Міністерство Освіти України

Рівненський Інститут Слов’янознавства

Контрольна робота з психологічного консультування

на тему

**“Значення психологічної уваги.**

**Методи взаємодії психолога та клієнта в рамках психоконсультативної допомоги”**

Виконала

студентка IV курсу

групи П-42

Козел Т.І.

Перевірив

Грищук М.М.

Рівне-20010

**План**

Загальне поняття про увагу.

1.1 Основні функції уваги

1.2 Види уваги

2. Психоконсультативна допомога, методи взаємодії психолога з клієнтом.

2.1 Принципи та методи консультування

2.2 Етапи і побудова консультації

2.3 Технологічні правила консультування

2.4 Особистість консультанта

2.5 Психологічні особливості клієнтів

Список використаної літератури.

**1. Загальне поняття про увагу**

Увага - це особлива властивість людської психіки. Вона не існує самостійно - поза мисленням, сприйняття, роботи пам'яті, руху. Не можна бути просто уважним - можна бути уважним, тільки роблячи якусь роботу. Тому увагою називають виборчу спрямованість свідомості на виконання визначеної роботи. Форми прояву уваги різноманітні. Вона може бути спрямована на роботу органів почуття ( зорова, слухова і т.п. увага ), на процеси запам'ятовування, мислення, на рухову активність. Прийнято вважати, що існують три типи уваги: мимовільна, довільна і після довільна. Виділяють також властивості, чи параметри уваги:

1) концентрація уваги виражається в ступені зосередженості на об'єкті;

2) стійкість характеризується тривалістю зосередженості, умінням не відволікатися протягом визначеного періоду часу;

3) обсяг уваги характеризується кількістю одночасно сприйманих об'єктів;

4) розподіл - здатність одночасного виконання декількох дій;

5) переключення - здатність змінювати спрямованість уваги, переходити від одного виду роботи до іншого.

Найбільш важливі для роботи параметри концентрації і стійкості.

Психічна діяльність не може протікати цілеспрямовано і продуктивно, якщо людина не зосередиться на тому, що вона робить. Наприклад людина, захоплена малюванням. Вона цілком заглиблена у свою роботу, зосереджена на ній, обмірковує, який колір вибрати, як розташувати предмети на листі. При цьому вона може не чути про що говорять присутні, не відгукуватися, якщо її покликають. У цьому випадку говорять, що вона зосередила увагу на тому, що робить, відволікаючись від всього іншого. Це свідчить, що людина не може одночасно думати про різні речі і виконувати різноманітні роботи. Тому в кожен окремий момент її свідомість направляється на ті предмети і явища, що є для неї найбільш важливими і значними.

**1.1 Основні функції уваги**

Під *спрямованістю* варто розуміти насамперед виборчий характер психічної діяльності, навмисний чи ненавмисний вибір її об'єктів. У поняття спрямованості включається також і збереження діяльності на відомий проміжок часу. Недостатньо тільки вибрати ту чи іншу діяльність, щоб бути уважним, треба удержати цей вибір, зберегти його. Порівняно легко направити увагу на той чи інший чи предмет дії. Значно важче зберегти його протягом необхідного часу.

Коли ми говоримо про увагу, те маємо на увазі також *зосередженість, поглибленість* у діяльність. Чим складніше поставлена задача перед людиною задача, тим напруженіше, інтенсивніше та більш поглибленою буде її увага, і, навпаки, чим легше задача, тим менш заглибленою є її увага.

У той же час зосередженість зв'язана з відволіканням від усього стороннього. Чим більше ми зосереджені на рішенні даної задачі, тим менше зауважуємо все навколишнє, вірніше, ми зауважуємо, що відбувається, але нечітко. Таким чином, при уважному ставленні до якогось предмета, він (цей предмет) виявляється в центрі нашої свідомості, все інше сприймається в цей момент слабко, виявляється на периферії сприйманого. Завдяки цьому відображення стає ясного, виразним, представлення і думки утримуються у свідомості доти, поки не завершиться діяльність, поки не буде досягнута її мета. Тим самим увага забезпечує ще одну функцію - *контроль і регуляцію діяльності.*

Увага зазвичай виражено в міміці, у позі, у рухах. Уважного слухача легко відрізнити від неуважного. Але іноді увага спрямована не на навколишні об'єкти, а на думки й образи, що знаходяться у свідомості людини. У даному випадку говорять про *інтелектуальну увагу*, що трохи відрізняється від уваги сенсорної (зовнішньої). У деяких випадках, коли людина виявляє підвищену зосередженість на фізичних діях, є сенс говорити про *моторну увагу*. Усе це свідчить про те, що увага не має свого власного пізнавального змісту і лише обслуговує діяльність інших пізнавальних процесів.

