

Навыки клинического интервьюирования и требования к специалисту

Подготовила студентка ФКП 3 курса 2 группы

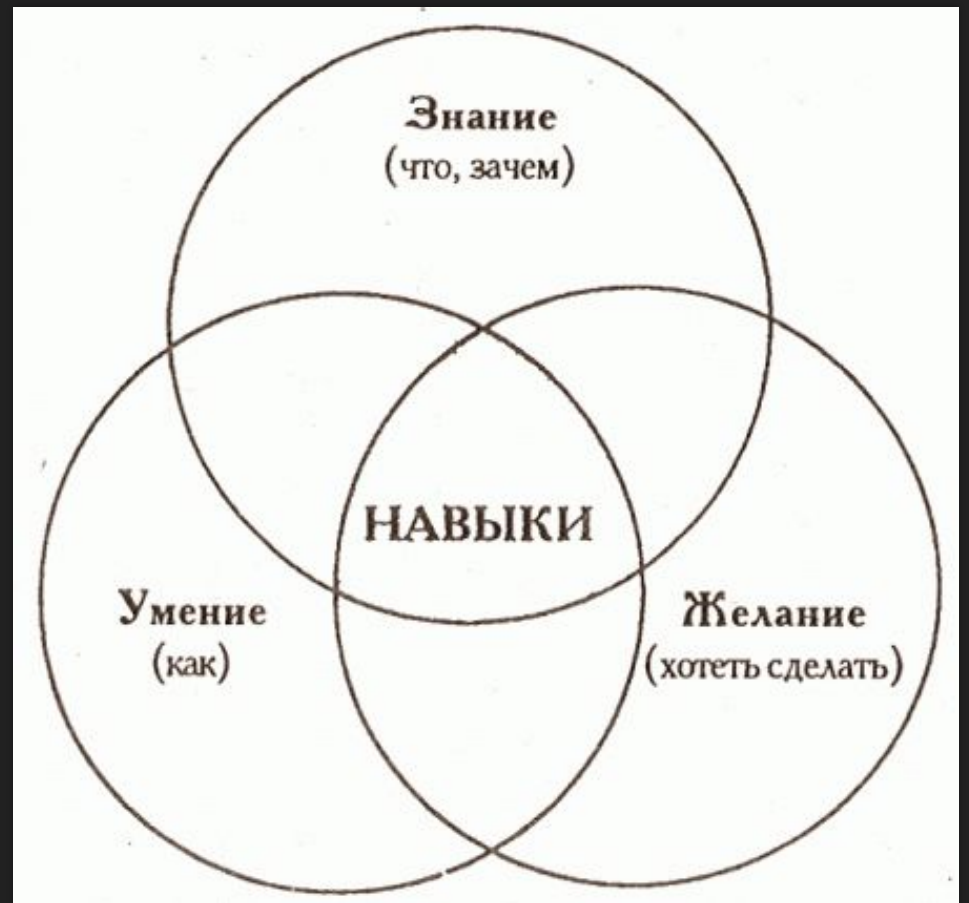
Соболева Полина

Преподаватель: Моторина Ирина Вадимовна

Основные навыки:

КАК...

- 1. Молчать и сосредотачиваться на том, что сообщает клиент.
- 2. Устанавливать эмоциональный контакт и налаживать рабочий альянс с разными клиентами.
- 3. Собирать диагностическую или оценочную информацию о клиенте и проблеме.
- 4. Подбирать и применять методы и приемы индивидуального консультирования или психотерапии.
- 5. Оценивать реакцию клиента на ваши методы и приемы психологического консультирования или психотерапии.



Как научиться молчать и слушать клиента



Недирективное слушание (особенно на начальных этапах интервью)



Не поддаваться побуждению вмешаться, когда ощущаете давление со стороны клиента (или собственное).



Поощрять самовыражение клиента, помочь ему самому проявлять инициативу и совершать открытия.



Как установить контакт и наладить позитивные терапевтические отношения (раппорт)

- Эта задача включает обучение активному слушанию, эмпатическому реагированию и другим поведенческим навыкам, способствующим развитию и поддержанию эмоционального контакта.

К применению методик и приемов психологического консультирования и психотерапии интервьюеру следует приступать только, если он:

- 1. научился сохранять спокойствие и молча слушать клиентов
- 2. установил позитивные терапевтические отношения со своими клиентами
- 3. определил индивидуальные потребности своих клиентов и терапевтические задачи с помощью процедур психологической диагностики и оценки.

Применение начинающим интервьюером психотерапевтических методик должно проходить под профессиональной супервизией опытного коллеги.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К КЛИНИЧЕСКОМУ ИНТЕРВЬЮЕРУ

