



Ориентированная на решение
краткосрочная терапия / Solution Focused Brief
Therapy
ОРКТ/SFBT

Стебаков Дмитрий
Клинический психолог, SF-практик, к.
филос.н., член Правления EBTA

Знакомство: На высоте (практика №1)

- Работа в парах
- Что вам понравилось в том, как вы делали вашу работу в последнее время?
В чем вы были на высоте?
- В чем еще?
- В чем еще?

(работа в группах)

На высоте: обратная связь

- Тот: кто слушал – дает обратную связь
- Из того, что я услышал от вас только что, я хотел бы особенно отметить..., хотел бы подчеркнуть (мне больше всего понравилось ...)
- Запишите свои наблюдения в бланк материалов

Знакомство

- Работа в общем кругу
- Представь Вашего партнера/партнершу, что вы о нем/ней узнали
- Каково было отвечать и задавать эти вопросы? Короткая обратная связь

КРАТКИЙ ОБЗОР МАСТЕР-КЛАССА

- Истоки и основные идеи ОРКТ
- Первая сессия, ключевые техники
 - Контракт
 - Со-конструирование предпочитаемого будущего
 - Шкалирование, исключения и оценка прогресса
- Завершение работы и «домашние задания»
- Структура последующих сессий

Практика №2. Каковы мои наилучшие надежды (best hopes) на сегодняшний день? Записать в тетради

- 1...
- 2...
- 3...
- 4...
- 5...

Как будет устроена программа занятия?

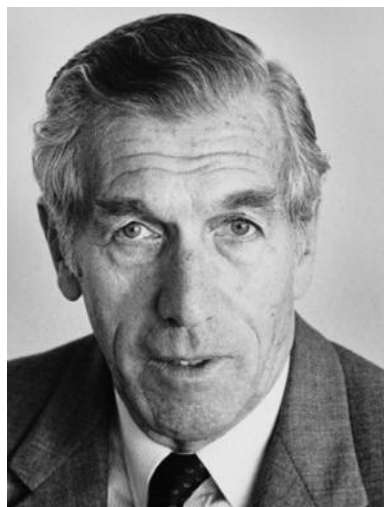
- Шаг за шагом отработка базовых микротехник ОРКТ
- Даже «разминочные» задания – это микро-техники, или элементы SF-языка
- В середине модуля предлагается ориентировочная схема сессии (как из отдельных техник складывается сессия)
- В конце модуля – тренировка целой сессии

Но сначала
несколько слов об ОРКТ

**ИНСТИТУТ ПСИХИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(ИПИ)
Пало Альто**



Джанет
Бейвлас



Пол Вацлавик



Грегори
Бейтсон



Джон Уикленд



Дон Джексон

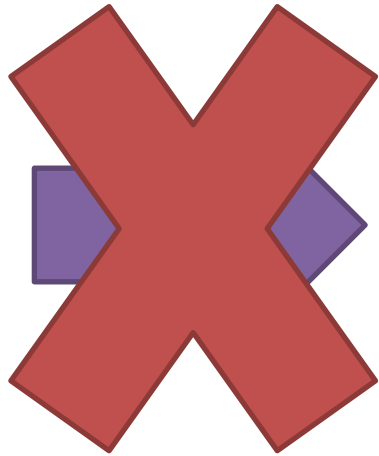
**MENTAL RESEARCH INSTITUTE (MRI)
Palo Alto**

Радикальная идея ИПИ

- Проблема существует не в прошлом, а в НАСТОЯЩЕМ
- Для того, чтобы решить проблему, не нужно знать причину ее возникновения
- Проблема поддерживается действиями человека или действиями его окружения
- Часто проблему поддерживают попытки ее решить, которые предпринимает человек

Пример: страх проглатывания

Первоначальный страх смерти в результате случайной аспирации и пищи

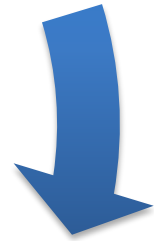


Труднее глотать
(сухая пища,
много условий)

Тревога от
приближающегося приема пищи,
страх смерти

Тщательно жевать, не запивать,
готовиться к еде,
есть определенный тип пищи, есть только на людях