**1.2 Види уваги**

За своїм походженням і способам здійснення, зазвичай, виділяють два основних види уваги: мимовільне і довільне. *Мимовільна увага,* найбільш проста і генетично вихідна, її називають також *пасивною*, *змушеною*, тому що вона виникає і підтримується незалежно від мети, що поставлені перед людиною. Діяльність захоплює людину в цих випадках сама по собі, у силу своєї захопливості чи несподіванки. Людина мимоволі віддається предметам, що впливає на її, явищам, виконуваній діяльності. Тільки-но ми почуємо по радіо цікаву новину, як мимоволі відволікаємося від роботи і прислухаємося. Виникнення мимовільної уваги зв'язано з різними фізичними, психофізіологічними і психічними причинами. Ці причини тісно зв'язані між собою, але їх для зручності можна розділити умовно на категорії.

До першої групи причин відносяться характер і якість подразники, насамперед його сила чи інтенсивність. Усяке досить сильне роздратування: голосні звуки, яскраве світло, сильний поштовх, різкий запах мимоволі залучають нашу увагу. Важливу роль при цьому грає не стільки абсолютна, скільки відносна сила подразника. Тому якщо вдень кроки в коридорі не привертають уваги, то ті ж кроки вночі в повній тиші змусять нас прислухатися. Особливе значення має контраст між подразниками. Те ж саме відноситься до тривалості подразника, а також до просторової величини і форми предмета. У ту ж групу причин варто віднести і таку якість подразника, як його новизна, незвичайність. При цьому під “новизною” розуміють не тільки поява подразників, яких раніше не було, але і зміна фізичних властивостей діючих подразників, чи ослаблення припинення їхньої дії, відсутність знайомих подразників, переміщення подразників у просторі.

До другої групи причин, що викликають мимовільну увагу, відносяться ті зовнішні подразники, що відповідають внутрішньому стану людини, і насамперед наявним у неї потребам. Так, сита і голодна людина будуть по-різному реагувати на розмову про їжу.

Третя група причин зв'язана з загальною спрямованістю особистості. Саме по цьому, йдучи по одній і тій же вулиці, двірник зверне увагу на сміття, архітектор чи художник - на красу будинку. Спрямованість особистості тісно зв'язана з її колишнім досвідом і почуттями, тому їх також включають у цю групу причин. Те, що цікаво нам, що викликає в нас визначену емоційну реакцію, є найважливішою причиною мимовільної уваги.

На відміну від мимовільної *довільна увага* керується свідомою метою. Вона тісно зв'язано з волею людини і виробилася в результаті трудових зусиль, тому її ще називають *вольовою, активною, навмисною*. Прийнявши рішення зайнятися якоюсь діяльністю, ми виконуємо це рішення, свідомо направляючи нашу увагу навіть на те, що нам нецікаво в дану хвилину, але чим необхідно займатися. Основною функцією довільної уваги є активне регулювання протікання психічних процесів.

Причини довільної уваги по своєму походженню не біологічні, а соціальні: вона не дозріває в організмі, а формується в дитини при її спілкуванні з дорослими. На ранніх фазах розвитку функція довільної уваги розділена між двома людьми - дорослим і дитиною. Перша виділяє об'єкт із середовища, вказуючи на нього і називаючи словом, дитина відповідає на цей сигнал, просліджуючи жест, схоплюючи предмет чи повторюючи слово. Таким чином, даний предмет виділяється для дитини з зовнішнього поля. Згодом діти починають ставити мету самостійно. Слід зазначити тісний зв'язок довільної уваги з мовою. Розвиток довільної уваги у дитини виявляється спочатку в підпорядкуванні свого поводження мовнії інструкції дорослих, а згодом, по мірі оволодівання мовою - у підпорядкуванні свого поводження власній мовній інструкції.

