интегративный и персонализированный

Как звучит

«Я вижу ваше желание понять, как именно будет строиться работа. И мне важно, чтобы вы знали: хотя у меня есть профессиональные подходы и методы, я никогда не начинаю с готового плана под копирку. Потому что важно сначала вместе с вами глубже понять именно ваш уникальный гнев. Что он защищает? Какое место занимает в вашей жизни? Какой вы в эти моменты? Исходя из этого понимания, которое будет нашим общим открытием, мы и будем подбирать те способы работы, которые откликнутся именно вам. Могу уже сейчас поделиться первыми гипотезами, исходя из того, что вы рассказали...»

Логика и цель

Уважительно признать запрос на структуру, но перевести фокус с абстрактного «плана» на совместное исследование уникальности клиента. Показать, что ваше мышление уже работает с его конкретикой, но не в формате инструкции, а в формате живого понимания. Предложить гипотезы — это демонстрация вашего профессионального мышления, направленного на него.

Риски

Может не удовлетворить запрос клиента, жаждущего жёстких рамок и контроля. Требует от терапевта умения быстро формулировать и просто объяснять клинические гипотезы.

Когда работает

В большинстве случаев. Это золотая середина: вы даёте опору (я думаю о вас конкретно), но не даёте ложных обещаний полного контроля.

Вариант В. Метакоммуникативный и исследующий

Как звучит

«Мне очень важна ваша просьба о конкретной помощи. И мне интересно, с каким чувством или надеждой вы её задаёте? Потому что иногда за таким вопросом может стоять, например, важное опасение: „А не станете ли вы применять ко мне шаблон, не видя меня самого?“ Или желание как-то „приручить“ эту непонятную штуку — терапию, — сделав её похожей на знакомую работу над проектом. Что из этого, может, есть в вашем запросе?»

Логика и цель

Выйти на метауровень. Исследовать не содержание запроса, а стоящие за ним чувства и защиты. Прямо назвать возможный страх быть обезличенным. Это мощное сообщение: «Я вижу не только вашу проблему, но и вас, стоящего за этой просьбой».

Риски

Может быть преждевременным, если раппорт ещё не установлен. Клиент, настроенный сугубо прагматично, может счесть это «психологизаторством» и уходом от ответа.

Когда работает

Когда вы чувствуете сильный аффект за «инженерным» фасадом (страх, уязвимость) и когда между вами уже есть проблеск доверия.

Как балинтовская группа помогает?

Случай коллеги: клиент-инженер требует чёткий план работ. Группа начинает ассоциировать. Кто-то говорит: «У меня ощущение, что я на собеседовании в IT-компанию, где меня тестируют на профпригодность». Другой: «А я чувствую себя сломанным принтером, который отдали в ремонт, и теперь мастер объясняет, почему нельзя починить за пять минут». И тут меня озаряет. В моём случае с IT-архитектором я пытался говорить на его языке планов и КРП. А надо было просто сказать: «Я не знаю, сколько времени займёт ремонт, но я знаю, как устроен ваш механизм, и могу вместе с вами посмотреть, где он даёт сбой». Группа не дала мне инструкцию, но помогла услышать, что мой язык был слишком чужим.

Группа помогает найти баланс между уважением к защитному языку клиента и сохранением сути терапевтического процесса, который не вписывается в линейный план.

Практика. От гипотезы к языку клиента

Вспомните последнего клиента с относительно сложным запросом (гнев, тревога, сложные отношения).

Запишите 1—2 свои рабочие гипотезы о нём профессиональным языком (например: «Реактивный гнев как защита от нарциссической травмы при ощущении потери контроля»).

Теперь «переведите» эту гипотезу на простой, человеческий, уважительный язык, который вы могли бы сказать клиенту. Например, «Мне кажется, ваша вспышка гнева — это как мгновенная броня, которая включается, когда вы чувствуете, что ситуация вот-вот выйдет из-под контроля и это может как-то задеть ваше самоуважение. Вы как будто мгновенно атакуете, чтобы защититься от чувства уязвимости». Практикуйтесь в таких «переводах».

Вопросы для саморефлексии

К себе

В какой момент я начинаю чувствовать себя «менеджером проекта» или «ремонтником», а не терапевтом? Что во мне откликается на запрос клиента о конкретных действиях?

К профессиональной позиции

Как я могу сохранить верность нелинейному, процессуальному характеру терапии, не обесценивая естественное человеческое желание клиента понять «как это будет»?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиенту, как бы я мог, оставаясь в своей парадигме, откликнуться на его потребность в структуре? Может, сказав: «План будет, но он родится из нашего диалога. Позвольте сначала показать, как я думаю о том, что вы рассказали...»

К гипотезам

Является ли стиль общения клиента (гиперрациональный, контролирующий) частью его проблемы? И как моё соответствие этому стилю могло бы случайно укрепить его защиту, вместо того чтобы мягко исследовать её?

Вопрос «Чем вы можете помочь в **моей** ситуации?» — это пожелание продемонстрировать, что вы видите человека за проблемой и мыслите уже сейчас о его уникальности. Лучший ответ — не список инструментов, а живой пример вашего мышления, направленного на этого конкретного человека. Когда мы показываем, что наш главный «инструмент» — это способ-

ность видеть и понимать уникальность, мы даём клиенту то, чего он на самом деле хочет: уверенность, что он не будет сведён к диагнозу, а будет принят во всей своей сложной, неповторимой человечности.