Усиление попыток себя обезопасить



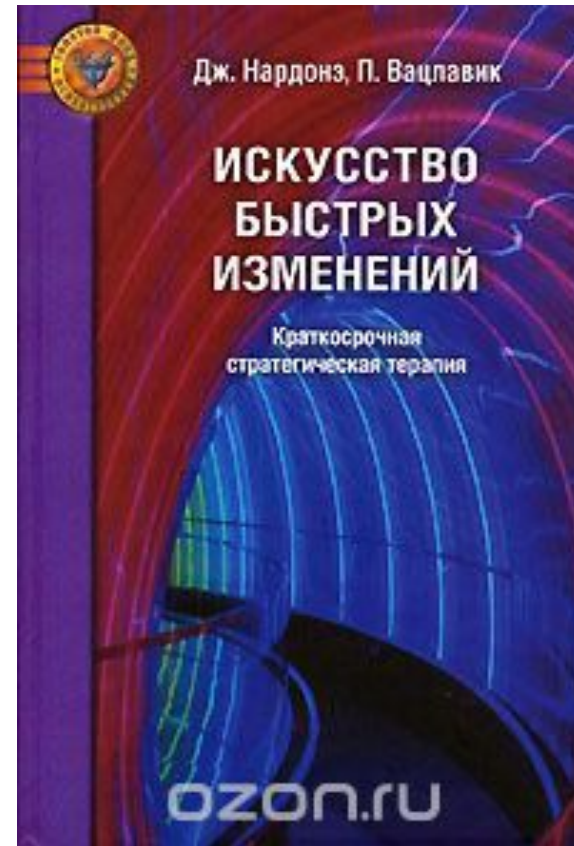
Пример: страх проглатывания



ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ В ЛОГИКЕ ИПИ

- СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ПО-ДРУГОМУ
- СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО НЕОЖИДАННОЕ
- ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КАКИХ-ТО ДЕЙСТВИЙ
 - УСИЛИТЬ КАКИЕ-ТО ДЕЙСТВИЯ
 - И МНОГОЕ ДРУГОЕ

Что почитать?



Короткое обсуждение в парах (тройках)

- Пожалуйста, обсудите эти идеи с вашим соседом
- Выразите свое отношение к этим идеям?
- Что вам кажется полезным, а что нет?
- Какие у вас возникли вопросы?

Ориентированная на решение краткосрочная терапия

- Берет свое начало в начале 80х годов в Милуоки, США
- Создатели: Инсу Ким Берг (Insoo Kim Berg) и Стив де Шейзер (Steve de Shazer)



Brief Family Therapy Center during 1980's and 1990's, Milwaukee, Wisconsin, USA



Основные фокусы команды ВФТС

- Эксперименты с разными инструментами и интервенциями
- Внимательность к решениям, предлагаемым клиентами
- Поиск инструментов, обеспечивающих наибольшую эффективность с наименьшим воздействием
- Оставить только то, что хорошо работает, отбросить остальное

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И МОДЕЛЬ ВФТС

- Проблема существует в настоящем, а ее решение локализовано в настоящем и в будущем
- В настоящем есть моменты, когда проблемы нет совсем или когда ее меньше, чем обычно (Exceptions – Исключения из проблемы)
- В будущем содержится цель – образ будущего без проблемы
- Прошлые проблемы необязательно знать для ее решения
- Для решения проблемы мы должны сконструировать что-то новое на месте проблемы (что должно быть вместо нее???)

Модель работы в SFBT

Клиент

Детализированный образ будущего без проблемы

Поиск моментов без проблемы в настоящем. Делать больше того, что работает!

Отказ от попыток «решить проблему», заняться конструированием желаемого будущего

Терапевт

Поддержка, заинтересованность, доверие, коллаборация

Внимание к сильным сторонам, способностям, умениям, ресурсам клиента

Ориентированный на решение тип мышления

Что особенного в ОРКТ?

ОРКТ стремится

Вместо разговора о проблемах вести разговор о решениях. Даже говоря о проблемах.

Создавать средствами языка образ предпочитаемого будущего, (трансформирующего настоящее).

Через коммуникацию сконструировать навыки



ФОКУСЫ ОРКТ

На **будущем** и **настоящем**
больше, чем на прошлом.

На уже **имеющихся**
ресурсах, возможностях.
На том, что идет хорошо.

На том, **что получается**
лучше всего.

На улучшениях
(**исключениях**), особенно –
самых мелких.

На **решении** проблемы.



Цели работы

Как переориентировать клиента с разговора о проблемах на разговор о решениях.

Конструирование средствами языка желаемого образа будущего, трансформирующего настоящее.