Незважаючи на якісну відмінність від мимовільної уваги, довільна також зв'язана з почуттями, з інтересами, з колишнім досвідом людини. Однак вплив цих моментів при довільній увазі не неопосередковане, а непряме. Воно опосередковується свідомо поставленими цілями, тому в даному випадку інтереси виступають як інтереси мети, інтереси результату діяльності. Сама діяльність може безпосередньо не займати нас, але так як її виконання необхідне для рішення поставленої нами задачі, то і вона стає цікавою в зв'язку з цією метою.

Ряд психологів виділяють ще один вид уваги, що, подібно довільній, носить цілеспрямований характер і вимагає первісних вольових зусиль, але потім людина як би “входить” у роботу: цікавими і значними стають зміст і процес діяльності, а не тільки її результат. Така увага була названа М. Ф. Добриніним *після довільною*. Наприклад студент, що вирішує важку математичну задачу - спочатку вона його може зовсім не захоплювати. Він береться за неї тільки тому, що її потрібно зробити. Студенту приходиться повертати себе до рішення постійними зусиллями. Але от рішення почате, правильний хід намічається, задача стає більш зрозумілою. Студент усе більше захоплюється нею, вона його захоплює, він перестає відволікатися: задача стала для нього цікавою. Увага з довільної стала як би мимовільним. Однак, на відміну від справді мимовільної уваги, після довільна залишається зв'язаною зі свідомими цілями і підтримується свідомими інтересами. У той же час вона несхожа і з довільною увагою, тому що тут немає чи майже немає вольових зусиль.

Після довільна увага характеризується тривалою зосередженістю, напруженою інтенсивністю розумової діяльності, високою продуктивністю праці.

**2. Психоконсультативна допомога, методи взаємодії психолога з клієнтом**

Важко дати чітке визначення цьому виду діяльності чи однозначно вказати сфери його застосування, оскільки слово “консультування” представляє родове поняття для різних видів консультативної практики. Так фактично в будь-якій сфері, у якій використовуються психологічні знання, тією чи іншою мірою застосовується консультування як одна з форм роботи.[2, стор.5].

У підході дійсного консультанта, за словами американського психолога і психотерапевта Ролл Мей [3], головним є доброзичливість і прагнення зрозуміти клієнта, допомогти побачити себе з кращої сторони й усвідомити свою цінність як особистості. Таке розуміння усуває бар'єри між людьми, допомагає людині на час вирватися із самітності свого особистісного існування і вступити в дружнє спілкування зі схожою душею. Людину, немов подорожника, після довгої дороги в снігу і холоді, запрошують посидіти годинку біля теплого вогнища. Не буде перебільшенням сказати, що таке розуміння об'єктивно рівнозначне любові до людини. Видимо, тому клієнта завжди тягне до консультанта, відчуваючи до нього ніжне почуття, як до людини, “яка мене розуміє” [3].

У бесіді з фахівцем зачіпаються не тільки актуальні ситуації взаємин клієнта, але також минуле (події далекого дитинства, юності), активно використовуються такі специфічні форми психічної продукції, як сни й асоціації. Аналіз глибинних шарів психіки приводить до розуміння причин переживань поводження. Таким чином, консультування сприяє рішенню особистісних проблем.

Буває, що на початку бесіди консультант зіштовхується із ситуацією, коли клієнту необхідно пояснити, що таке консультування, на що він може розраховувати, звертаючись за допомогою. Важко запропонувати якусь універсальну формулу на усі випадки життя, оскільки для різних людей те, що представляється найбільш важливим у їхній професійній діяльності, звучить по-різному. Колись проводячи прийом до медичної консультації, автори книги “Індивідуальне і сімейне консультування” Ю.Є.Альошина і Л.Я.Гозман придумали наступне формулювання: “Ми психологи, порад не даємо, ніяких ліків не прописуємо. Наша допомога людям полягає в тому, що ми розмовляємо з ними і намагаємося допомогти їм побачити їхню власну ситуацію зі сторони, з іншого погляду, інакше поставитися до неї, якщо потрібно, на підставі цього прийняти рішення чи змінити своє поводження”.[2, стор.20-21]. До подібних формулювань ніколи не буває зайвим додати гарантію анонімності всього того, що відбувається за дверима кабінету.

Звичайно, така коротка характеристика професійної діяльності може викликати безліч питань у клієнта, наприклад: “А ви упевнені, що зможете мені допомогти?”. У цьому випадку краще не вступати в тривалу дискусію, не обіцяти клієнту гарантовану допомогу, а запропонувати: “Давайте спробуємо”.