ГЛАВА 5

О чём мне вообще с вами говорить?

Когда пустота становится самым важным диалогом

На третьей сессии с молодой художницей, пришедшей с неопределённым запросом «про самоощущение и поиск себя», случилась пауза. Длинная. Минута, другая, десять, двадцать... Она смотрела в окно, перебирала бахрому на шарфе, вздыхала. Потом вдруг повернулась ко мне с растерянным, почти детским выражением лица и спросила тихо, словно признаваясь в чём-то постыдном:

— Игорь, а... о чём мне вообще с вами говорить? Я вроде всё рассказала в прошлый раз. А сейчас сижу и не знаю, с чего начать. Это... нормально?

В её голосе звучала такая хрупкая уязвимость, что я почувствовал немедленный импульс — спасать. Заполнить эту пустоту. Задать наводящий вопрос, предложить тему, «избавить сессию» от неловкости. В горле защекотало знакомое беспокойство: «А что если она решит, что терапия бесполезна, если даже темы для разговора нет?»

Но одновременно я заметил в себе и другое — лёгкое раздражение. Словно её вопрос был упрёком мне в некомпетентности: «Почему ты, специалист, не направляешь меня? Почему я должна сама придумывать, о чём говорить?» Мне захотелось защититься: «Терапия — это ваша зона ответственности тоже».

Я подавил и спасательный порыв, и раздражение. Сделал глубокий вдох и сказал что-то про то, что можно говорить о том, что приходит в голову, даже если это кажется ерундой. Клиентка кивнула, но её взгляд остался потерянным. Пауза продолжилась. Сессия прошла вяло, с ощущением, что мы оба провалились в какую-то яму и не можем из неё выбраться.

По пути домой я ловил себя на мысли: «Я провалил сессию». Но на следующую встречу клиентка, к моему удивлению, пришла снова. И с порога сказала: «Знаете, после прошлого раза я неделю думала... А почему мне так страшно, когда не знаю, о чём говорить? Как будто я должна всё время быть интересной, умной, „правильной“ пациенткой...»

Её слова стали ключом. Я понял, что не распознал в её вопросе самый важный запрос. Это был не запрос о темах. Это был крик о том, как страшно быть настоящей, без заранее подготовленного текста. И этот страх был ядром её проблемы с «самоощущением». Я увидел пустоту как проблему, а не как материал. И чуть не упустил возможность.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на темы для обсуждения, руководство, структуру сессии.

Как звучит

«С чего начать?», «Что вам рассказать?», «О чём мы будем сегодня говорить?», «Я всё уже рассказал в прошлый раз».

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Панический запрос о правилах безопасности

«Я в новом, странном пространстве. Где тут границы? Что можно, а что нельзя? Помогите мне понять правила, чтобы не опозориться, не сделать что-то „не так“». Это проверка на способность терапевта контейнировать дезориентацию.

Страх оказаться скучным, ненужным, «плохим» клиентом

«Достоин ли я вашего внимания, если у меня нет громких, драматичных тем? Не отвергнете ли вы меня, если я окажусь пустым?» Это прямая проекция внутреннего критика и стыда.

Защита от спонтанности и уязвимости

«Если я буду говорить первое, что приходит в голову, вылезет что-то постыдное, страшное, глупое. Лучше уж я буду молчать или спрашивать „верное“ направление». Вопрос становится барьером на пути к истинным переживаниям.

Скрытый вызов или проверка власти

«А что, если я не буду ничего говорить? Заставите ли вы меня? Возьмёте ли ответственность за этот процесс на себя или скинете на меня?» Это тест на то, кто здесь действительно управляет процессом и выдерживает ли терапевт пассивную агрессию.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Ранние этапы терапии, моменты сопротивления или выхода на глубинную работу.

Смысл

Клиент сталкивается с сутью терапии — не с обменом информацией, а с пребыванием в совместном, неструктурированном пространстве, где ценность имеет любой внутренний процесс, даже его отсутствие. Это точка перехода от социального диалога к терапевтическому.

Почему это сложно для психотерапевта?

Тревога профессиональной несостоятельности

«Ко мне пришли за помощью, а я сижу и молчу. Я что, не умею работать? Я должен что-то делать!» Вопрос воспринимается как индикатор нашей неэффективности.

Страх скуки и беспомощности

Нас пугает перспектива провести 50 минут в «никуда». Мы начинаем сомневаться в своём мастерстве, в интересе клиента, в осмысленности процесса.

Конфликт между недирективностью и ответственностью

С одной стороны, мы хотим следовать принципам недирективности, давая клиенту свободу. С другой — чувствуем ответственность за то, чтобы сессия «состоялась». Этот конфликт парализует.

Персональный дискомфорт от тишины и незаполненности

Если мы сами не выносим пауз и молчания в жизни, мы будем спешить заполнять их и в кабинете, проецируя на клиента свой собственный страх пустоты.

Нарциссическая потребность быть «нужным» и «полезным»

Мы хотим чувствовать, что делаем что-то конкретное. А сидеть в тишине и слушать, как клиент не знает, о чём говорить, кажется «ничегонеделанием». Это ранит наше профессиональное самолюбие.

Как ответить?