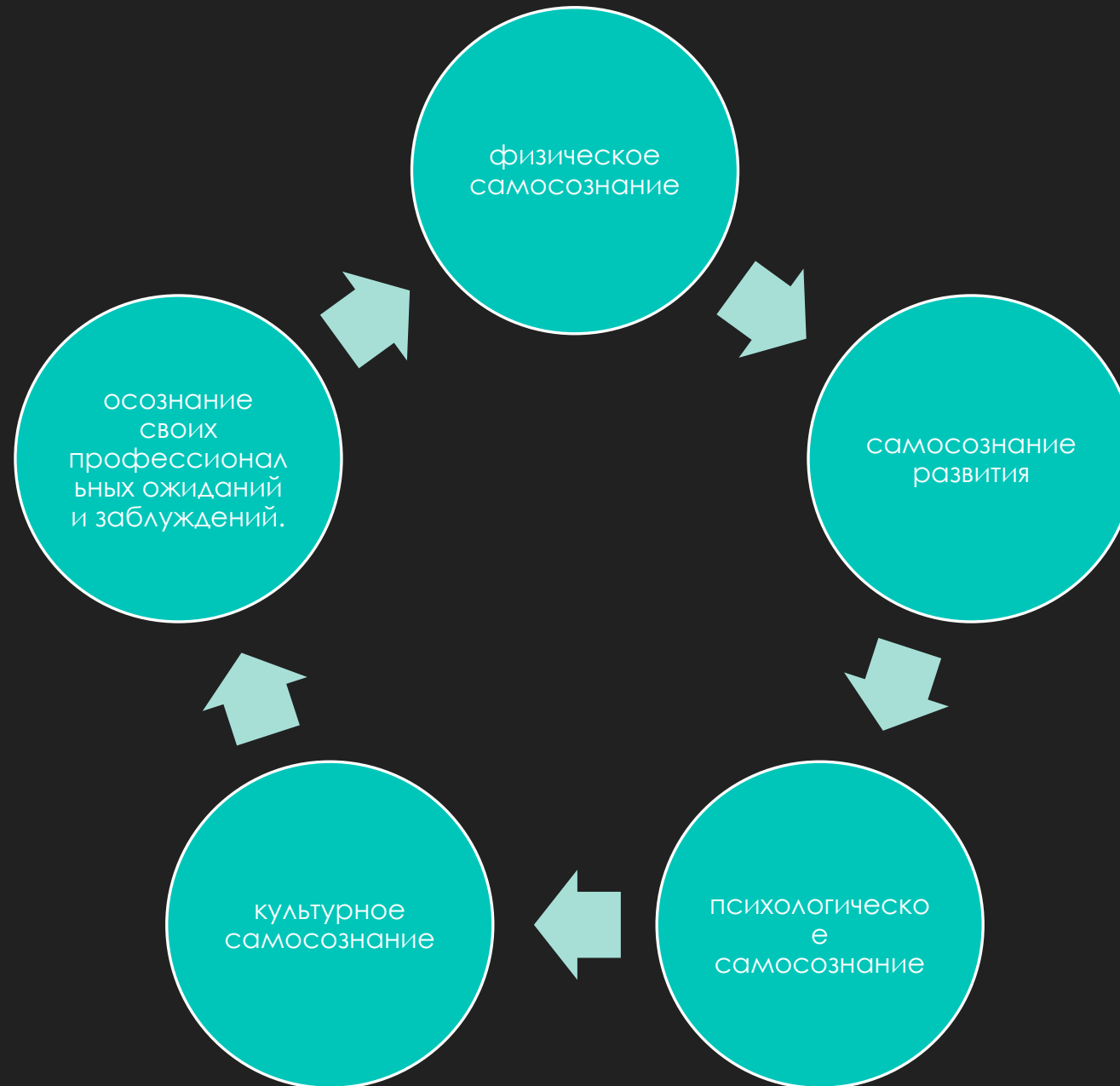
- 1. Владеть техническими знаниями, связанными с клиническим интервьюированием:
 - - знать разные типы вопросов, типичные ответы и реакцию клиентов на них.
 - - знать, когда ситуация требует структурированного опроса для сбора информации, а когда уместны менее директивные методики.
 - - знать этические принципы профессионального интервьюирования.



2. Необходимо контролировать себя с помощью самоанализа

- понимать, когда культурные, социальные или половые различия способствуют или затрудняют эффективное общение между вами и вашими клиентами.

- знать, какое влияние вы оказываете на других людей, и которому подвергаетесь вы сами.
- осознавать громкость и тембр своего голоса, степень вашей привлекательности, используемые способы визуального контакта и соблюдаемую с собеседником физическую дистанцию.
- Стремление к росту и развитию, работа над ликвидацией пробелов и недостатков.
- признавать ту роль, которую культурное и социоэкономическое окружение сыграло в формировании вашей системы ценностей и моделей поведения.
- осознать, что другие люди могли усвоить ценности и модели поведения, отличающиеся от ваших.



3. Нужно научиться понимать другого

- овладение навыками наблюдательности и оценки других людей
- быть восприимчивым к индивидуальным нормам и ценностям, моделям поведения
- признавать и принимать во внимание точку зрения клиента
- объективность в наблюдении и оценке психопатологии
- принимать во внимание не только культурные факторы, но так же психологические, исторические, диагностические.



4. Чтобы проводить квалифицированные интервью, требуются практика и опыт.

- нужна длительная супервизия под наблюдением компетентного специалиста

- следует изучать специальную литературу и работать над тем, чтобы понять людей, которые отличаются от вас в культурном, сексуальном, физическом и социоэкономическом плане

Идеальный клинический интервьюер

вы могли бы остановиться в любой момент любого проводимого вами клинического интервью и объяснить:

- а) что вы делаете (на основе технической экспертизы своих действий)
- б) зачем вы это делаете (на основе владения техниками интервьюирования и информации (аналитической или диагностической) о клиенте)
- в) мешают ли эффективно интервьюированию ваши собственные особенности или предубеждения (на основе самоанализа)
- г) какова реакция ваших клиентов на интервьюирование, учитывая их возраст, пол или воспитание (на основе осознания другого).

Спасибо за внимание