Через коммуникацию обучить клиента навыкам «производства» изменений и их закрепления

ОРКТ – подход с доказанной
эффективностью (Evidence
Based Approach)

Доказательные исследования

- 10 мета-анализов,
- 325 исследований результативности, среди них:
 - **143 RCT** (рандомизированных контролируемых испытания)
- Обзор доказательной базы подхода представлен на сайте Ассоциации <http://blog.ebta.nu/evaluation-list>

Важные навыки SFBT

Разговор о решении вместо разговора о проблеме

- Если вы поранились
- 1. В большинстве случаев не очень полезно знать, **почему** это произошло, что привело к тому, что вы случайно порезались или поскользнулись
- 2. Само по себе вопрошание о причинах проблемы (Как я мог оказаться в этой ситуации? Почему я этого не предусмотрел? Что заставило меня оставить эти грабли лежащими у крыльца) **не решает проблему**

Важные навыки SFBT

Определение желаемого образа будущего.

- Вы садитесь в такси
 - 1. Ориентированы на проблему – «увези меня отсюда»
 - 2. Ориентированы на решение – «Отвези меня по адресу ...»
- Не все клиенты знают «адрес», наша задача – при помощи специальных вопросов обнаружить его!
- При этом опытный и душевный таксист не оставит вас один на один с переживаниями и поговорит с вами о несправедливости

Обзор первой сессии ОРКТ

- I. Контракт: «В чем проблема?» (Наилучшие надежды от встречи - BRIEF)
- II. Пре-сессионные изменения (изменения, произошедшие до встречи)
- III. Обнаружение результата (волшебный вопрос –BFTC или предпочитаемое будущее BRIEF)
- IV. Детализация результата
- V. Шкалирование и вопросы о прогрессе
- VI. Compliments клиенту, прощание (или «домашнее задание»).

Начало работы. Определение желаемого образа будущего, «**взамен этого**».

- Каковы Ваши наилучшие ожидания от визита ко мне?
- - при необходимости слушаем клиента о его проблеме, но держим фокус на результате. Фокусирующие вопросы:
 - * «Хорошо, вы хотели бы избавиться от агрессивности. Предположим, это произошло, и что бы вы хотели видеть вместо этого?».
- *См. раздаточные материалы – расспрос о будущем.*

Практика №3 «Взамен этого»

- Работа в парах. Задайте собеседнику(це) вопрос и действуйте по схеме из раздаточных материалов. Задайте второй вопрос.
- Вопрос №1. «Сфокусируйте внимание на ощущениях вашего тела. Какие ощущения в теле вам сейчас не нравятся?»
- Вопрос №2. «От каких ощущений/переживаний/состояний/плохих привычек/неполезных навыков/качеств вы хотели бы избавиться/хотели бы изменить/хотели бы скорректировать?»

Разные варианты начать первую встречу (контракт)

- Каковы Ваши наилучшие надежды от визита сюда?
- Как бы Вы поняли, что наша работа была полезной?
- Если она полезна, по каким признакам Вы это узнаете?
- Что бы Вы заметили в себе, что сказало бы Вам, что это было полезно?
- Как Вы надеетесь, к каким изменениям это могло бы привести в будущем?

Гай Шеннан

Практика №4. Наилучшие ожидания от ... **обучения ОРКТ** (от нашей встречи, от работы в нашей компании, от нашего партнерства)

- Работа в группах
- Участники по очереди спрашивают друг друга о том, каковы их «наилучшие ожидания» от обучения ОРКТ
- Старайтесь задавать вопросы до тех пор, пока партнер не сможет ясно и детально описать что-то, что он заметит в отношении себя в определенный момент обучения ОРКТ, что дало бы ему понять, что освоение метода было позеным
- Полезными могут быть вопросы «Что тогда изменится?» «Что еще?» и т.д.

Определение предпочитаемого будущего (обнаружение результата)

- Цель – определение конкретного, детализированного образа предпочитаемого будущего клиента, конструирование этого образа в настоящем

Способы расспросить о будущем и результате

- Разговор «Как бы» – как будто у тебя это уже есть
- Разговор «Предположим» - Предположим, завтра у тебя это появится и...
- Разговор «Взамен этого» - когда проблема уйдет – что будет вместо нее?
- Техника «Чудесного вопроса». Ночью произошло волшебство, все поменялось к лучшему, и ты просыпаешься утром ...
(серия вопросов)

Чудесный вопрос (Miracle question)