Вариант А. Направляющий и структурирующий

Как звучит

«Можете рассказать, как прошла неделя?», «Давайте вернёмся к тому, что мы обсуждали в прошлый раз», «Есть ли что-то, что вас беспокоило с нашей последней встречи?»

Логика и цель

Снять напряжение, дать лёгкую отправную точку, структурировать сессию. Показать, что вы готовы вести.

Риски

Подтверждает страх клиента, что спонтанность и пустота недопустимы. Укрепляет его защиту: «Достаточно задать правильный вопрос, и терапевт даст тему». Мы упускаем возможность исследовать сам феномен растерянности. Клиент учится ждать наших вопросов, вместо того чтобы научиться слушать себя.

Когда работает

В очень редких случаях, когда тревога клиента настолько высока, что парализует, и нужно дать минимальную опору. Но даже тогда важно позже вернуться к этому: «Я заметил, вам было очень трудно начать...»

Вариант Б. Легитимизирующий и приглашающий к исследованию

Как звучит

«Спасибо, что поделились этим чувством. Это очень ценно — заметить и сказать: „Я не знаю, о чём говорить“. Для многих это один из самых сложных моментов в терапии. Давайте не спешить искать тему. Давайте останемся с этим вашим „не знаю“. Что вы чувствуете, когда сидите и не знаете, о чём говорить? Какие мысли или ощущения приходят? Может, стыд, что „должны“ что-то сказать? Или раздражение на меня, что я не помогаю? Или просто пустота?»

Логика и цель

Нормализовать и легитимизировать переживание. Сделать сам факт «незнания» темой для исследования. Перевести фокус с содержания («что говорить») на процесс («что происходит со мной, когда я не знаю, что говорить»). Это учит клиента быть в контакте с собой в моменте, а не искать «правильные» темы.

Риски

Может усилить тревогу клиента, если он совсем не готов к такой глубине. Требует от терапевта комфортного пребывания в неопределённости.

Когда работает

В большинстве случаев. Это прямой путь к сердцу сопротивления. Показывает, что терапия — это не про «правильные темы», а про любые внутренние движения, даже самые тихие и смутные.

Вариант В. Метакоммуникативный и связующий

Как звучит

Этот вопрос — «о чём говорить?» — очень показательный. Интересно, как часто в жизни у вас возникает похожее чувство — что вы должны соответствовать каким-то ожиданиям, быть интересным, иметь «правильные» темы для разговора, чтобы вас приняли? Не связано ли это с тем самым «самоощущением», с которым вы пришли?»

Логика и цель

Связать актуальный момент в кабинете с основным запросом клиента. Показать, как его паттерн («я должен быть правильным, чтобы меня ценили») проявляется прямо здесь, в отношениях с терапевтом. Это мощное терапевтическое вмешательство.

Риски

Может быть слишком интерпретативным для ранних сессий. Клиент может почувствовать себя «разоблачённым» и защититься.

Когда работает

Когда уже есть рабочий альянс и вы видите явную связь между этим моментом и ключевой проблематикой клиента.

Как балинтовская группа помогает?

Я вспомнил этот случай спустя полгода в балинтовской группе, где коллега рассказывал про клиентку, которая на каждой сессии терялась и не знала, о чём говорить. Он жаловался: «Я чувствую себя пустым местом. Я ей не нужен».

Группа слушала, и вдруг одна участница сказала: «А у меня сейчас в животе появилось такое холодное, сжатое чувство. Как будто я маленькая и меня не замечают». Другая добавила: «А мне представилась девочка, которая стоит в школьном коридоре, все уже разбежались по классам, а она не знает, в какую дверь войти. И боится спросить, потому что подумают, что она дура».

И тут меня осенило. Она не просила тему. Она показывала мне свой главный ужас: «Я не знаю, кто я, когда не надо никого развлекать». А я, вместо того чтобы увидеть эту девочку, стал очередным взрослым, который требует: «Ну же, давай, будь интересной!» Я не заполнял пустоту — я её стыдил.

Группа не дала мне рецепт, как работать с такими паузами. Она просто позволила мне почувствовать в своём теле тот самый холод, который, возможно, чувствовала она. И я понял, что моя задача была не заполнять пустоту, а просто сидеть рядом с этой девочкой в коридоре и ждать, пока она сама решится войти.

Группа помогает отделить наши собственные страхи от страхов клиента и найти в себе опору для того, чтобы выдерживать «ничего» как важнейшую часть «чего-то».

Практика. Выдерживание незнания

Вспомните свою последнюю сессию, где возникла длинная пауза или клиент выражал растерянность. Воспроизведите первые 30 секунд этой паузы в памяти.

Запишите поток своих мыслей и ощущений в те моменты. Без оценки. («Мне неловко. Надо что-то сказать. Интересно, что он думает? Может, он злится? Я плохой терапевт. Наверное, пора спросить о...»).

Теперь представьте альтернативу. Что если бы вы просто наблюдали за этим потоком мыслей, как за облаками, не хватая ни одну из них? Что если бы вы мягко вернули внимание к клиенту и своему дыханию? Как бы изменилось ваше состояние? Практикуйте это состояние внутренней паузы по 1—2 минуты в день.

Вопросы для саморефлексии

К себе

Что для меня значит «хорошо проведённая сессия»? Есть ли в этом определении место для тишины, растерянности и ощущения «мы блуждаем в тумане»?

