

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

Харківський національний університет внутрішніх справ

Навчально-науковий інститут № 3

Кафедра психології, соціології та педагогіки

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «**Основи психологічної корекції**»
вибіркових компонент
освітньої програми першого рівня вищої освіти
за спеціальністю **053 Психологія (психолог ювенальної превенції)**

за темою – Поведінковий напрямок в психологічній корекції.

Харків 2024

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 14.08.2024 № 8

СХВАЛЕНО

Вченою радою ННІ № 3
Протокол від 09.08.2024 № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією науково-методичної ради
з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін ХНУВС
Протокол від 13.08.2024 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри психології, соціології та педагогіки
(протокол від 08.07.2024 № 13)

Розробники:

професор кафедри психології, соціології та педагогіки, кандидат
психологічних наук, доцент ННІ № 3 ХНУВС Харченко С.В.

Рецензенти:

1. начальник кафедри психології та педагогіки гуманітарного факультету
НАНГУ, кандидат психологічних наук, доцент С.О. Ларіонов.
2. доцент кафедри психології, соціології та педагогіки ННІ № 3 ХНУВС,
кандидат психологічних наук, доцент Доценко В.В.

План лекції:

1. Поведінкова оцінка:

- оцінка в рамках інтерв'ю;
- додаткові джерела даних, необхідних для оцінки;
- самоспостереження клієнта;
- непряме спостереження в природній обстановці;
- визначення цілей.

2. Процедури релаксації:

- прогресуюча м'язова релаксація;
- короткі процедури м'язової релаксації;
- вербальні процедури релаксації;
- ментальна релаксація;
- диференційована релаксація;
- умовна релаксація;
- релаксований стиль життя;
- релаксаційний тренінг.

3. Систематична десенсибілізація:

- вибудовування ієрархій;
- уявлення пунктів ієрархії;
- різновиди систематичної десенсибілізації.

4. Репетиція поведінки та тренінг асертивності.

5. Методи підкріплення та покарання.

6. Аверсивний метод і метод «повені».

Література:

Основна

1. Андрушко Я.С. Психокорекція : навч.-метод. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2017.

2. Бондаренко О.Ф. Психологічна допомога особистості : Навч. посібник для студентів ст. курсів психол. фак. та від-нь ун-тів. Харків :

Фоліо, 1996.

Допоміжна

1. Кузікова С. Б. Психокорекційна практика. Сми : в-дво Сум ДП., 2011. URL: <https://cutt.ly/BhxtoS4>
2. Кузікова С. Б. Основи психокорекції : навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2012.

Текст лекції

1. Поведінкова оцінка.

Поведінкова корекція незмінно починається з поведінкової оцінки або з функціонального аналізу проблемних зон клієнтів. Однієї з головних цілей такої оцінки є визначення цілей в поведінкових термінах - сформульованими в такий спосіб цілями можна керуватися при виборі методів корекції. Отже, поведінкова оцінка на початкових етапах корекції має два фокуси: по-перше, уточнення проблемних зон клієнтів і, по-друге, визначення найбільш підходящих методів, якими може скористатися психолог. Адекватні поведінкові оцінки дозволяють психологу ідентифікувати стимули, що передували реакціям, з якими їм потрібно впоратися, у той час як у результаті неадекватних поведінкових оцінок психологи можуть вдатися до неправильних методів і застосувати їх до неправильно визначених проблем. Після проведення перших занять поведінкову оцінку можна використовувати з метою надання допомоги й в оцінці ефективності лікування, і в ухваленні рішення, що варто робити надалі - припинити або змінити лікування.

При поведінковому аналізі варто прагнути високого ступеня конкретності. Наприклад, при аналізі реакції варто зібрати необхідну інформацію й довідатися, які тривалість і сила цієї реакції, яка частота її виникнення. Поведінкову оцінку можна робити як у рамках консультаційного інтерв'ю, так і поза цими рамками. Крім того, важлива самооцінка клієнта, яку можна розглядати як доповнення до оцінки консультанта.

Оцінка в рамках інтерв'ю. Хоча поведінкове оцінююче інтерв'ю звичайно характеризується високим ступенем фокусування й керування з боку психолога, велике значення має емпатія психолога. Це пов'язане з тим, що емпатія допомагає налагодити взаємини між психологом і клієнтом і полегшує саморозкриття клієнтів; крім того, наявність емпатії є гарантією того, що психолог уважно вислухає клієнта. На початковому етапі психолог повинен зібрати основну інформацію, довідатися вік, стать, сімейний і професійний статус клієнтів; крім того, психолог повинен дозволити клієнтам своїми словами описати їхні проблеми, що турбують, і в короткій формі пояснити, які мети початкової поведінкової оцінки. На цій стадії психологи також можуть відзначити, що більшість видів поведінки є придбаними, однак деякі види поведінки є вродженими.

Поведінкові психологи рідко задають питання, які починаються зі слова «чому», наприклад: «Чому ви злитесь, коли вона огризається?». Вільсон стверджує: «Питання, що починаються зі слів «як», «коли», «де» і «що», більш ефективно при визначенні особистісних і ситуаційних змінних, що мають відношення до проблем клієнта й що допомагають відтворити ці проблеми в цей час». Поведінкові психологи відрізняються друг від друга тим, наскільки докладні дані (дотичні того, у зв'язку із чим були придбані пропоновані клієнтом у цей час скарги) вони збирають; слід зазначити, що знання деталей може бути важливо для одержання точної картини. Вольпе, наприклад, збирав історичний матеріал, щодо скарг клієнтів, їх сімейного життя, освітньому рівню, професійному й сексуальному розвитку. Вольпе також досліджує поточні соціальні відносини своїх клієнтів. Існують потенційні пастки для психологів, націлених на опитування, - клієнти можуть відчувати, що їм загрожують, а також клієнти можуть заблокувати обговорення тим, на яких не зосереджуються їхні психологи.

Також з метою початкової оцінки психологи спостерігають за вербальною та невербальною поведінкою клієнтів. Соціально неспритні люди можуть демонструвати принаймні частину своїх проблем під час

інтерв'ю. Психологи можуть досліджувати проблемні області, що відкриваються, при добутку оцінки. Вони звертають увагу на особисті якості клієнтів і на способи або дозволи проблем, або відходу від них. Крім того, психологи оцінюють мотиваційні фактори, спонукають клієнтів до змін, і будь-які впливи, що мають місце в їхньому середовищі, - впливу, які можуть перешкоджати зміні або сприяти йому, також психологи можуть оцінювати надії клієнтів і їхню віру в можливість зміни. Психологи також, як правило, намагаються з'ясувати, що клієнти вважають підкріплювальною (наприклад, прояв уваги або похвали), тому що знання цього може під силу психологам спонукати клієнтів змінити свою поведінку.

Існує безліч додаткових джерел даних, необхідних для оцінки. До деяким із цих джерел поведінкові психологи можуть звертатися з метою більше точного визначення цілей лікування, а також для збору інформації, що може знадобитися для оцінки прогресу й результатів консультування. Розглянемо додаткові джерела даних, необхідних для оцінки.

Медична інформація. Медичне обстеження необхідно, якщо є підозра, що проблема має фізіологічні коріння або пов'язані з медициною. У таких випадках поведінкові оцінки будуть недостатньо об'єктивними доти, поки не буде зібрана медична інформація в досить повному обсязі; причому й надалі психологи можуть звертатися до лікарів.