Від такого правильного формулювання консультування, залежить успіх взаємодії консультанта з клієнтом.

**2.1 Принципи та методи консультування**

Існують визначені принципи поводження консультанта. Наслідування їх не тільки забезпечує етичність професійної діяльності, але і є запорукою успішного психологічного впливу.[2, стор. 10]

1. Доброзичливе і без оцінне відношення до клієнта. Клієнт повинний почувати себе затишно і комфортно. Його повинні уважно слухати, надавати підтримку і не засуджувати.

2. Орієнтація на цінності і норми клієнта. Потрібно спиратися на систему цінностей самого клієнта. Поважаючи їх, консультант зможе впливати на них.

3. Заборона давати поради. Який би не був ваш життєвий досвід, дати гарантовану пораду неможливо. Життя унікальне і непередбачене. Радячи, консультант цілком бере відповідальність за те, що відбувається, що формує в клієнта пасивне відношення і всі невдачі будуть приписані консультанту.

4. Анонімність. Будь-яка інформація не може бути передана без згоди клієнта в інші установи, у тому числі друзям і родичам, якщо це не загрожує або життя.

5. Розмежування особистих і професійних відносин, потрібно тримати дистанцію. Соціальний працівник повинний мати відсторонену позицію.

6. Залученість клієнта в процес консультування. Під час прийому клієнт повинний почувати себе максимально включеним у бесіду, тобто йому повинна бути цікава і зрозуміла розмова.

**2.2 Етапи і побудова консультації**

Ролло Мей у своїй книзі “Мистецтво психологічного консультування” [3] приводить підхід до структурування консультативної розмови. Він розділяє розмову на дві фази - сповідь і тлумачення, що у свою чергу можуть бути розділені на етапи і використовують специфічні уміння консультанта.

На думку Альошиної Ю.Є. [2], час є дуже важливою характеристикою консультативної бесіди. Насамперед, правильний вибір часу бесіди, коли й у клієнта, і в консультанта є можливість поговорити спокійно, не поспішаючи, на свіжу голову, багато в чому визначає те, наскільки ефективною і успішною буде консультативна взаємодія.

Годинник на столі чи стіні - це важливий атрибут кабінету консультанта, що нагадує клієнту і консультанту, що час йде, і їм обом необхідно працювати активно і динамічно.

**2.3 Технологічні правила консультування**

Існують дев'ять правил, що повинні засвоїти соціальні працівники [5.]:

1. Уміти дивитися в очі співрозмовнику.

2. Уміти слухати.

3. Уміти задавати питання.

4. Виявляти впевненість у собі.

5. Виявляти почуття гумору.

6. Бути чесним.

7. Любити і поважати людей.

8. Бути доброзичливим.

9. Бути привабливим.

Опис деяких з них:

**Уміти дивитися в очі співрозмовнику.**

*“Око - дзеркало душі”.*

Дивитися один одному в очі - один з найважливіших моментів спілкування між двома людьми. Ми схильні довіряти тому, хто не уникає нашого погляду. Але недостатньо просто дивитися в очі співрозмовнику. Треба робити це з інтересом.

Якщо Ви хочете зацікавити кого-небудь, дивіться йому чи їй прямо в очі і намагайтеся не втратити цей контакт, щоб зберегти інтерес. Сфери діяльності, де такий контакт особливо важливий - це публічні виступи: саме тут він необхідний для збереження уваги аудиторії. Зустрівшись поглядом з якимось зі слухачів, ми встановлюємо контакт і взаєморозуміння. Надалі ця людина вже рідко відводить погляд [5, с.18-19].

Уміти слухати

Коли ми слухаємо людину по-справжньому, ми даруємо її таку коштовну річ, як повага. Фахівець із психології міжособистісних відносин Елан Циммерман говорить: “У момент, коли ви слухаєте іншу людину, ви даєте зрозуміти, що він чи вона є найважливішими для вас у світі”. Потрібно змусити співрозмовника відчути свою цінність. Своїм бажанням знати і розуміти проблему співрозмовника ми показуємо, що щиро піклуємося про його благополуччя. У свою чергу ми повинні цікавитися його життям, успіхами і планами на майбутнє. Дослідження показують, що ми використовуємо тільки 25% нашої природної здатності слухати. Задумайтеся про усе, що вас відволікає на роботі і вдома: дзвінки телефону, розмови навколо, стукіт у двері - від усього цього легко втомитися. Коли хто-небудь починає втомлюватися від нас, ми почуваємо себе самотньо.