К профессиональной позиции

Как мне отличить здоровое, исследовательское «не знаю» клиента от сопротивления, за которым нужно мягко, но настойчиво следовать?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиентке, что бы я сделал иначе? Может, просто констатировал: «Мы сидим, и вам нечего сказать. И мне пока тоже не ясно, куда идти. Давайте просто посидим так немного и посмотрим, что появится».

К гипотезам

Не является ли моя собственная потребность в структуре и продуктивности помехой для клиентов, которым нужно научиться выдерживать хаос и неопределённость?

Вопрос «О чём мне вообще с вами говорить?» — это самый важный материал, который есть у клиента в данный момент. Его растерянность, стыд, страх пустоты или проверка границ — всё это драгоценные части его внутреннего мира, выходящие на поверхность. Наша задача — не бросить ему спасательный круг темы, а научить его плавать в этих водах неопределённости, показывая, что мы не боимся быть там вместе с ним. Когда мы перестаём бояться пустоты, мы даём клиенту разрешение существовать настоящим — не только умным, интересным и «с историей», но и потерянным, смущённым, молчаливым. Именно в этом пространстве подлинности и начинается настоящее изменение.

ГЛАВА 6

Вы сами проходили терапию?

Когда вопрос о вашем опыте становится проверкой на подлинность и безопасность

Адвокат сорока двух лет, партнёр крупной фирмы, пришла на консультацию с запросом на работу с выгоранием и экзистенциальным кризисом. Всю первую сессию она держалась с лёгкой иронией, временами граничащей с сарказмом. Она рассказывала о своём перфекционизме, о том, как «выжигает» себя и ассистентов ради результатов, о пустоте, которая наступает после выигранных дел.

За десять минут до конца сессии она откинулась в кресле, сложила руки на груди и спросила с улыбкой, в которой читался и интерес, и вызов:

— Скажите честно, Игорь, вы сами через это проходили? Вы сами были в терапии? Или вы просто изучили теорию и теперь учите жизни тех, кто в ней реально варится?

Я почувствовал, как моё сердце сделало один громкий удар. Внутри понеслись реакции: сначала — лёгкая паника («Нужно ответить правильно!»), затем — праведное возмущение («Да как она смеет ставить под сомнение мою компетентность!»), и, наконец, профессиональная рефлексия («Это же проверка...»). Я ощутил жар в щеках — стыд? гнев? — и мгновенное желание либо блеснуть эрудицией («В нашей профессии это обязательный стандарт...»), либо, наоборот, отшутиться.

Я сделал паузу, чтобы перевести дух, и ответил что-то про то, что личная терапия — это часть подготовки и этический стандарт. Клиентка кивнула, но её улыбка не исчезла. В ней читалось не только разочарование, но и лёгкое презрение: «Понятно, стандарт».

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на информацию о личном опыте терапии у терапевта.

Как звучит

«Вы сами были пациентом?», «Вы ходите к психологу?», «Проходили ли вы личную терапию?»

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Проверка на подлинность и отсутствие лицемерия

«Вы проповедуете то, что испробовали на себе? Или вы как священник, который учит целомудрию, сам им не обладая? Можно ли доверять тому, кто не знает пути изнутри?» Это запрос на целостность и честность.

Поиск надежды и примера

«Если вы прошли через это и выстояли, значит, и у меня есть шанс. Вы — живое доказательство того, что терапия работает. Покажите мне это». Это попытка найти в терапевте не просто специалиста, а «выжившего», проводника, который знает дорогу.

Жажда установления равенства и снижения иерархии

«Вы тоже уязвимы. Вы тоже человек. Давайте снизим этот дисбаланс „здоровый врач — больной пациент“. Мне так будет спокойнее». Это способ справиться со стыдом и ощущением «дефектности».

Скрытая агрессия и обесценивание

«А что вы можете знать о моих страданиях, если у вас самого всё гладко? Вы теоретик. Докажите, что вы достойны быть моим спасителем». Часто звучит у клиентов с нарциссическими чертами или у тех, кто чувствует себя уникально несчастным.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Обычно начало терапии, но может возникнуть и в кризисные моменты.

Смысл

Клиент пытается оценить «калибр» терапевта, его способность выдерживать тяжёлые переживания. Это часть формирования базового доверия или тест на прочность нарциссической защиты терапевта.

Почему это сложно для психотерапевта?

Нарушение границ и ощущение вторжения

Вопрос напрямую касается нашей приватной жизни. Это вызывает инстинктивную защитную реакцию: «Моя терапия — это моё дело». Мы чувствуем, что нас «раздевают» досрочно.

Активация профессионального стыда или гордости

Если у нас был негативный опыт терапии, мы можем стыдиться его. Если положительный — может возникнуть нарциссическое желание похвастаться или, наоборот, минимизировать, чтобы не создавать зависти. В любом случае, тема заряжена личным аффектом.

Страх оказаться «недостаточно проработанным»

«А что, если мой личный опыт покажется клиенту поверхностным? Или, наоборот, если я скажу, что у меня были серьёзные проблемы, он решит, что я некомпетентен?» Мы начинаем оценивать себя глазами клиента.

Конфликт между самораскрытием и профессиональной нейтральностью

Где грань между уместным самораскрытием, укрепляющим альянс, и нарушением границ, которое делает терапию дружеской беседой? Этот дилемма парализует.