- **Сейчас я собираюсь задать вам странный вопрос. Представьте, что пока вы спите сегодня ночью, и дом погружен в полную тишину, происходит чудо, и проблемы, о которых вы мне сегодня рассказали, решены. Однако, поскольку вы все еще спите, вы не знаете, что чудо произошло. Итак, когда вы просыпаетесь завтра утром, что будет по-другому, чтобы вы смогли сказать, что чудо случилось и проблема решена?**
- Что именно идет по-другому?
- Что стало по другому, что вы замечаете в отношении себя?
- Что вы делаете другого взамен того, что перестали делать (взамен проблемы)?
- Когда вы прекратите делать (проблемное поведение) - что вы будете делать?
- Как он/она (члены семьи, друзья, коллеги) заметят, что вы чувствуете себя лучше?
- Кто еще заметит, что вы начали делать больше ...?
- Что они сделают когда вы ...?
- Что вы сделаете, когда увидите от него/нее... (друзья, семья и т.д.)?
- Какой будет первый знак, что он/она ...?

Практика №5. Обнаружение результата

- Группы по 3 человека. Консультант, клиент, наблюдатель.
- Клиент – либо имитирует проблемную ситуацию, но лучше предлагает реальную свою ситуацию, не очень заряженную, про которую может спокойно поработать
- Задача консультанта: задавать вопросы о будущем, переориентировать клиента с проблемного разговора на разговор о решении, ***грубыми мазками определить наилучшие надежды на встречу, задать чудесный вопрос***
- Наблюдатель рассказывает консультанту, **в чем тот был на высоте! И только это!**
- Поменяться

Детализация результата

Техники:

- Фотоувеличение – самые первые маленькие признаки (что бы самое первое заметил?)
- Позитивное переформулирование – «что бы вместо этого»?
- Формулировать конкретные и наблюдаемые вещи. «Как бы это стало заметным»?
- Посмотреть с перспективы другого – «Кто еще бы заметил?», «Что бы они заметили?».
- Акцент на интеракциях – «Как другой мог бы отреагировать»?
- Расширение – «Что еще было бы по-другому?» Что еще? Что еще? Что еще?
- Усложнение реальности (Предположим этого не произошло, но вы все равно...)
- *Фокус на деталях!!! Действуйте как следопыт!*

ПОИСК ИСКЛЮЧЕНИЙ

- одна из ведущих техник ОРКТ

Исключение – это

- Едва заметные моменты в прошлом или настоящем, когда
 - Проблемы нет
 - Проблемы меньше
 - Клиент лучше справляется
 - Есть динамика (улучшение)
 - Когда уровень проблемы «позволяет жить»

Терапевт

- Выявляет исключения
- «Усиливает» исключения (ничего себе! Вот это да! Ого! Расскажите подробнее!)

Чудесный вопрос и детализация результата. Видеофрагмент

Задания – 1) определить
используемые техники

2) определить работу с
исключениями

Практика №6. Детализация результата

- В тех же тройках, те же роли.
- Продолжить работу с теми же случаями.
- Задача консультанта: детализировать образ желаемого будущего.
- Наблюдатель отмечает, в чем консультант **был на высоте!**
- Поменяться.

Принципы ОРКТ

- 1. Если что-то не сломано, не чините это. Не нужно ничего менять в тех областях, где все хорошо.
- 2. Если что-то работает, делайте этого больше. Если Вы ощущаете, что какие-то действия приносят результат, а какие-то – нет – делайте то, что работает!

Принципы ОРКТ

- 3. Если что-то не работает, попробуйте сделать что-нибудь другое. Часто мы поступаем «нерабочим» способом даже если уже неоднократно убедились в его несостоятельности. Попробуйте сделать что-то другое вместо этого!
- 4. Решения не обязательно должны быть сложными, они могут быть очень простыми. Достижение больших результатов могут базироваться на банальных и простых решениях.

Принципы ОРКТ

- 5. Решение не обязательно напрямую связано с заявленной проблемой. Решение может лежать в принципиально иной плоскости, чем проблема.
- 6. Язык описания решений отличается от языка описания проблем. Язык решений содержит больше надежды и ориентированности в будущее, чем язык проблем.

Принципы ОРКТ

- 7. Нет проблем, которые существуют постоянно, всегда есть исключения, которые мы можем не замечать.
- 8. Будущее создается в ходе совместного обсуждения с другими людьми. Будущее конструируется в диалоге при помощи речи.