Звіти про раніше психологічне лікування, що проводилося. Психологи можуть одержати велику кількість корисної інформації про скарги клієнтів і результати застосування різних терапевтичних стратегій з будь-яких доступних звітів про психологічне або психіатричне лікування.

Опитувальники, призначені для самозвіту. Клієнтів можна попросити заповнити спеціальні Опитувальники, призначені для самозвіту. Психологи можуть сфокусувати увагу на спостережуваній поведінці, на діях клієнта, на його емоціях, на сприйнятті клієнтом навколишнього його середовища. Найбільше часто використовуються Опитувальники, у яких клієнтів просять описати ситуації, що породжують у них тривогу. Одним з таких

опитувальників є «Опитувальники страху», запропонований Вольпе. Клієнтів просять оцінити, наскільки стривоженими вони відчували себе в кожній з перераховуються в опитувальнику 87 ситуацій (от кілька прикладів таких ситуацій: «Спілкування з людьми, що володіють авторитетом», «Розмова із сердитими людьми», «Темрява», «Поле в літаку»). Для оцінки використовується шкала з п'ятьма градаціями - від «анітрошки» до «дуже». Опитувальником, у якому акцент робиться на самозвіті клієнтів, що роблять різні вчинки, є «Опитувальник асертивності», складений Альберті й Емонсом. От приклад питань, що втримуються в цьому опитувальнику: «Ви голосно висловлюєтеся або протестуєте, коли хтось займає ваше місце в черзі?». В «Анкеті з подій», запропонованої Макфілами й Левінсоном, увага фокусується на діях, подіях і досвіді, які клієнти знаходять приємними. Таке анкетне опитування корисне при ідентифікації фактичних і потенційних підкріплювальних стимулів, які можуть використовуватися в процесі лікування.

Клієнтів просять зібрати основні дані, спостерігаючи за своєю поведінкою. Для цього можна запропонувати клієнтам щодня заповнювати таблиці в спеціальному щоденнику, а потім проаналізувати зроблені записи. Клієнти можуть вести щоденники протягом тижня або протягом більше тривалого періоду часу (при необхідності), із щоденників можна одержувати стосовну до справи інформацію. При веденні таких щоденників оцінка виробляється тоді, коли потрібна додаткова інформація про певні види поведінки. Шарп і Льюїс приводять приклади таблиць моніторингу, складених на основі формату «стимул, реакція, наслідок, «що я б хотів зробити» (аналізується широкий діапазон видів поведінки). Пряме спостереження та природній обстановці

Іноді поведінкові психологи можуть відправитися із клієнтами в громадське місце, щоб подивитися, як клієнти поведуться в реальному житті. Так, може бути корисним відвідування пабів або ресторанів разом із клієнтами, яким важко пити або є в суспільстві незнайомих людей.

Психологи спостерігають за клієнтами й обговорюють їхню поведінку й емоції в той момент, коли вони проявляються, або незабаром після цього. Однак слід зазначити, що в присутності психологів клієнти можуть поводитися не так, як звичайно.

Знаходить застосування й іншу форму спостереження в природній обстановці - психологи збирають інформацію в значимих для клієнтів людей, які взаємодіють із клієнтами в їхньому повсякденному житті. Психолог може розпитати, наприклад, викладачів або батьків, якщо він працює з дітьми, або подружжя - якщо він працює з одруженими людьми. Психологи повинні спробувати визначити, наскільки поведінка, про яку повідомляється, відбиває поведінку їхніх клієнтів у специфічних ситуаціях. Варто мати на увазі, що в розповіді реальна поведінка може бути представлене в перекрученому виді у зв'язку з упередженим відношенням спостерігача. Ще раз підкреслимо - якщо клієнти знають, що за ними спостерігають, вони можуть поводитися неприродно. Однак безперешкодно спостерігати за клієнтами й представляти звіти про цьому третій особі, якщо клієнт не знає про спостереження або не дає згоди на його проведення, не дозволяють етичні норми. Іноді проведення непрямих спостережень у природній обстановці можливо із застосуванням кодів поведінкового моніторингу й з підрахунком частоти зустрічальності різних видів поводження.

Рольова гра є однією з форм прямого спостереження в обстановці, що моделюється. Клієнтів можна попросити розіграти разом з психологами окремі фрагменти поведінки, що вони звичайно демонструють. Також можна запропонувати клієнтам зіграти деякі інші ролі в даній ситуації. Такі уявлення можуть допомогти школярам і студентам, що випробовують труднощі при розмовах з родителями, або шлюбним партнерам, яким не вдається нормально спілкуватися один з одним. Ще однією формою спостереження з боку - або психологами, або іншими людьми, є спостереження за поведінкою клієнтів у групі за допомогою дзеркал з однобічною провідністю. Левінсон і його колеги запропонували

використовувати для оцінки поведінки клієнтів спеціальну анкету, у якій увага фокусується на діях і реакціях кожного члена групи. За допомогою таких анкет можна робити кількісну оцінку аспектів соціального досвіду, розраховувати «загальну суму поведінки», досліджувати позитивні й негативні реакції й визначати діапазон взаємодій.

Як поведінкові психологи роблять оцінку на практиці? Найбільш популярно наступні *десять процедур*: 1) інтерв'ю із клієнтом; 2) аналіз даних, отриманих клієнтом при самоспостереженні; 3) інтерв'ю з іншими людьми, значимими для клієнта; 4) пряме спостереження за клієнтом; 5) одержання інформації від інших фахівців; 6) організація рольових ігор; 7) аналіз звітів клієнта про свою поведінку. Вибір консультантом процедур оцінки залежить від того, на якій стадії лікування перебуває клієнт.

Поведінковий аналіз варто проводити так, щоб можна було визначати цілі лікування. Після проведення такого аналізу психолог визначає, у чому суть проблем, як вони виникають і що сприяє їхньому закріпленню. Ці висновки представляються у формі гіпотез, які варто перевірити в процесі консультування. Кінцевим підсумком поведінкового аналізу є точне визначення того, які змінні мають потребу в модифікації, будь це ситуативне минуле, компоненти самої проблемної поведінки й/або послідовні підкріплювальні стимули. Часто головну мету або мети лікування називають цільовою поведінкою. Однак, як ми вже відзначали раніше при розгляданні цілей, багато поведінкових психологів визначають мети не тільки з урахуванням спостережуваної поведінки, але й з урахуванням необхідності редукції тривоги.

Після визначення цілей психологи звичайно вирішують, як сформулювати їх так, щоб психологи й клієнти могли оцінювати зміни в поведінку клієнтів. Чітке визначення цілей полегшує психологам вибір найбільш підходящих методів для досягнення цих цілей. Як правило, психологи остаточно визначають цілі корекції разом із клієнтами й прагнуть до співробітництва з ними при використанні різних стратегій. У клієнтів

звичайно буває кілька проблемних областей; можна, звичайно, вирішувати кілька проблем одночасно, однак іноді необхідно діяти відповідно до певного порядку пріоритетів. Консультантові необхідно визначити ступінь, у якій проблемна поведінка заважає клієнтові вести таке життя, яке б його задовольняла. У більшості випадків клієнт і консультант приходять до згоди під час обговорення процедур і цілей лікування. При виникненні розбіжностей у більшості випадків для рішення проблеми буває досить додаткового обговорення. Якщо ж розбіжності все-таки зберігаються, може знадобитися напрямок до іншого психолога.