Гнев на попытку снизить профессиональную дистанцию

Мы можем почувствовать, что клиент пытается «опустить» нас до своего уровня, лишит нас терапевтической позиции и авторитета. Это угрожает нашей роли.

Как ответить?

Вариант А. Защитно-формальный

Как звучит

«Личная терапия является обязательной частью подготовки психотерапевта в моём направлении. Это стандарт качества». Или: «Моя личная жизнь не является предметом обсуждения в терапии. Мы здесь для вас».

Логика и цель

Чётко обозначить границы, защитить свою приватность, сохранить профессиональную дистанцию. Дать понять, что некоторые темы закрыты.

Риски

Может быть воспринято как холодное, уклончивое, высокомерное. Клиент, ищущий подлинности и надежды, услышит отказ и скрытность. Это может усилить его ощущение одиночества и недоверия («Даже тут нельзя говорить прямо»).

Когда работает

Когда вопрос задан в явно агрессивном, провокационном ключе, и нужно жёстко очертить рамки. Или если вы чувствуете, что малейшее самораскрытие будет использовано клиентом для манипуляции или сведения счётов.

Вариант Б. Балансирующий между честностью и границами

Как звучит

«Это важный вопрос. Да, я проходил личную терапию. Я считаю, что для нашей работы это необходимо — чтобы лучше понимать процесс изнутри, работать со своими слепыми пятнами и не переносить свои нерешённые проблемы на клиентов. Для меня этот опыт был очень ценным. Но, если позволите, я хочу сместить фокус: мне кажется, ваш вопрос может быть не только про меня, но и про ваши ожидания от терапии и от меня. Что для вас значит, если терапевт имеет личный опыт?»

Логика и цель

Дать честный, но умеренный ответ. Подтвердить факт, не вдаваясь в детали. Связать это с профессиональной этикой и качеством работы. И, что самое главное, вернуть фокус на клиента и исследовать значение его вопроса. Это показывает, что вы открыты для диалога, но держите фокус на терапевтическом процессе.

Риски

Может не удовлетворить клиента, который жаждет подробностей. Требуется уверенность и чёткого понимания своих границ.

Когда работает

В большинстве случаев. Это самый сбалансированный ответ, который укрепляет доверие, сохраняя профессиональную позицию.

Вариант В. Исследующий и метакоммуникативный

Как звучит

«Я слышу в вашем вопросе не просто любопытство. Мне интересно, что для вас стоит за ним? Возможно, вы хотите проверить, могу ли я понять глубину вашего состояния, потому что боитесь, что я останусь лишь теоретиком? Или вам важно знать, что перед вами человек, который тоже сталкивался со сложностями и нашёл в терапии опору?»

Логика и цель

Полностью обойти содержательный ответ и перейти сразу к исследованию скрытого запроса. Это мощное вмешательство, которое показывает, что вы слышите не слова, а контекст. Оно превращает личный вопрос в материал для терапии.

Риски

Может быть воспринято как уход от ответа, особенно если альянс ещё хрупок. Клиент может почувствовать себя «расколотым» и отказаться от дальнейшего исследования.

Когда работает

Когда вы чётко чувствуете сильный аффект (надежду, недоверие, отчаяние) и когда между вами уже установлен достаточный уровень контакта для такой глубины.

Как балинтовская группа помогает?

Этот случай я вспомнил в группе, где коллега разбирал похожую ситуацию: клиентка спросила его, есть ли у него дети, и, получив уклончивый ответ, замкнулась. Докладчик был в растерянности: «Я же не могу ей рассказать всю свою подноготную! А она, кажется, обиделась».

Один участник сказал: «Знаете, а у меня возник образ. Я представил себе человека, который стоит перед дверью с табличкой „Вход только для своих“. И он не знает пароля. Он спрашивает у охранника: „А ты сам-то свой? Ты проходил?“ И если охранник молчит или говорит „это неважно“, человек так и останется снаружи, в холоде».

И тут меня осенило. Моя клиентка с её саркастичным вопросом «вы сами были в терапии?» не экзаменовала меня. Она стояла перед дверью в мою профессиональную вселенную и отчаянно искала пароль. Ей нужно было не узнать детали моей личной терапии, а услышать: «Да, я знаю этот путь изнутри. Я свой. Входи, не бойся». А я вместо этого начал читать лекцию о профессиональных стандартах. Я оставил её стоять в холоде.

Группа помогла мне увидеть, что мой «правильный» ответ был неправильным не по содержанию, а по интонации. Он не открывал дверь, а закрывал. И вопрос «вы сами проходили?» — это не про любопытство к моей биографии. Это про отчаянную попытку найти проводника, который не по книжкам знает, где темно и страшно.

Группа помогает отделить наши личные «табу» от терапевтически уместного самораскрытия и найти тот самый тон, который говорит: «Я человек, я понимаю. И в этих рамках я могу быть тебе полезен».

Практика. Ваша позиция о личном опыте

Честно ответьте себе: что я чувствую, когда меня спрашивают о личной терапии? (Запишите 3—4 ключевые эмоции).

Сформулируйте для себя свой «этический кодекс» самораскрытия: что я готов сказать о своём опыте? Чего я никогда не скажу? Какой цели должно служить моё самораскрытие? (Например, «Я готов подтвердить факт терапии и её ценность для моей работы, но не готов делиться содержанием. Цель — укрепить доверие, а не стать друзьями»).