Обсуждение

- Обсудите в тройках
 - Как эти принципы соотносятся с вашей работой сейчас? Реализуете ли вы их в работе?
 - Как эти принципы могли бы повлиять на вашу работу в будущем?
 - Любые другие идеи

Позиция терапевта

- 1. Позитивная позиция: вера, что человек по природе устойчив и способен сопротивляться трудностям, а также имеет силы и ресурсы для изменений.
- 2. Слушать "конструктивным ухом"
- 3. Установка на поиск решений: терапевт ищет и отмечает случаи, когда проблемы не было.
- 4. Поиск исключений: установка терапевта на поиск случаев, даже самых незначительных, когда клиент в той или иной степени справлялся с проблемой
- 5. Использование вопросов. Вопросы играют ведущую роль в SFBT-подходе. Терапевт крайне редко использует интерпретацию, конфронтирует с клиентом или дает предписания.
- 6. Фокус на будущем. Терапевт старается держать ориентацию клиента на цели в будущем, а также на том, что хорошо работает в настоящем вместо того, чтобы фокусироваться на прошлом и на том, как проблема сформировалась.
- 7. Использование комплиментов. Подталкивать клиента продолжать делать то, что уже работает и выделять, подмечать силы и ресурсы клиента.

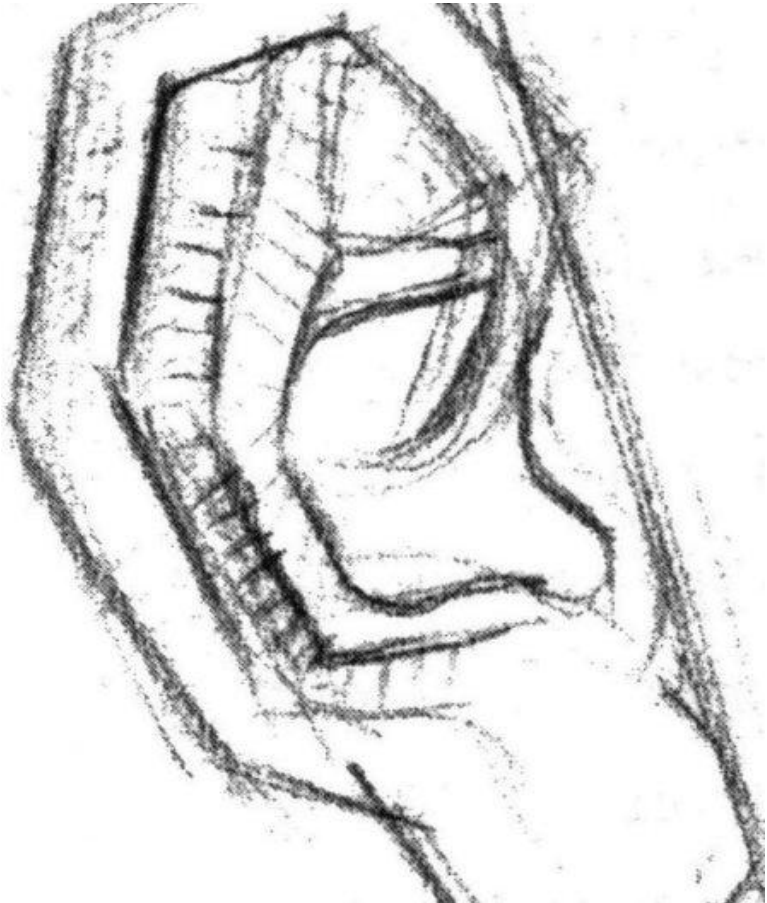
ориентированном на решение ключе

- ОРКТ - не проблемо-фобический подход. Терапевт не боится говорить о проблеме и разговор о проблеме может занимать столько времени, сколько требуется.
- Разговор о проблеме может быть важным элементом построения альянса

Даже на вопрос о лучших ожиданиях от встречи и терапии, клиенты часто отвечают описанием проблемы

- ОРКТ не боится разговора об эмоциях и чувствах, при этом они расцениваются как составляющие коммуникации, в которой рождаются проблемы и конструируются решения

Ориентированный на решение разговор о проблеме



Внимательно и заинтересованно слушаем описание проблемы, расспрашиваем, подтверждаем, признаем переживания клиентов

Задаем вопросы на совпадение (“Звучит, как будто вам действительно тяжело сейчас. Как вы с этим обходитесь?”)