Уміти задавати питання

“*Людей не хвилює, Як багато ви знаєте, поки вони не довідаються,*

*наскільки Вас хвилюють вони”.*

Уміння задавати питання - один із кращих способів виявити інтерес і розвити свою здатність бути гарним слухачем. Намагатися задавати питання, що вимагають розгорнутих відповідей.

Наприклад, питання “Вам подобається Ваша робота?” вимагає відповіді “так/ні”, краще буде “Що Вам більше всього подобається у Вашій роботі?”

Питання “ чи подобаються Вам сформовані тут відносини?”. Краще “Як би Ви описали сформовані тут відносини між людьми”

Задаючи питання, що вимагають неоднозначних відповідей, ми будуємо нормальні довірчі взаємини [5, с.24-28]

У першій фазі процесу надання допомоги, головною метою при постановці питань є приведення думок у порядок і з'ясування проблем. Варто розрізняти відкриті і закриті питання.

На відкриті питання клієнт може цілком вільно відповісти, він може поговорити про свої переживання і самостійно направити розмову. Такі питання здебільшого починаються зі слів: “Що...”, “Як...”, “Розкажіть, будь ласка, про це побільше”. Питання з “Чому” тільки здаються відкритими, але тільки лише на перепрошуючі заяви і навряд чи збільшують відкритість розмови. Особливо спочатку розмови питання з “чому” можуть показатися загрозливими і привести клієнта до бажання втекти. При слові “чому” багато людей відразу ж почувають себе у тупику.

Закриті питання часто сприймаються як направляючі, що вселяють і добре підходять не тільки, щоб одержати фактичну інформацію, але і для перелому. Занадто багато закритих питань роблять клієнта пасивним, у дослідницькій фазі кращі відкриті питання, тому що вони принесуть найбільшу інформацію. Важливо, щоб соціальний працівник міг працювати з обома формами.

Виявляти в собі впевненість

Оточуючі повинні почувати, що ми упевнені в собі, і тоді вони захочуть спілкуватися з нами. Упевненість залучає, надихає і стимулює навколишніх. Люди звертають більше уваги на впевненість, з яким ви тримаєтеся, чим на те, як і що ви говорите. Оскільки 60% інформації передається невербальним способом, це означає, що люди створюють думку про нас, більше ґрунтуючись не на тому, що ми говоримо, а на тому, що вони бачать: як ми поводимося, як одягаємося, і яке вираження нашого обличчя. “Ніхто не повинен помітити, що вам важко.” Входячи в приміщення, де багато незнайомих людей, направлятися прямо в центр, упевнено триматися, дивитися в очі присутнім з посмішкою. “Історія світу повна прикладів, коли люди ставали лідерами, завдяки одній тільки силі впевненості в собі, сміливості і завзятості.” [Махатма Ганді]

Людей, що вміють добре слухати співрозмовника, високо цінують навколишні, ця якість залучає до них симпатії, вони стають цікаві для інших. І цей взаємний інтерес допомагає зміцненню самоповаги обох сторін.

Стислість і точність висловлення консультанта

Дана вимога означає не просто те, що професіонал під час прийому не повинен говорити про щось, що не відноситься до справи. Навіть необхідні в ході роботи питання і зауваження повинні бути максимально підігнані до того, що говорить клієнт. Так, консультанту не слід говорити зайво витіювато, красиво, чи навпаки, занадто грубо, з обережністю він повинний підходити і до використання метафор і порівнянь.

**2.4 Особистість консультанта**

Оскільки особистість консультанта є його знаряддям праці, її повнота і цілісність здобуває важливе для ефективного консультування.

Перелічимо якості: уміння залучати людей до себе, уміння почувати себе вільно в будь-якім суспільстві, здатність до емпатії, та інші зовнішні атрибути чарівності. Ці якості не завжди бувають вродженими, але значною мірою придбаними. Вони з'являються в результаті поступового просвітління самого консультанта і, як наслідок, виявляється його доброзичливим інтересом до людей. Якщо спілкування з людьми доставляє консультанту радість і він бажає їм добра він сам автоматично починає притягати до себе оточуючих[3, стор. 102].