Поведінкова оцінка й моніторинг необхідні протягом усього курсу лікування, а не тільки в його початку. Однієї з функцій моніторингу є визначення чи досягнуті мети лікування. Інша функція - допомогти консультантам зрозуміти свої почуття й почуття клієнтів, якщо виникає підсвідоме бажання змінити або переглянути поставлені цілі. Виникнення нової ситуації, наприклад висновок шлюбу або призначення на більше відповідальну посаду, може прискорити зміна цілей. Якщо мети змінені, відповідно повинні бути скоректовані методи лікування. Тепер розглянемо деякі основні методи, використовувані в поведінковій корекції.

2. Процедури релаксації

Процедури релаксації можуть використовуватися самі по собі або ж вони можуть бути частиною більше складних процедур, наприклад систематичної десенсибілізації. Основи тренінгу релаксації розробив Едмунд Джекобсон. Перше видання його книги «Прогресуюча релаксація» з'явилося в 1929 році. Джекобсон уважав, що стан, який він назвав «нервово-м'язовою гіпертензією», пов'язаний з такими рефлексорними реакціями, як гіперпорушення й гіперроздратування. Джекобсон усвідомлював тім, що симптоми гіпертензії зустрічаються дуже часто, причому не тільки в людей із серйозними розладами. Джекобсон припустив, що лікування з використанням прогресуючої релаксації дає можливість відпочити

(абсолютно або відносно) нервово-м'язовій системі, включаючи мозок. Запропонований ним термін «прогресуюча релаксація» має на увазі прогресуючий розвиток реакції релаксації. Завдяки Вольпе методи релаксації, запропоновані Джекобсоном, стали досить популярними; ці методи є основними елементами техніки систематичної десенсибілізації, розробленої Вольпе. Процедури релаксації доцільно використовувати при наявності таких проблем, як пов'язані з напругою головні болі, безсоння, відчуття загальної напруженості.

Існує багато варіантів процедур прогресуючої м'язової релаксації. Основні варіанти описали Вольпе, Витало, Шарп і Льюїс, Голдфريد і Девисон, Бернстайн і Борковец. Хоча навчальний посібник, що написали Бернстайн і Борковец, «Навчання прогресуючої релаксації», в особливо дохідливій формі знайомить із даним предметом, нижче будуть наведені описи, витягнуті з безлічі різних джерел.

Обстановка в офісах психологів повинна сприяти розслабленню. Варто усувати дратівні шуми, використовувати спокійний стиль при оформленні приміщення й уникати надмірно яскравого висвітлення (висвітлення може бути приглушеним). Клієнтів можна навчити розслаблюватися в кріслах, що відкидаються, на матрацах або, принаймні, на зручних вертикальних стільцях з підголівниками. Припустимо, поведінковий аналіз показав, що навчання релаксації необхідно для досягнення однієї з поведінкових цілей клієнта, наприклад ослаблення почуттів напруженості й дратівливості або придбання звички засипати в певний час. Тому що навчання релаксації вимагає від клієнтів більших витрат часу й сил, важливо, щоб клієнти чітко представляли, яке значення мають процедури релаксації для рішення їхніх проблем.

На перших заняттях психологи можуть пояснити клієнтам, що значна частина напруженості є придбаною й що за допомогою тренування й практики від її можна позбутися. Із самого початку консультанти повинні домагатися того, щоб клієнти розглядали навчання релаксації як навчання

навичці, що допоможе їм упоратися з певними проблемами і який можна використовувати в повсякденному житті; консультантам не слід ставитися до клієнтів як до пасивних пацієнтів. Крім того, клієнти повинні зрозуміти, що успіх при оволодінні навичкою релаксації, точно так само як успіх при оволодінні будь-якою іншою навичкою, досягається тільки при постійній практиці й тому необхідно регулярно виконувати спеціальні вправи будинку. Перед початком першого заняття психологи можуть порекомендувати клієнтам надягати широкий зручний одяг як під час інтерв'ю, так і при виконанні вправ будинку. Крім того, клієнтам варто сказати, що бажано також роззутися й зняти окуляри. Бернстайн і Борковець відзначають, що в процесі навчання м'язової релаксації можна виділити ряд послідовних етапів, через які варто пройти при роботі з кожною групою м'язів. У циклі «напруга - розслаблення» виділяються 5 елементів: а) фокусування уваги на певній групі м'язів; б) напруга цієї групи м'язів; в) фіксація, збереження напруги протягом 5 - 7 секунд; г) звільнення від напруги в даній групі м'язів; д) релаксація, фокусування уваги на зниженні напруги й подальша релаксація даної групи м'язів. Клієнти повинні так добре «вивчити» цикл «фокусування - напруга - фіксація - звільнення - розслаблення», щоб могли застосовувати його при виконанні домашнього завдання.

Розповівши клієнтам про основний цикл «напруга - розслаблення», психолог може продемонструвати його на прикладі роботи із власними правою рукою й передпліччям. На кожній стадії циклу варто пропонувати клієнтам робити те ж саме. Отже, психолог починає з наступних слів: «Я фокусую вся моя увага на правій руці й на правому передпліччі, і я хочу, щоб ви робили те ж саме». Потім він вимовляє: «Я стискаю правого кулака й напружую м'яза нижньої частини руки...», після цього психолог говорить: «Я тримаю правий кулак стислим і зберігаю напругу в м'язах нижньої частини руки...». Потім впливають слова: «Тепер я якнайшвидше знімаю напругу в правій кисті й у нижній частині руки...». Заключні слова психолога можуть бути такими: «Я розслаблюю праву руку й передпліччя, дозволяючи напрузі

йти далі й далі й дозволяючи м'язам ставати усе більше розслабленими. Заключна стадія релаксації може тривати від 30 до 60 секунд. Часто на цій стадії психолог допомагає клієнтові розслабитися, «бовтаючи» про те, що напруга зникає й з відчуття усе більше й більше глибокої релаксації. Після того як клієнт один раз пройшов через цикл «напруга - розслаблення», особливо на перших заняттях, психолог може запропонувати клієнтові пройти через нього знову. Таким чином, клієнт напружить і розслабить кожную м'язову групу двічі. Потім психологи звичайно допомагають клієнтам працювати з іншими групами м'язів. У таблиці перераховані 16 груп м'язів і дані вказівки по створенню напруги в цих м'язах.

Групи м'язів	Вказівки по створенню напруги
Права рука й передпліччя	Стисніть правого кулака й напружте м'яза нижньої частини руки
Правий біцепс	Зігніть праву руку в лікті й напружте м'яза верхньої частини правої руки
Ліва рука й передпліччя	Стисніть лівого кулака й напружте м'яза нижньої частини руки
Лівий біцепс	Зігніть ліву руку в лікті й напружте м'яза верхньої частини лівої руки
Чоло	Підніміть брови якнайвище
Ока, ніс і верхня частина щік	Міцно замружте ока й наморщите ніс
Щелепи й нижня частина щік	Стисніть зуби й розтягніть кути рота
Шия й горло	Із силою підтягніть підборіддя долілиць до грудей, не даючи йому торкнутися її
Груди й плечі	Зведіть лопатки разом і зробіть глибокий вдих
Живіт	Напружте м'яза живота так, начебто хтось збирається вас у нього вдарити
Праве стегно	Напружте м'яза верхньої частини правої ноги, підтягуючи верхні м'язи долілиць, а нижні м'язи - нагору
Права ікра	Витягніть праву ногу й тягніть пальці ноги в напрямку до голови
Права стопа	Устаньте на кінчики пальців правої стопи й поверніть стопу всередину
Ліве стегно	З м'яза верхньої частини лівої ноги підтягуючи верхні м'язи долілиць, а нижні м'язи - нагору

Ліва ікра	Витягніть ліву ногу й тягніть пальці ноги в напрямку до голови
Ліва стопа	Устаньте на кінчики пальців лівої стопи й поверніть стопу всередину

На руках краще фокусувати увага на початку заняття, тому що руки легко демонструвати. Для більшості клієнтів особливо важливе особа, тому що, як відзначає Вольпе, «найбільш помітного ефекту (наприклад, придушення почуття тривоги) звичайно вдається досягти після релаксації м'язів особи».