Слушаем **“конструктивным ухом”**:

Подмечаем истории, где проблемы было меньше

Отмечаем силы и механизмы

еле вытянул на тройку. Я даже не знаю куда он сможет поступить с такими оценками, ему же ЕГЭ сдавать. Часами сидит, ничего понять не может, и не спрашивает нас с отцом, отец мог бы ему объяснить

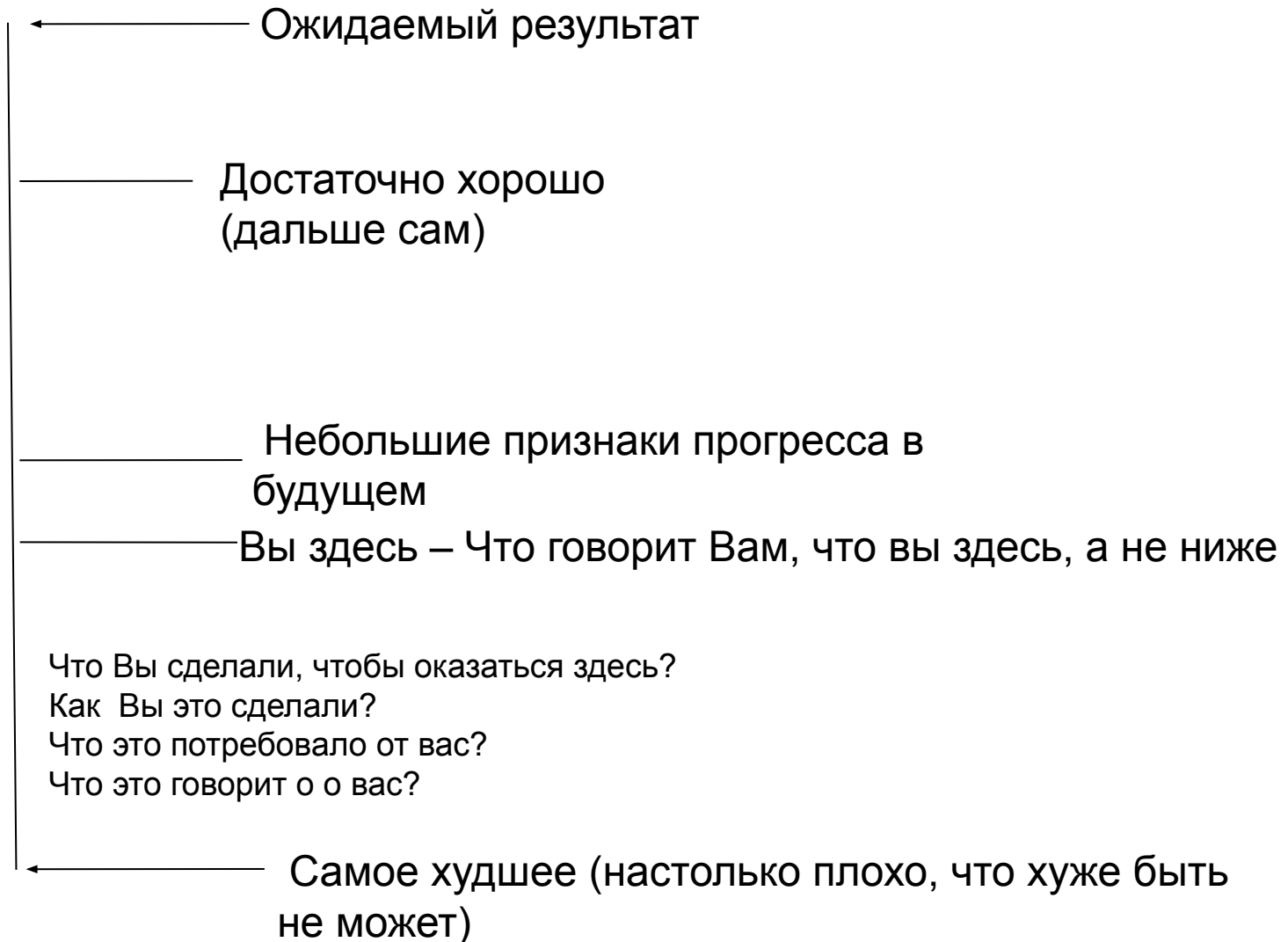
ПРИМЕР

- . СЫН: если я буду вас спрашивать - это растянется на целый день, и я буду делать только эту математику, которая мне вообще не нужна.
- . ТЕРАПЕВТ: а есть предметы, которые ты считаешь нужными для тебя?
- . СЫН: Да, английский, история.
- . ТЕРАПЕВТ: Ого!!! Тебе это интересно?
- . МАТЬ: Да, с этим у него все хорошо, конечно.
- . ТЕРАПЕВТ: то есть ты хорош в этих предметах?
- . СЫН: ну да, мне это очень интересно и я бы хотел даже больше заниматься этими предметами, чем

Практика №7. Problem Talk

- Работа в тройках
- Терапевт, клиент, наблюдатель
- Клиент за 10 минут рассказывает о какой-нибудь проблеме, которая была давно в жизни, но сейчас уже прошла. Или о какой-то проблеме в настоящем времени, если она не очень большая и разговор о ней не будет «травматичным»
- Терапевт слушает рассказ о проблеме, однако подмечает исключения из проблемы, способы справиться и т.д. Расспрашивает об этих моментах подробнее
- В конце наблюдатель делится – в чем терапевт был на высоте!