Потренируйтесь вслух давать ответ по варианту Б. Сначала он будет звучать как заученный. Потом попробуйте наполнить его искренним уважением к вопросу клиента и спокойной уверенностью в своей позиции. Обратите внимание на тон — он должен быть тёплым, но уверенным.

Вопросы для саморефлексии

К себе

Какие мои собственные непроработанные темы (стыд, гордость, зависть) могут всплывать, когда клиент спрашивает о моём личном опыте терапии?

К профессиональной позиции

Где для меня проходит грань между терапевтически полезным самораскрытием (которое даёт надежду, нормализует) и нарушением границ (которое смещает фокус, создаёт панибратство)?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиентке, как бы я мог, сохраняя границы, откликнуться на её возможный стыд и потребность в надежде? Например: «Я вижу, для вас важно знать, на чём основана моя работа. Да, у меня есть такой опыт. И я хорошо понимаю, как иногда сложно доверить свои „неидеальные“ части другому. Давайте попробуем».

К гипотезам

Не было ли в сарказме клиентки скрытой просьбы: «Разрушь мою защиту, покажи, что здесь можно быть неидеальной»? И как мой «идеальный» профессиональный ответ мог эту просьбу игнорировать?

Вопрос «Вы сами проходили терапию?» — это попытка клиента измерить глубину вашего понимания и степень безопасности в отношениях. Наша задача — не вываливать свой

опыт и не прятаться за догмы, а показать, что мы уважаем этот вопрос, понимаем его важность и уверены в своих границах. Когда мы спокойно и профессионально подтверждаем свою «испытательность», мы не теряем авторитет — мы обретаем доверие. Мы показываем, что терапия — это не магия избранных, а человеческий, трудный, но возможный путь. И мы знаем его не только как картографы, но и как путешественники.

ГЛАВА 7

У вас есть семья, дети?

Когда запрос на «очеловечивание» грозит стереть терапевтические границы

Клиентка пришла на терапию в состоянии острого кризиса: после долгих лет её попыток сохранить семью муж ушёл к другой. Её мир рухнул. На первой же сессии, сквозь слёзы и ярость, она рассказала о предательстве, о страхе за детей, о чувстве, что она «бракованная» и никогда больше не будет счастлива.

Я слушал, пытаюсь быть контейнером для этой бури. В какой-то момент, вытирая слёзы, она посмотрела на меня полным надежды взглядом и спросила:

— Игорь, скажите, у вас есть семья? Вы женаты? Просто как вы сами справлялись с чем-то подобным? Мне так нужен совет от того, кто прошёл через это и остался на плаву.

Вопрос ударил неожиданно. С одной стороны, я испытал острое человеческое сочувствие и желание дать хоть какую-то опору этому страдающему человеку. С другой — чёткий внутренний сигнал: «Стоп. Здесь граница». Я почувствовал себя на минном поле. Если я скажу «да, есть семья», она может почувствовать себя ещё более одинокой («тебе-то хорошо, ты не понимаешь!»). Если скажу «нет» или уклонюсь, она может решить, что я некомпетентен в вопросах отношений («чему ты можешь научить, если сам не справился?»).

Но сильнее всего было искушение стать не терапевтом, а «братом по несчастью», старшим товарищем, который даст житейский совет из своего опыта. В голове пронеслись обрывки возможных ответов: «В отношениях бывают сложности...», «Главное — время...». Я поймал себя на том, что уже почти начал делиться абстрактными общими местами, чтобы утешить.

Я сделал паузу, собрался и сказал что-то о том, что моя личная жизнь не является фокусом нашей работы, и что важно найти её собственные, уникальные ресурсы. Она кивнула, но её взгляд потух. Она отодвинулась в кресле. Оставшееся время сессии она говорила формально, как будто стеклянная стенка выросла между нами. Я чувствовал, что отверг её в момент крайней уязвимости.

Что на самом деле спрашивает клиент?

Уровень 1. Содержание (что сказано вслух)

Что

Запрос на информацию о семейном положении терапевта и его личном опыте преодоления трудностей.

Как звучит

«У вас есть дети? Как вы с ними справляетесь?», «Вы были в разводе? Как пережили?», «Как бы вы поступили на моём месте?»

Уровень 2. Отношения (самое важное, что спрошено между строк)

Отчаянный поиск надежды через идентификацию

«Если у вас есть семья и вы справились — значит, и для меня возможно счастье. Вы — живое доказательство того, что жизнь продолжается. Дайте мне эту надежду, позвольте увидеть в вас образец». Это запрос не на совет, а на подтверждение возможности.

Жажда равенства и снижения стыда

«Я чувствую себя ушибленным, сломленным. Если вы тоже человек со своей „нормальной“ жизнью и проблемами, значит, я не монстр. Давайте снизим эту иерархию „цельный специалист — сломленный клиент“». Это способ справиться с нарциссической травмой.

Проверка на компетентность и реализм

«Вы говорите умные вещи об отношениях, но есть ли у вас жизненный опыт? Или вы теоретик, дающий советы из книг?» Особенно часто у клиентов, переживших опыт общения с «неприкасаемыми» идеалистами.

Скрытый запрос на особые, почти дружеские отношения

«Мне так одиноко. Может, вы станете не только терапевтом, но и тем, кто поймёт меня как человек? Давайте выйдем за рамки сессий». Это граница, которую важно мягко, но чётко обозначить.