Якщо клієнт є лівшею, вказівки по створенню напруги в м'язах лівої сторони тіла повинні передувати аналогічним вказівкам для правої сторони тіла.

Як тільки клієнти навчаться напружувати різні групи м'язів, психологові варто запропонувати їм тримати ока закритими при виконанні вправ. Після проходження клієнтів через цикл «напруга - розслаблення» психологи можуть запитати їх, чи повністю вони розслабилися. Психолог може попросити клієнтів, яким не вдалося повністю розслабитися, підняти вказівний палець руки. Для того щоб допомогти клієнтам домогтися максимально глибокої релаксації, психологи повинні запевнити клієнтів у тім, що вони без найменшого ризику можуть при необхідності розповісти психологові про почуття залишкової напруженості. Крім того, психологи повинні стежити за положенням тіла й подихом клієнтів, щоб точно визначати ступінь релаксації. Повної релаксації не слід очікувати негайно. Психологи повинні самі вирішувати, потрібно чи клієнтам повторно пройти через цикл «напруга - розслаблення». Якщо клієнтам ніяк не вдається розслабити групу м'язів, психолог може застосувати інший підхід - змінити стратегію угруповання м'язів. Наприклад, напружити м'яза ший і горла можна за допомогою потискування плечима, при якому одночасно втискає в плечі голова й піднімаються плечі; альтернативним способом є різке підтягування підборіддя долілиць до грудей, але без їхнього зіткнення. У

різних клієнтів виникають складності з напругою й розслабленням різних груп м'язів, і психологи повинні звертати особливу увагу на індивідуальні відмінності.

Наприкінці занять після виконання вправ психологи можуть запитувати клієнтів, як пройшла релаксація, і обговорювати будь-які виникаючі питання. Наприкінці заняття психолог може почати вважати від 5 до 1, а на рахунок «один» попросити клієнтів відкрити ока й пробудитися в приємному розслабленому стані, як після спокійного сну. Бернстайн і Борковец рекомендують консультантам із заняття хвилинним або двохвилинним «періодом задоволення» - пропонувати клієнтам зосередитися на самому приємному моменті релаксації до початку рахунку від 5 до 1. Групи м'язів і вказівки зі створенню напруги (ці вказівки рекомендується давати при навчанні м'язової релаксації)

Про значення практикування м'язової релаксації можна знову поговорити наприкінці вступного заняття. Клієнтам звичайно дають завдання вправлятися будинку в м'язовій релаксації 1 -2 рази в день по 15 минут. Психологам варто запитати в клієнтів чи не буде їм що-небудь заважати виконувати вправи будинку. Наприклад, якщо клієнт хвилюється через відсутність будинку тихого місця для занять, психолог повинен допомогти йому виробити стратегію для забезпечення гарного виконання домашнього завдання. Як показує досвід, клієнти, які постійно реєструють свої успіхи при виконанні вправ, з більшим ступенем імовірності продовжать практикувати релаксацію й після закінчення консультування. Психологам корисно пропонувати клієнтам вести щоденники для контролю виконання домашнього завдання.

Короткі процедури м'язової релаксації. Коли клієнти навчаться правильно виконувати повні процедури м'язової релаксації й досягати глибокої релаксації, їх можна познайомити з короткими процедурами м'язової релаксації. Такі процедури дозволяють затрачати менше часу й зусиль для досягнення глибокої релаксації. Ця навичка може бути корисний і

в рамках консультаційного інтерв'ю, і поза цими рамками. Короткі процедури м'язової релаксації можуть містити в собі послідовне або одночасне застосування циклу «напруга - розслаблення» до різних груп м'язів, причому навіть до взаємозалежного.

Бернстайн і Борковець приводять приклади послідовно виконуваних коротких процедур м'язової релаксації. Зокрема, вони рекомендують напружувати (і потім розслаблювати) 7 груп м'язів у такий спосіб: м'яза правої руки, м'яза лівої руки й лицьові м'язи варто напружувати як окремі групи; м'яза ший і горла треба напружувати так, як було зазначено вище; а м'яза грудей, плечового поясу й живота, м'яза правої ноги й стопи, а також м'яза лівої ноги й стопи варто напружувати як окремі групи. Також можна напружувати й розслаблювати не 7, а 4 групи м'язів: м'яза рук; м'яза особи, ший і горла; м'яза грудей, плечового поясу й живота; м'яза ніг і стоп.

Одночасна м'язова релаксація має на увазі напругу всіх м'язів відразу. На початку заняття психолог може зробити наступну заяву: «Коли я подам сигнал, ви повинні щільно замружити ока, глибоко зітхнути й одночасно стиснути кулаків і зігнути руки в ліктях, сильно насупитися, звести лопатки й напружити м'яза ніг і стоп. Тепер глибоко зітхніть і напружте всі м'язи... зберігайте напругу протягом 5 секунд... тепер розслаблюйтеся якнайшвидше й глибше». Використовуючи систематичну десенсибілізацію одночасно з м'язовою релаксацією, психолог може заощадити час. Коли клієнти будуть у достатньому ступені підготовлені, короткі процедури м'язової релаксації варто включити в їхнє домашнє завдання.

Вербальні процедури релаксації можуть мати на увазі або інструктування клієнтів психологами, або інструктування клієнтами самих себе. Останній варіант може бути особливо корисним тоді, коли клієнти виявляються в складних ситуаціях під час яких-небудь суспільних заходів, наприклад під час ділових зустрічей, коли напруга різних груп м'язів може виявитися, щонайменше, недоречним. Вербальні процедури допомагають клієнтам упоратися з напруженими ситуаціями.

Найбільше часто використовується наступна процедура вербальної релаксації. Психолог просить клієнта сфокусувати увагу на напруженій групі м'язів, а потім, минаючи стадію напруги, приступитися до процедури розслаблення й при цьому спостерігати за тим, як напруга йде й переміняється релаксацією. Так можна працювати з усіма або лише з деякими групами м'язів. Ще раз відзначимо, що для багатьох клієнтів особливо важливим є розслаблення лицьових м'язів.

Під час виконання клієнтами іншої вербальної процедури релаксації психолог вважає від 1 до 10 і просить клієнтів звернути увагу на те, як напруга «випливає з їхніх тіл». Можна використовувати інший варіант - уважати від 1 до 10, але, наприклад, після проголошення кожних двох чисел, звертати увагу клієнта на те, як знімається напруга з певних груп м'язів, наприклад з м'язів рук, ніг, тулуба, особи й, у підсумку, усього тіла. Коли клієнти придбають необхідний досвід, психологові варто порекомендувати їм включити вербальні процедури релаксації в комплекс вправ, виконуваних вдома.