Шкалирование



Шкалирующие вопросы

- На шкале от 0 до 10, где 10 - это точка, в которой Вы достигли Вашего желаемого результата, а 0 – это полная противоположность, где Вы находитесь сейчас?
- Что указывает Вам на то, что Вы на этой позиции по шкале, а не на 0? Что еще? Что еще? Что еще? ...
- Что Вы сделали, чтобы оказаться на этой позиции?
- Что еще? Что еще? Что еще?
- Чего это потребовало от каждого из вас? (Силы, время, навыки, ресурсы, свойства)
- Как бы Вы узнали, что продвинулись на одну ступеньку вверх по Вашей шкале? Как еще? Как еще? (отвечает каждый член семьи)
- Кто и как бы это заметил?
- Что бы они заметили еще? Кто еще?... Что еще?.....
- Что бы это изменило, если бы вы продвинулись на одну ступеньку вверх?

Шкалирование. Видеофрагмент

Практика №8. Шкалирующие вопросы

- Работа в тройках. Консультант, клиент, наблюдатель.
- Клиент имитирует случай (с привязкой к реальности или нет).
- Задача консультанта: нарисовать шкалу, работать по схеме.
- Наблюдатель отмечает, в чем консультант **был на высоте!**
- Поменяться.

Обзор первой сессии ОРКТ

- В чем проблема? (Наилучшие надежды от встречи - BRIEF)
- Спонтанные изменения (изменения, произошедшие до встречи)
- Обнаружение результата (волшебный вопрос –BFTC или предпочитаемое будущее BRIEF)
- Детализация результата
- Шкалирование и вопросы о прогрессе
- Compliments клиенту, прощание (или домашнее задание).

Практика в тройках

- Кто-то из тройки предлагает для работы собственную проблему или имитирует проблему знакомого человека или клиента
- Роли остальных – консультант и наблюдатель.
- Консультант проводит экспресс-сессию за 25-30 минут
- Наблюдатель подмечает, в чем консультант был на высоте

«Домашние задания»

- Не всем клиентам нравится эта формулировка
- Можно называть это – практиками между сессиями
- Экспериментами между сессиями
- Действиями между встречами

Формула задания первой сессии

First Session Formula Task

- После нашей встречи и до того момента как мы встретимся еще раз я бы хотел, чтобы вы наблюдали, и описали мне на следующей встрече, что в вашей жизни идет так, что вы бы хотели продолжать”
-
- Проще: Что в вашей жизни вам настолько нравится, что вы хотели бы оставить с собой в будущем.
- Или: Что в вашей жизни идет хорошо, что вы хотели бы сохранить?

Другие варианты «домашних заданий»

- Наблюдайте за... продолжайте делать...
- Наблюдайте и ищите исключения из проблемы
- Попробуйте сделать что-то по-другому
- Повторяйте чаще то, что хорошо получается
- Предугадайте (вашу эффективность завтра по шкале)
- Притворитесь (что часть решения уже есть и вы экспериментируете с результатом)
- Ведите дневник
- Практикуйте... (йогу, внимательность, фокусировку, «заземление», спорт и т.д. – любые полезные практики)
- Можно обходиться и без «домашнего задания».

Вторая и последующие сессии

- Спросить «Что стало лучше» и исследовать это?
- Шкалирование прогресса
- Compliments клиенту и окончание сессии

Модель EARS

- Выявление сообщений об изменениях (Eliciting reports of change) - что стало чуточку лучше?
- Усиление изменения (Amplifying the change) - как это стало возможным? Что было по-другому в этой ситуации?
- Укрепление изменения (Reinforcing the change) - как вы это сделали???
Подкрепление, реагирование
- Начать сначала (Starting over)

ELICIT / ВЫЯВИТЬ

- Выявить (даже самые незначительные) признаки прогресса. «Что стало чуточку лучше?», «Какое самое маленькое изменение к лучшему вы заметили?», «Как это заметили другие?»
 - Если было не очень – «А какой день из недели был лучше остальных?» «Часть дня?» «Чем этот день был лучше?»
 - При откате назад (симптомы снова появились): «Как это все же прекратилось?», «Какой вывод ты делаешь из этого опыта?», «Что помогло не потерять веру в себя?» и т.д.
 - Если стало хуже: «Как получилось, что не стало ЕЩЕ хуже?», «Что помогло хотя бы в самой малой степени?», «Как тебе удалось справиться?», «Что бы другие на это сказали?»
- Фокус на выявлении **исключений** – любых микро-моментов, когда было лучше.