Уровень 3. Процесс (о чём это в терапии)

Стадия

Часто — острая фаза кризиса, начало терапии, моменты сильной регрессии.

Смысл

Клиент пытается превратить терапевтические отношения в более знакомые, «человеческие», чтобы снизить тревогу перед неопределённостью и профессиональной дистанцией. Это проверка на прочность терапевтических рамок и способности терапевта сохранять свою роль, оставаясь эмпатичным.

Почему это сложно для психотерапевта?

Конфликт между эмпатией и профессиональной нейтральностью

Сердце разрывается от желания утешить, дать надежду через личный пример. Но разум напоминает, что самораскрытие должно служить терапии, а не нашему желанию быть хорошим или близким.

Страх быть обесцененным или идеализированным

Если раскрыть свой статус («есть семья»), можно вызвать зависть или ощущение, что «тебе легко говорить». Если сказать «нет» или «это неважно», можно быть воспринятым как неудачник или сухарь. Мы боимся оценки.

Активация собственных незавершённых тем

Если у нас самих есть непроработанные сложности в семейной сфере (конфликты, развод, бездетность), вопрос ударит прямо в больное место. Мы можем либо защищаться, либо, наоборот, чрезмерно идентифицироваться с клиентом.

Искушение сыграть роль «мудрого наставника»

Так приятно, когда в нас видят источник житейской мудрости. Есть соблазн выйти за рамки терапии и дать прямой совет, почувствовав себя значимым и полезным именно так.

Чувство вины за «отказ»

Отвечая уклончиво или устанавливая границы, мы часто чувствуем, что отталкиваем страдающего человека. Это вызывает профессиональный и человеческий дискомфорт.

Как ответить?

Вариант А. Жёстко-ограничивающий

Как звучит

«Моя личная жизнь не входит в круг обсуждаемых здесь тем. Мы здесь, чтобы говорить о вас». Или: «Давать советы — не входит в мою профессиональную роль».

Логика и цель

Чётко и быстро обозначить рамки, прекратить любые попытки выйти за них. Защитить пространство терапии от превращения в дружескую беседу.

Риски

Клиент, находящийся в уязвимости и ищущий человеческого контакта, воспримет это как холодное отвержение. Его стыд («я опять сделал что-то не так») и одиночество усилятся. Терапевтический альянс может быть надолго повреждён или разрушен.

Когда работает

В редких случаях, когда клиент настойчиво, манипулятивно нарушает границы после неоднократных мягких напоминаний. Или когда вы чувствуете, что любое самораскрытие будет использовано против вас.

Вариант Б. Эмпатичный с фокусом на клиенте

Как звучит

«Я слышу, как вам сейчас важно понять, что выход есть, и почувствовать, что вас может понять тот, кто знает эту боль если не из личного опыта, то из профессионального. Позвольте я отвечу так: я много работал с людьми, переживающими подобные кризисы, и видел, как разный, иногда неожиданный, путь к облегчению и новой жизни находили самые разные люди. Моя роль — не давать совет из своего опыта, а помочь вам найти ваш собственный, уникальный путь и ваши собственные, возможно, ещё не открытые ресурсы. Давайте исследовать, что может стать вашей опорой прямо сейчас».

Логика и цель

Признать и легитимизировать чувства и потребности, стоящие за вопросом (надежду, потребность в понимании). Чётко обозначить свою профессиональную роль, но сделать это через описание того, чем вы **можете** быть полезны, а не через запрет. Перевести фокус с вашего личного опыта на профессиональный и на внутренний мир клиента.

Риски

Может не удовлетворить клиента, жаждущего конкретных «историй успеха». Требует искренней уверенности в силе терапевтического процесса.

Когда работает

В большинстве случаев. Этот ответ показывает, что вы слышите боль, уважаете запрос, но остаётесь в своей профессиональной роли, которая, как вы показываете, сама по себе является мощным ресурсом.

Вариант В. Исследующий паттерн отношений

Как звучит

«Этот вопрос многое говорит о том, что для вас сейчас важно. Интересно, часто ли в жизни в моменты отчаяния вам хочется найти того, кто „прошёл через то же самое“, чтобы почувствовать себя менее одиноким? Или, может, возникает мысль, что только тот, кто сам пережил подобное, может по-настоящему понять? Давайте поговорим об этом чувстве — о том, как тяжело быть один на один со своей болью и как страшно доверять её тому, кто, кажется, живёт в другой „вселенной“».

Логика и цель

Полностью обойти содержательный ответ. Использовать вопрос как моментальный снимок паттерна клиента — его способа искать поддержку, справляться с одиночеством, выстраивать доверие. Сделать сам этот паттерн предметом исследования.

Риски

Может быть слишком сложным для клиента в остром кризисе. Требуется уже установившегося раппорта. Клиент может почувствовать, что его «разбирают по косточкам», когда он просит простого человеческого ответа.

Когда работает

Когда острый аффект немного спал и есть возможность для рефлексии. Или когда вы видите, что этот паттерн («искать спасения в идентификации с другим») является центральным в проблемах клиента.

Как балинтовская группа помогает?

Я вспомнил этот случай в группе, где коллега рассказывал о клиентке в разводе, которая спросила его, есть ли у него семья. Он ответил честно: «Да, есть». И клиентка после этого как-то сникла. Докладчик недоумевал: «Я же ответил правду. Почему ей стало хуже?»