Поведінкові психологи часто рекомендують своїм клієнтам займатися ментальним розслабленням у сполученні з іншими процедурами релаксації. Ментальна релаксація звичайно має на увазі уяву якої-небудь спокійної приємної сцени. Наприклад, клієнт може представити, що він лежить на лузі в прекрасний теплий літній день, почуває ніжні подуви вітерцю, спостерігає за хмарами. Психологи можуть з'ясувати, які сцени клієнти знаходять найбільш сприятливими для розслаблення. Ментальна релаксація часто використовується після м'язової релаксації.

Відповідно до визначення Джекобсона, диференційована релаксація – це «мінімальна напруга м'язів, які беруть участь у здійсненні дії, у сполученні з розслабленням інших м'язів». Диференційована релаксація вимагає визначення м'язів, напруга яких необхідно для здійснення дії, і розслаблення всіх інших м'язів. Джекобсон наводить наступний приклад. У сидячої людини, що читає книгу, м'язи спини, рук, голови, ніг і тулуба

повинні бути в достатньому ступені розслаблені, а не зайво напружені. Диференційована релаксація може містити в собі м'язові або вербальні процедури релаксації. Таке включення дозволяє: а) домогтися необхідного рівня напруги в певних групах м'язів; б) зняти напругу у всіх інших групах м'язів. Використання диференціальної релаксації допомагає знімати напругу в повсякденному житті.

Іншою процедурою, що допомагає справлятися зі стресом, є умовна релаксація. Психологи обумовлюють клієнтів таким чином, щоб вони почали зв'язувати ключове слово, наприклад «спокій» або «відпочинок», зі станом глибокого розслаблення, якого можна досягти за допомогою прогресуючої м'язової релаксації. Надалі клієнти можуть використовувати ключове слово для придушення почуття тривоги, що виникає при стресі.

Психологи повинні не тільки навчати клієнтів різним процедурам релаксації, описаним вище, але й намагатися скласти думку про спосіб життя клієнтів. Психологи повинні знати, чи мають клієнти можливість регулярно знімати нервову напругу. Велике значення мають прямі застереження й рекомендації; психолог повинен стежити за тим, щоб клієнт, зокрема, повноцінно відпочивав під час відпустки, виділяв досить часу для прийняття їжі, не брав на себе надмірних зобов'язань, зберігав фізичну форму, регулярно відпочивав. Проходження таким рекомендаціям допомагає клієнтам розслаблюватися.

Релаксаційний тренінг. Різним поведінковим психологам потрібно різна кількість занять для того, щоб навчити клієнтів релаксації. Клієнти також з різною швидкістю здобувають нові навички. Вольпе вдається навчити клієнтів прогресуючої м'язової релаксації приблизно за 6 занять. Вольпе просить пацієнтів виконувати вправи будинку 2 рази в день по 15 минут. Вольпе й Вольпе пишуть: «Дуже важливо пояснити клієнтам, що ціль навчання релаксації - не розвиток здатності управляти м'язами саме по собі, а розвиток уміння досягати стану, що характеризується емоційним спокоєм». Бернстайн і Борковец пропонують навчати клієнтів релаксації за 10 занять;

на перших трьох заняттях варто навчити клієнтів розслаблювати всі групи м'язів, на наступних чотирьох заняттях - навчити їх короткому м'язовому розслабленню, а на заключних трьох заняттях - процедурам вербальної релаксації. Бернстайн і Борковец також вважають, що клієнтам необхідно щодня практикуватися будинку. Психологи можуть змінювати розклад занять, присвячених навчанню релаксації, відповідно до потреб клієнтів і власним робочим навантаженням. Проте повинне бути проведене достатня кількість таких занять.

Психологи часто записують на касети інструкції із проведення релаксації, щоб клієнти могли програвати ці записи під час виконання вправ будинку. Однак тут існує ризик, пов'язаний з тим, що тим групам м'язів, які клієнтові важко розслабити, може приділятися недостатню увагу. Психолог може вирішити цю проблему, якщо попередить клієнтів заздалегідь і попросить їх тимчасово виключати магнітофон тоді, коли це буде необхідно, і затрачати додатковий час на розслаблення конкретної групи м'язів. Голдфрид і Девисон вважають, що настає момент, коли клієнтів варто почати поступово відучувати від використання касет. Для цього можна рекомендувати клієнтам розслаблюватися протягом певного періоду часу без прослуховування касет, а потім вмикати магнітофон. У міру того як розходження між глибиною релаксації, що виникає при виключеному магнітофоні, і глибиною релаксації, що виникає при включеному магнітофоні, буде зменшуватися, потреба в касеті буде ставати усе менше й менше.

Іноді клієнтам буває важко досягти глибокої релаксації. Я вже розглядав такі способи впоратися із труднощами, випробовуваними клієнтами, як повторення циклу «напруга - розслаблення» і зміна стратегії створення напруги. Один зі способів допомогти клієнтам впоратися з думками, що заважають їм, - порекомендувати клієнтам зайнятися психічною релаксацією. Іноді клієнти бояться, що втратять контроль над собою. Для того щоб переконати їх у цьому, психолог повинен включити в інструкцію з

релаксації пункт, у якому буде говоритися про те, що клієнти не втратять контроль над собою при виконанні вправ. У деяких клієнтів виникають труднощі при виконанні домашнього завдання, тому консультанти повинні контролювати домашню практику й докладно обговорювати всі виникаючі в клієнтів питання. Можна застосовувати наступний метод оцінки з релаксації клієнта, що досягається як під час занять, так і під час виконання домашнього завдання. Психолог може попросити клієнта оцінити свій стан, використовуючи кількісну шкалу, на якій оцінка 0 відповідає максимальній релаксації, а оцінка 100 - максимальної напруженості. Ще одна складність пов'язана з тим, що деякі труднощі, які виникають при спробах релаксації, можуть бути обумовлені більшою мірою нереалістичними очікуваннями психолог або клієнтів, а не наявністю справжніх проблем.

Борковец і Сайді проаналізували результати 25 контрольованих досліджень, у ході яких була використана прогресуюча м'язова релаксація. Результати 15 досліджень в основній групі були значно краще, ніж у контрольній групі. Результати 10 досліджень виявилися приблизно однаковими в обох групах. Однак з 7 досліджень, у ході яких були проведені 3 або більше заняття (причому тренінг був «живим», а незаписаним на плівку й у ньому брали участь суб'єкти із клінічною патологією, а не нормальні індивіди), тільки 1 дослідження не показало переваг використання прогресуючої релаксації (рівнялися результати, отримані в основній і контрольній групах). Автори роблять наступний висновок: «Використання прогресуючої релаксації досить ефективно при терапії пацієнтів з порушеннями фізіологічних реакцій».

3. Систематична десенсибілізація

Систематична десенсибілізація - це метод поведінкової корекції, важливим компонентом якого є релаксація. Якщо в ході процедури поведінкової оцінки в клієнта виявляються специфічні тривоги або фобії, а не просто загальна напруженість, доцільно використовувати систематичну

десенсибілізацію. Однак слід зазначити, що поведінкові оцінки повинні бути адекватними. Наприклад, індивід може випробовувати почуття тривоги при тестуванні або при необхідності ухвалення професійного рішення тому, що він не має навичок прийняття рішень. У таких випадках тривогу, імовірно, доцільніше буде зменшити за допомогою навчання відповідним навичкам, чим за допомогою систематичної десенсибілізації. Існує безліч різноманітних теоретичних пояснень ефективності систематичної десенсибілізації.