Консультанту варто розвити в собі те, що Адлер назвав мужністю недосконалості, тобто уміння мужньо сприймати невдачу. Мужність недосконалості полягає у тому, щоб зібрати всі сили на одну реагуючу битву результат якої може виявитися і перемогою, і поразкою.

Консультант повинний навчитися радуватися не тільки досягнутим цілям, але і самому процесу життя. Задоволення, яке одержується від життя і роботи, позбавить нас від необхідності постійно мотивувати наші вчинки і зважувати кожен крок, у залежності від того, що він нам дасть. Зовсім не це повинно визначати наше життя.

Консультант повинний бути переконаний, що виявляє цікавість до людей заради них самих.[3, стор. 111]

**2.5 Психологічні особливості клієнтів**

Визначені розходження зв'язані з типами клієнтів. На прийомі в консультанта можна з рівною ймовірністю зустріти практично будь-яку людину незалежно від статусу, зайнятості, матеріальної забезпеченості, інтелектуального потенціалу і т.д.

При індивідуальному консультуванні консультант повинен перевірити виразність акцентуації в клієнта і прийняти обґрунтоване рішення про можливу роботу з лікарями (терапевтом, психотерапевтом, психоневрологом, невропатологом).

Можна виділити наступні типи акцентуації характеру.

1) Астеноневротичний, що характеризується схильністю до зниженого настрою, підвищеним стомлюваністю і дратівливістю, поганим апетитом, нічними страхами, примхливістю й іншими особливостями.

2) Сензитивний тип. Його характеризує уразливість, нерішучість, схильність до утворення нав'язливих страхів, побоювань, думок. Під впливом невдач вони стають настороженими і замкнутими.

3) Психастенічний тип. Його відрізняє любов до самоаналізу, високе почуття боргу і відповідальності, висока ранимість, не виносять брутальності.

4) Епілептоїдний тип. Його характеризує схильність до афективних напруг і вибухів, в'язкість, ригідність, інертність, хитливий настрій, відрізняються тривалістю, тужливою тональністю.

5) Хитливий тип. Його відрізняє безвільність, що чітко виявляється в праці, навчанні, виконанні обов'язків. Вони не здатні до глибоких почуттів і засвоєння морально етичних норм.

6) Інфантильно-залежний тип - це тривала безпорадність, виборча залежність від одного з членів батьківської родини.

7) Шизоїдний тип відрізняється аутизмом, замкнутістю, відгородженістю від навколишнього світу, чи нездатністю небажанням встановлювати контакти, зниженням потреби в спілкуванні, невираженою здатністю до співпереживання. 8) Гипертимний тип - це піднятий настрій з різкими спалахами роздратування. Змушена незайнятість і регламентований режим життя такі люди переживають важко, це приводить до частішання спалахів роздратування.[1, стор.140-141].

Приводити приклади практичного застосування психологічного консультування дуже важко, оскільки кожна консультація є індивідуальною, психолог пристосовується під настрій клієнта, його психічний стан. Приведемо кілька загальних прикладів психологічного консультування та його результатів.

Жінка 36 років, приватний підприємець, скаржилася на проблему з грошима. При необхідності брати гроші в руки в неї виникав моторошний страх, через що часто не відбувалися угоди, вона втрачала клієнтів. Як з'ясувалося в ході застосування методу спрямованого усвідомлення, причина цього лежала в дитинстві, коли вона взяла в мами з гаманця гроші, щоб купити собі ляльку. Мати знайшла пропажу грошей і почала її бити, при цьому говорячи: «Якщо ти ще раз візьмеш гроші, я тебе уб'ю!». Ця фраза надалі змушувала жінку почувати страх перед грошима і як наслідок – несвідомо уникати їх. Після усвідомлення цього жінка набула здатність легко користуватися грошима. Через два дні в неї вже були три угоди, а її щомісячний доход збільшився на 30%.