Группа задумалась. Кто-то сказал: «А мне почему-то вспомнилось, как после выкидыша я смотрела на беременных подруг и думала: „Им хорошо, они не поймут“». Другой добавил: «Или как безработный смотрит на успешного друга и думает: „Тебе легко говорить“».

И тут меня пронзило. Моя клиентка, спросив про семью, не хотела узнать, есть ли она у меня. Она хотела надежды. Она смотрела на меня и думала: «Если у него есть семья, значит, он живёт в другом мире. Ему не нужно выживать в моём аду. Он будет смотреть на меня из своего тёплого дома и давать советы, которые там работают, но не здесь». И любой мой ответ — «да» или «нет» — подтверждал бы либо её одиночество («у него есть, а у меня нет»), либо мою некомпетентность («раз у него нет, чему он может научить?»).

Группа помогла мне увидеть, что вопрос был не про меня. Он был про её отчаянную потребность в том, чтобы кто-то вошёл в её ад не как экскурсант, а как спасатель, у которого есть карта этого ада. И ответ должен был быть не про моё семейное положение, а про то, что я знаю этот ад, потому что много раз оттуда выводил людей. Даже если сам там не жил.

Группа помогает отделить наши личные «табу» и уязвимости от терапевтически необходимых границ и найти язык, который передаёт и человечность, и профессионализм одновременно.

Практика. Ваша речь о надежде без самораскрытия

Возьмите сложную тему, с которой часто приходят клиенты (развод, конфликты с детьми, одиночество).

Напишите 3—4 фразы, которые передают надежду и вашу профессиональную уверенность, не используя слова «я», «мне», «у меня». Фокус — на процессе, ресурсах клиента, природе изменений. Например, «Разрыв отношений — это огромная потеря, и горевать о ней — нормально. Часто в этом процессе человек заново открывает в себе части, которые были забыты. Терапия может быть пространством, чтобы собрать этот новый образ себя».

Произнесите эти фразы вслух, представляя перед собой страдающего, но надеющегося клиента. Добейтесь того, чтобы тон был тёплым, уверенным и поддерживающим, а не назидательным.

Вопросы для саморефлексии

К себе

Что для меня лично значит «быть хорошим, помогающим человеком»? Не смешиваю ли я это с необходимостью делиться личным, чтобы доказать свою «хорошесть» клиенту?

К профессиональной позиции

Где проходит моя внутренняя грань между эмпатическим самораскрытием, которое нормализует переживания клиента («многие через это проходят»), и самораскрытием, которое смещает фокус на меня?

К случаю

Если бы я мог вернуться к клиентке, как бы я мог, сразу после установления границ, вернуть фокус на её ресурсы? Например, «Хотя я не могу делиться личным, я могу точно сказать: я вижу в вас огромную силу, которая привела вас сюда через эту боль. Давайте опираться на неё».

К гипотезам

Не была ли просьба клиентки о совете регрессом к детской позиции («скажи, как жить»), и не укрепил ли мой формальный отказ эту регрессию, вместо того чтобы помочь ей в ней разобраться?

Вопрос «У вас есть семья?» — это редко праздное любопытство. Чаще всего это зашифрованный запрос на надежду и подтверждение нашей компетентности как проводников через кризис. Наша задача — расшифровать этот запрос и ответить на него, оставаясь в профессиональной роли. Мы можем вселить надежду, говоря о гибкости и устойчивости человеческой психики, о процессе терапии, о том, что мы видели множество путей выхода, и о нашей вере в ресурсы самого клиента. Когда мы отказываемся играть в «родственную душу», мы не лишаем клиента надежды — мы предлагаем ему более надёжную и профессиональную опору: не случайную схожесть судеб, а проверенное умение сопровождать в самом трудном путешествии.

ЧАСТЬ 2

Вхождение в бурю

Вопросы, когда становится трудно и страшно

ГЛАВА 8

Мне кажется, это не работает, или мы ходим по кругу

Как услышать в отчаянии клиента

приглашение к метакоммуникации

Мужчина, программист, обратился с запросом на работу с социофобией и чувством «невидимости» в коллективе. Мы работали три месяца. Он стал лучше осознавать свои паттерны избегания, мы исследовали его детский опыт постоянного сравнения со старшим братом. Но последние несколько сессий казались мне плоскими. Мы вроде бы говорили о важном, но не продвигались вперёд. Я чувствовал лёгкое раздражение и усталость, но списывал это на собственную усталость или временный застой.

На четвёртой сессии этого «плато» клиент вдруг прервал моё резюме его прошлой недели. Он сжал кулаки, посмотрел в пол и выпалил:

— Игорь, мне кажется, это не работает. Мы ходим по кругу. Я прихожу, рассказываю одно и то же, вы задаёте похожие вопросы, я делаю какие-то выводы, а в жизни всё остаётся по-старому. Я как белка в колесе. Может, я безнадежный случай?

Его слова стали для меня горьким обвинением. Но в его голосе не было агрессии — только отчаяние и усталость. Внутри у меня всё оборвалось. Первой реакцией был укол в сердце — профессиональный стыд. «Клиент недоволен. Я плохо работаю. Я не смог ему помочь». Затем вспыхнула защита: «Но мы же проделали такую работу! А он не видит прогресса!». И, наконец, растерянность: «А что, если он прав? Что, если я действительно завёл нас в тупик?».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.