Вольпе розробив метод систематичної десенсибілізації, ґрунтуючись на принципі реципрокного гальмування, Вольпе визнає, що систематична десенсибілізація може проводитися одночасно з іншими процедурами, використовуваними в поведінковій корекції. Систематична десенсибілізація містить у собі три елементи; а) навчання глибокої м'язової релаксації; б) вибудовування ієрархій стимулів, що викликають тривогу; в) пропозиція клієнтові уявляти, перебуваючи в стані релаксації, об'єкти з ієрархій, що викликають тривогу.

Перед проведенням систематичної десенсибілізації поведінкові психологи звичайно намагаються в дохідливій формі пояснити клієнтам, у чому суть даного методу. При цьому психологи повинні враховувати скарги клієнтів, виявлені при проведенні поведінкової оцінки. Пояснення може містити в собі виклад суті принципу реципрокного гальмування. Імовірно, варто також коротко описати три елементи систематичної десенсибілізації. Крім того, психологи з відзначити, що придбання навички релаксації дозволяє справлятися із ситуаціями, що викликають тривогу. Оскільки про навчання релаксації із уже досить, відразу перейдемо до розгляду другого елемента систематичної десенсибілізації й з'ясуємо, що собою представляє вибудовування ієрархій.

Вольпе, пише: «Ієрархія тривог - це свого роду список зухвалу тривогу стимулів, оцінюваних відповідно до рівня почуття тривоги, що вони викликають». Існує ціла низка міркувань, що стосується вибудовування ієрархій десенсибілізації. По-перше, варто визначити з, які змогли б

об'єднати стимули, що викликають тривогу. Саме собою зрозуміло, що стимулам, які найбільше часто порушують функціонування клієнтів, треба приділяти найбільше уваги. Визначити теми можна виходячи з поведінкових оцінок. Ці теми можуть мати відношення до кожної з безлічі зухвалу тривогу ситуацій, наприклад до публічного виступу, здачі іспитів, їжі в громадському місці, спілкуванню із представниками протилежної статі, статевому контакту.

По-друге, клієнтів варто познайомити з поняттям «суб'єктивна шкала тривоги або страху». Звичайно потенціал зухвалу тривогу стимулів з ієрархії оцінюють у такий спосіб. Приймається, що оцінка 0 відповідає повній відсутності почуття тривоги, а оцінка 100 відповідає максимальній виразності почуття тривоги, що може виникнути у зв'язку з даним видом стимулу. Таким чином, конкретні види стимулів можуть бути оцінені по тому, яку позицію вони займають на суб'єктивній шкалі тривоги.

По-третє, для кожної теми варто визначити відповідні пункти ієрархії. Оскільки психологи будуть просити клієнтів уявити дані пункти, вони повинні докладно й чітко описати клієнтам відповідні ситуації. Консультанти визначають, які формулювання будуть оптимальними. Для визначення пунктів ієрархії можуть бути використані дані, зібрані при проведенні поведінкових оцінок, дані, узяті з контрольних щоденників клієнтів, припущення психологів або клієнтів, відповіді, отримані при анкетному опитуванні.

По-четверте, пункти кожної конкретної теми повинні бути перераховані в ієрархічному порядку. Таке перерахування має на увазі оцінку пунктів по суб'єктивній шкалі тривоги й розташування їх у відповідному порядку. Частина цієї роботи може бути пророблена клієнтами при виконанні домашнього завдання, однак психологам варто перевіряти будь-яку ієрархію перед початком лікування. Можливо, у процесі лікування прийде змінити порядок перерахування пунктів ієрархії, змінити деякі формулювання, ввести додаткові пункти. Деякі психологи перераховують один по одному пункти на картках (або просять зробити це клієнтів), щоб полегшити перерахування.

Варто не допускати виникнення розривів розміром більше десяти одиниць по суб'єктивній шкалі тривоги. Якщо такі розриви все-таки виникають, психологам і клієнтам варто затратити додатковий час, щоб сформулювати проміжний пункт або кілька пунктів.

При проведенні десенсибілізації психологи просять клієнтів розслабитися й уявити різні сцени. Основне вихідне положення полягає в тім, що клієнти здатні уявляти сцени так, начебто вони представляють ситуації, що виникають у реальному житті. Голдфрід і Девісон відзначають: «Саме тому важливо перевіряти до початку процедури, чи може стривожити клієнта певний образ». Голдфрід і Девісон радять оцінювати здатність клієнта до уяви, пропонуючи йому уявити, не розслаблюючись, ситуацію, що, за даними оцінки, викликає в нього почуття тривоги в реальному житті. Психологи можуть допомогти клієнтам уявити сцени, пропонуючи описати словами відповідні ситуації. Психологи також можуть допомогти клієнтам більш повно вербально описати сцени. Проведення десенсибілізації можна починати з вербальної релаксації клієнтів. Після того як психологи переконуються, що клієнти досягли стани глибокої релаксації, вони можуть переходити до роботи зі сценами. Наприклад, психолог може сказати: «Тепер уявіть, що ви думаєте про іспити. Отже, до іспитів залишається 3 місяці, ви готуетесь до них, сидячи за своїм столом...». Психологи на початку заняття пропонують клієнтам представити сцену, що викликає в них найменш виражене почуття тривоги (відповідно до вибудованої ієрархії), і просять клієнтів піднімати вказівний палець при відчутті будь-якої тривоги. Якщо клієнти не відчувають ніякої тривоги, через 5- 10 секунд психологи просять клієнтів припинити подання даної сцени й знову розслабитися. Через 30- 50 секунд можна попросити клієнтів уявити ту ж саму сцену знову. Якщо ця сцена знову не викликає почуття тривоги, психологи скасовують її, протягом деякого часу проводять процедуру розслаблення й переходять до наступного пункту ієрархії.

У тих випадках, коли клієнт піднімає вказівний палець, щоб повідомити про виникнення почуття тривоги, сцену негайно скасовують. Психолог просить клієнта глибоко розслабитися й потім знову представити дану сцену один або кілька разів. Якщо сцена неодноразово викликає тривогу, психолог може порекомендувати клієнтові представити пункт ієрархії, що викликає менш виражене почуття тривоги.

В основі систематичної десенсибілізації лежить наступне вихідне положення: якщо пункт, що викликає відносно слабку тривогу, наприклад, що відповідає 10 одиницям, перестав породжувати тривогу, всі інші пункти в ієрархії стануть на 10 одиниць менш тривожними. Таким чином, пункт, що відповідав 100 одиницям, стає пунктом, що відповідає 90 одиницям, і так далі. Звичайно при проведенні десенсибілізації психологи пропонують клієнтам тільки такі стимули, які викликають слабку тривогу.

При проведенні десенсибілізації психологи можуть працювати з декількома ієрархіями. Фактично десенсибілізація може проводитися в рамках більше тривалих інтерв'ю, у ході яких психологи зосереджуються на інших проблемах, використовуючи інші методи. Всі уявлені сцени, результати описуються, фіксуються. Вольпе проводить десенсибілізацію протягом 15- 30 минут, він відзначає: «На перших заняттях клієнти, як правило, представляють 8- 10 сцен; більше підготовлені клієнти можуть уявити до 30 і навіть до 50 сцен». Голдфрід і Девісон вважають, що на одному занятті доцільно працювати над 2- 5 пунктами.

Основну процедуру систематичної десенсибілізації можна модифікувати. Нижче описуються основні різновиди систематичної десенсибілізації.