Чоловік 45 років, бізнесмен. Скарга – проблеми у взаєминах з жінками, постійна незадоволеність, третій шлюб і знову скандали в родині. У ході спрямованого усвідомлення згадав випадок: коли йому було 7 років, у нього сильно болів живіт, і він був свідком скандалу батьків. Мати обвинувачувала батька, говорячи йому: «Ти ні на що не здатен, ти не чоловік». Батько кричав: «Я шкодую, що женився на тобі, я ніколи не буду щасливий». Усвідомивши це, бізнесмен почав знаходити у своєму житті багато випадків спілкування з жінками, де ці фрази визначали його неуспіх як чоловіка і дружина. У результаті зміни цих шкідливих думок-програм уже через місяць він зустрів жінку, на якій незабаром женився, вона стала його компаньйоном, і через півроку вони створили успішну фірму.

**Висновки**

Однією з характерних особливостей розвитку сучасної практичної психології є процес автономізації консультативної психології від психотерапії. Поняття консультативна психологія вперше почало використовуватись на початку 50-х років в США як назва окремого науково-практичного напрямку в психології та психотерапії. В зарубіжній традиції підготовки психотерапевтів кваліфікація "консультант" присвоюється на першому етапі професійного навчання. Проте не слід думати, що консультування - це лише спрощений варіант психотерапії. Є підстави вважати його окремим напрямком психологічної практики. Існує багато суттєвих якісних відмінностей між консультуванням і психотерапією, серед яких найважливішими на наш погляд є наступні:

1) Психологічне консультування і психотерапія орієнтовані на різну проблематику людини. Якщо психотерапія займається переважно досить складними та специфічними *інтраперсональними* проблемами, то консультування зорієнтоване також на розв'язання *інтерперсональних* проблеми, що пов'язані зі стосунками між людьми, міжособовими конфліктами, соціальною адаптацією, психологічними закономірностями росту, розвитку та виховання, профорієнтацією. Консультант часто допомагає клієнтові справлятись з досить складними життєвими колізіями, чого традиційно не робить психотерапевт.

2) Консультування і психотерапія необхідні на різних етапах розвитку психологічних проблем. Психотерапія - це допомога людині у випадку, коли проблеми вже настільки ускладнились, що потребують тривалої корекції їх наслідків. Консультування - це насамперед превентивна, упереджувальна робота, яка запобігає розвитку небажаних ускладнень. Тому, якщо психотерапія робить акцент на терапевтичні техніки, а діагностиці приділяється незначна увага (в цілому ряді випадків без неї обходяться), то в консультуванні діагностика психологічних проблем, особливо ранніх стадій їх розвитку, є надзвичайно важливою.

3) Специфіка консультування полягає у відмові від концепції хвороби. Маючи немедичну парадигму, консультування, тим не менш, запозичує прийоми і техніки майже з усіх напрямків психотерапії, але використовує їх не для лікування, а для допомоги здоровій людині в подоланні її труднощів, в знаходженні виходу із скрутного становища.

Специфіка консультування проявляється не лише в практичних аспектах, які щойно викладені. Вже зараз можна говорити про свою теорію і методологію консультативної психології. На думку американських авторів, всі теоретичні дослідження в цій галузі можна умовно розділити на дві групи: 1) дослідження, що лежать в руслі традиційних психотерапевтичних шкіл і напрямків (психоаналіз, біхевіоризм, когнітивна психологія тощо); 2) роботи, що можна узагальнити під об'єднувальною назвою "дослідження з консультативної взаємодії", що вивчають такі специфічні консультативні проблеми, як пошуки моделі зв'язку клієнт-консультант, вивчення впливу парадоксальних втручань на клієнта, аналіз ефектів стилю і змісту методики інтерпретації консультанта, залежність процесу консультування від індивідуальних змінних клієнта і консультанта і їх відповідності одне одному, вплив факторів тривалості консультування та інші

**Список використаної літератури**

1. Абрамова Г.С. “Введение в практическую психологию”. -Екатеринбург: “Деловая книга” Москва издательский центр “ACADEMIA”, 1995г.
2. Алешина Ю.Е. “Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. - М: Редакционно-издательский центр. Консорциума “Социальное здоровье России” 1993г.
3. Мэй Р. “Искусство психологического консультирования”./ Пер. с анлг. Т.К.Кругловой. - М: Независимая фирма “Класс”, 1994г.
4. П. П. Горностай Практична психологія: теорія, методи, технології: Матеріали наук. семінару.- К.: НікаЦентр, 1997.- С. 72-78.
5. Шпигель Дж. Флирт - путь к успеху. - СПб: Питер Пресс, 1995.-160 с.- (Серия “Сам себе психолог”)