AMPLIFY / УСИЛИТЬ

- Подробный расспрос о деталях позитивного изменения
 - Когда это произошло, как заметил, по каким признакам, к чему это привело в итоге, что изменило, какие действия последовали за этим?
 - Интеракции – кто еще и как заметил, как ты отреагировал на то, что он заметил. Еще, еще.
 - Где это произошло, кто был вокруг, что за место, что помогало?
 - Как вы вообще это сделали? Что помогло продвинуться, как это связано с прошлым опытом?

REINFORCE / Подкрепить

- Невербальное подкрепление – сменить позу, улыбнуться, удивиться, сделать пометку в блокноте,
- Удивление, растерянность
- Вербально: «Не верю», «Расскажите мне это еще раз», «Хочу слышать больше подробностей», «Да вы что!!!», «Что же вы об этом молчали!!!», «Браво!»
- Compliments. «Я восхищен», «Я очень доволен, что у вас получилось», «Я взволнован» и т.д.

Starting over / Начать сначала

- Спросить – «Что еще стало лучше»?
- Шкалировать прогресс. «Где ты сейчас на шкале?», «Удовлетворен ли ты этим продвижением?», «Что говорит тебе, что ты здесь, а не ниже» и т.д.

Вопросы на совладание – когда «все плохо» (Гай Шеннан)

- Звучит, словно Вам действительно тяжело сейчас - как Вы справляетесь?
- Ситуация, кажется, и правда удручающая - как Вы с ней обходитесь?
- Что Вы такое делаете, что помогает Вам справиться?
- Где Вы берете силы на то, чтобы просто встать с кровати утра?
- Звучит действительно мрачно - как Вам удастся держаться на своей позиции?

**РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ:
индивидуализация терапии для
конкретного клиента**

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБРАТНОЙ
СВЯЗИ**

Что такое ОРКТ для меня?

- **В первую очередь** – это способ мышления о жизни (что я хочу вместо проблем и не предпочтительных состояний?)
- Это удобный язык для коммуникации с клиентом
- **В самую-самую последнюю очередь** – это техники и протоколы сессий

Идея

- ОРКТ как способ говорить с клиентом без схемы и протокола – мощнее, чем работа в режиме «первой сессии» или «последующих» сессий
- «Я могу ответить на ваш вопрос про будущее, но я сейчас не верю в лучшее, это будет просто фантазия для вас» – техники важны, но клиенты дают много больше информации в процессе обратной связи по поводу техник

Скотт Миллер



- Развивать и совершенствовать свой индивидуальный стиль
- Работать не только над тем, что работает, но и над ошибками
- Улучшать свою работу с **конкретными клиентами**
- **Активно использовать обратную связь**

Что мне говорит обратная связь от моих клиентов? Выдержки из форм обратной связи

- «Дима, я из бизнеса, ты должен мне «продать» свою терапию, чтобы я в нее поверил, мне нужны техники, чтобы я пробовал их сам в своей жизни, нужны рецепты» – **идея, что неэкспертность и вопросы – не такой уж и главный рабочий инструмент ОРКТ-практика**

Что мне говорит обратная связь от моих клиентов? Выдержки из форм обратной связи

- «Мне немного не по себе оттого, что ты предложил мне что-то делать между встречами. Я не очень обязательный человек и почти никогда не делаю домашних заданий. Когда ты предложил мне практику, я сразу расстроилась» – **идея о том, что «домашние задания» должны быть всегда или их не должно быть никогда. ОНИ ПОЛЕЗНЫ ИНОГДА ;)**

Что мне говорит обратная связь от моих клиентов? Выдержки из форм обратной связи

- «Все было круто, но мне хотелось больше говорить самой на этой встрече» – **идея, что альянс – это важно, и это про двоих. Хороший альянс для каждого клиента – свой**
- «Мы все говорим, а мне хотелось, чтобы мы такое что-то проделали и мне стало легче. Мне все равно как это будет работать» – **идея, что разговорная терапия лучше «ритуальной». Не лучше. Часто «терапевтические ритуалы» эффективны**