До методу десенсибілізації в природних умовах, або в реальному житті, звичайно прибігають по двох причинах. По-перше, у клієнтів можуть бути труднощі з уявою сцен. По-друге, клієнти можуть звикнути представляти реальне життя. При проведенні уявлюваної десенсибілізації корисно, а в

деяких випадках навіть необхідно, спонукувати клієнтів перевіряти свою поведінку в реальних ситуаціях, до яких вони були десенсибілізовані в уяві.

Наприклад, клієнта, що боїться виступати привселюдно, можна приводити в стан релаксації на початку кожного заняття, а через якийсь час запропонувати йому поговорити з незнайомими людьми (причому з кожним разом число співрозмовників варто збільшувати; крім того, співрозмовники повинні пред'являти до клієнта усе більше високі вимоги). Дана процедура відрізняється від уявлюваної десенсибілізації головним чином тим, що для її проведення використовуються реальні ситуації. Принципи десенсибілізації практично не відрізняються від принципів уявлюваної десенсибілізації, які були описані раніше.

Систематична десенсибілізація може використовуватися при роботі як із групами, так і з окремими клієнтами. Наприклад, психолог може працювати з декількома студентами коледжу, які бояться тестів, одночасно, замість того щоб займатися з кожним студентом індивідуально. У такий спосіб можна заощаджувати час і сили. Використання групових підходів має на увазі скоріше визначення якогось стандарту, а не вибудовування індивідуальних ієрархій.

Стандартну ієрархію можна вишиковувати, використовуючи попередньо обрані пункти; або ж її можна вишиковувати в процесі консультування, радячись зі членами групи, що є присутнім на занятті. Психолог може проводити групу через певний пункт ієрархії, крім уявлення інших сцен, доти, поки всі члени групи не перестануть випробовувати тривогу у зв'язку із програється сценою, що.

Касети можна використовувати не тільки для навчання релаксації в рамках систематичної десенсибілізації, але й для тренінгу уяви й для уявлення сцен, що відповідають різним пунктам ієрархії, у домашніх умовах. На касету можна записати 1 -5 пунктів домашнього завдання.

Варто виходити з того, що або всі пункти породжують лише незначну тривогу, або клієнт не буде переходити до пунктів, що викликають більше

виражене почуття тривоги доти, поки він не впорається зі стимулами, що викликають відносно слабку тривогу. Клієнтам, які починають почувати себе занадто напружено при прослуховуванні запису, можна рекомендувати на час виключити магнітофон, розслаблюватися протягом декількох хвилин і тільки потім продовжити виконання вправи. Так само як використання групової десенсибілізації, застосування касет допомагає заощаджувати час, відведений на корекцію.

4. Репетиція поведінки та тренінг асертивності

Часто при проведенні поведінкової оцінки на перший план виходять недоліки клієнта, пов'язані з низьким рівнем асертивності й з недостатнім розвитком навичок міжособистісної взаємодії; наприклад, багато клієнтів не вміють активно вислухувати співрозмовника, надавати зворотний зв'язок і саморозкриватися. Репетиція поведінки - це один з методів корекції, використовуваний у таких випадках. Хоча репетиція поведінки має на увазі розігрування рольових ігор, вона істотно відрізняється від психодрами Морено - при проведенні репетиції поведінки психолог спонукує клієнтів програвати нові адекватні реакції, а не закріплені неадекватні реакції. У репетиції поведінки виділяються наступні стадії: а) визначення й аналіз областей, у яких клієнти зазнають труднощів; б) забезпечення мотивації клієнтів щодо методу репетиції поводження; в) робота із клієнтами, що проводиться з метою визначення видів поводження, які могли би бути найбільш підходящими в даних ситуаціях; г) надання клієнтам можливості потренуватися адекватно реагувати на певні ситуації в процесі рольової гри (психологи, як правило, беруть участь у взаємодіях, граючи роль «опонента»); д) спонукання клієнтів застосовувати поведінку, що репетирується, в реальних життєвих ситуаціях, схвалення у випадку успіху й надання підкріплювальних символів. Репетиція поведінки припускає участь психолог у формуванні поведінки клієнтів у конкретних ситуаціях.

Завданнями психолога при цьому можуть бути моделювання, навчання, вибудовування ієрархій складних завдань, певне когнітивний вплив.

Тренінг асертивності має, мабуть, найбільше значення при проведенні репетиції поведінки. Вольпе визначає асертивну поведінку як «прийнятне вираження будь-якої відмінної від тривоги емоції, що має відношення до іншої людини». Вольпе вважає, що фактично всі клієнти в якомусь ступені «загальмовані» через їхні невротичні страхи, що турбують. Тренінг асертивності знімає обумовленість із неадаптивних звичок реагувати тривогою на поведінку інших людей двома способами: послабляючи страх клієнтів і змінюючи манеру їхньої мови й образ дій. Клієнтам необхідна підтримка для вираження законних емоцій, які виникають у них у проблемних ситуаціях. Законний прояв емоцій «може успішно конкурувати зі страхом, що гальмував саме цей прояв; щораз при вираженні емоцій звичний страх до деякої міри послабляється».

Спочатку тренінг асертивності був спрямований на відстоювання людиною своїх прав, на розвиток так званого опозиційної поведінки. Останнім часом його спрямованість трохи змінилася. Область його застосування розширилася у зв'язку із включенням у тренінг розвитку навичок прояву й точної передачі лагідної поведінки там, де це доречно. Таким чином, асертивна поведінка тепер містить у собі вираження як позитивних, так і негативних почуттів.

Альберті й Емонс виділяють наступні види поведінки: а) неасертивна, або загальмована, поведінка, при якій люди жертвують своїми інтересами; б) агресивна поведінка, при якому люди «підсилюються» за рахунок інших; в) асертивна поведінка, при якій посилення індивідуума таке, що підсилюються обидві взаємодіючі сторони. Альберті й Емонс відзначають, що недолік впевненості в собі або агресивність можуть бути або загальною рисою, або рисою, що проявляється лише в специфічних ситуаціях.

При формуванні поведінкової оцінки, з використанням спеціального опитувальника, що допомагає визначити рівень асертивності клієнта, може

з'ясуватися, що клієнт має потребу в загальному або в специфічному тренінгу асертивності. На наступній стадії головне - підтримати мотивацію клієнтів щодо методу репетиції поведінки. Іноді психологам потрібно якийсь час для вивчення релігійних або філософських позицій і поглядів клієнтів. Ці погляди можуть сприяти скоріше посиленню прагнення триматися в тіні, чим посиленню почуття впевненості в собі.

Протягом третьої стадії психологи й клієнти працюють разом, щоб визначити, який вид поведінки може бути підходящою в певних ситуаціях, наприклад, при необхідності попросити боса підвищити оклад або при виникненні бажання призначити побачення дівчині. Дана стадія має на увазі визначення й обмірковування альтернативних реакцій. Крім того, клієнтам можна порекомендувати спостерігати за людьми, які діють ефективно. При проведенні тренінгу асертивності психолог повинен брати до уваги індивідуальні стилі поведінки клієнтів і допомагати їм формувати таке асертивна поведінка, що буде як можна більше «природним» для них. Реакції, які представляються доречними психологам, можуть виявитися невідповідними для конкретного клієнта. Важливий також правильний вибір часу; клієнтів не слід спонукувати до рішення асертивних завдань тоді, коли вони ще до цього не готові. Отже, може виникнути необхідність побудови ієрархії асертивних завдань, складність яких поступово підвищується.

Четверта стадія - це стадія, на якій проводиться репетиція асертивної поведінки. Альберті й Емонс підкреслюють, що при проведенні тренінгу асертивності психолог повинен фокусувати увагу клієнтів не тільки на вербальному компоненті поведінки, але й на інших компонентах, таких як контакт очей, пози, жести, вираження особи, тон і гучність голосу, інтонації, плавність мови. Ще раз підкреслю, що велике значення має правильний вибір часу для проведення заняття. Психологи повинні репетирувати разом із клієнтами й навчати їхнім навичкам невербальної й паравербальної асертивності. Репетиція поведінки також може містити в собі розвиток у

клієнтів уміння контролювати негативні й позитивні наслідки тренінгу асертивності.

П'ята стадія - застосування придбаних на заняттях навичок у реальному житті. Клієнтам варто давати домашнє завдання відповідного рівня складності. Моніторинг спроб асертивної поведінки, чинених клієнтами в інтервалах між заняттями, може виявитися досить корисним. Спроби асертивної поведінки, чинені в реальному житті, уможлиблюють зворотний зв'язок. Наявність таких спроб указує на адекватність поведінки клієнтів. Крім того, пробуючи й експериментуючи, клієнти можуть визначити, що їм варто виправити у своїй поведінці. Психологи можуть привертати увагу клієнтів до будь-яких позитивних наслідків їх асертивної поведінки. Якщо наслідки виявляються негативними, психологи й клієнти можуть подумати над тим, чи доречна ця поведінка, і внести необхідні виправлення.

Тренінг асертивності можна застосовувати як при індивідуальній, так і при груповій роботі із клієнтами. Також до тренінгу можуть прибігати самі клієнти у вигляді самодопомоги. Слід зазначити, що при проведенні тренінгу в неклінічній обстановці більша частина психологів намагається працювати з гомогенними групами. Деякі психологи використовують касети й відеозаписи з метою забезпечення зворотного зв'язка із клієнтами при розвитку в них навичок асертивної поведінки. І нарешті, розвиток асертивності може вести до конфлікту; психологам і клієнтам варто передбачати цю можливість, вони повинні бути готові впоратися з виникаючими труднощами.

5. Методи підкріплення

Методи підкріплення використовуються з метою зміни поведінки за допомогою зміни її наслідків. В основі методів підкріплення лежить скоріше оперантний, чим класичний принцип обумовлювання. Підкріплення підсилює ймовірність виникнення реакції. Позитивні підкріплювальні стимули припускають пред'явлення чогось, а негативні підкріплювальні

стимули - видалення чогось у даній ситуації. Покарання приводить до зниження ймовірності виникнення даної реакції, але не обов'язково сприяє підвищенню частоти виникнення інших поведінкових реакцій. При вгасанні також знижується ймовірність виникнення реакції у зв'язку з вилученням звичних підкріплювальних стимулів.

При погляді на корекцію як на підкріплення роль психологів міститься в керуванні співбесідою шляхом розподілу навмисно створених, а інколи й випадкових підкріплювальних стимулів. Таким чином, психологи представляються як джерела впливу або як свого роду соціальні механізми підкріплення, які формують поведінку клієнта або маніпулюють ним. В інтерв'ю завжди має місце соціальний вплив, виражений у різному ступені; біхевіористи стверджують, що психологи повинні максимально ефективно діяти при наданні впливу на клієнтів. Психологи повинні усвідомлювати те, як клієнти можуть підкріплювати їхню неадекватну поведінку під час співбесіди.

Психологи можуть підкріплювати поведінку клієнтів за допомогою таких змінних, як похвала, увага, зоровий контакт, емпатія, сердечність і щирість. Труа доводить, що психологи, що проявляють високий рівень емпатії, безкорисливу сердечність і щирість (так звані основні терапевтичні умови), працюють більш ефективно, ніж ті психологи, які проявляють більше низький рівень емпатії й менш доброзичливі й відкриті. Це пояснюється тим, що щиро співчуваючі своїм клієнтам психологи роблять на них могутніший позитивний підкріплювальний вплив. Психологи, які не співчувають клієнтам, можуть бути джерелами шкідливих стимулів і негативного впливу. Клієнтам потрібні підкріплення їхнього доброго ставлення до психологів, підкріплення поведінки, що не вимагає пояснення, і підкріплення їхнього позитивного уявлення про самих себе й високу самооцінку.

Поведінкові психологи іноді підкріплюють поведінку клієнтів, використовуючи досить очевидні способи. Наприклад, під час тренінгу асертивності, що проводиться в рамках репетиції поведінки, поведінка

клієнта формується підкріпленням доти, поки існує реальна можливість здійснити це поведінка в дійсності. Коли клієнти повідомляють психолога, що їм удалося домогтися успіху при самостійному проведенні тренінгу асертивності в домашніх умовах, вони, імовірно, виявляють, що бажану поведінку підкріплюється схвальним коментарем психолога і його позитивною оцінкою даної поведінки.

Багато підкріплювальних стимулів, такі як похвала, прояв прихильності й інтересу, люди видають відносно бездумно в ході повсякденного життя. Використання методів підкріплення припускає систематичне застосування підкріплення з метою введення й посилення адаптивних видів поведінки й ослаблення й усунення неадекватних видів поведінки. Для того щоб використовувати підкріплення систематично, необхідно з'ясувати, що саме є підкріплювальним для окремих клієнтів. Способи, за допомогою яких психологи можуть з'ясувати, що їхні клієнти вважають підкріпленням, містять у собі опитування самих клієнтів, обговорення поведінки клієнтів з іншими людьми (їхнє опитування), спостереження за мовою й поведінкою клієнтів у процесі співбесіди, спонукання клієнтів спостерігати за собою й контролювати себе в інтервалах між заняттями.

Для оцінки підкріплювальних стимулів використовуються спеціальні опитувальники, призначені для самозвіту клієнтів. Каутела розробив «План дослідження підкріплення», щоб ідентифікувати можливі стимули підкріплення разом з відповідними їм підкріплювальними цінностями. Цей план допомагає визначати ті стимули, які можна використовувати для виклику адаптивних реакцій. У даний план входять чотири розділи: а) підкріплювальні стимули, які можуть бути використані в багатьох звичайних ситуаціях; б) підкріплювальні стимули, які можуть бути використані тільки при підключенні уяви; в) ситуаційні контексти, у яких уживається конструкція «Я хотів би бути...»; г) індекс частоти, використовуваний як елемент оцінки повсякденних думок, що часто зустрічаються, і поводження.

І психолог, і клієнт можуть використовувати цей план для оцінки характеру, діапазону й сили підкріплювального клієнта стимулів.

Інший опитувальник, призначений для самозвіту, це «План приємних подій», розробили Макфілламі й Левінсон. У цьому опитувальнику втримується перелік 320 подій і видів дій, складений після активного пошуку можливих «приємних подій». Суб'єктам пропонують оцінити кожний пункт плану по п'ятибальній «шкалі приємності». Скорочену версію «Плану приємних подій» можна одержати, використовуючи пункти, пов'язані з умовами, необхідними більшій частини людей для поліпшення настрою. Левінсон і Граф перераховують 49 таких пунктів і припускають, що їх можна віднести до трьох категорій. Ці категорії наступні: соціальні взаємодії; ефекти, несумісні з депресією; дії, що підтримують Его, або дії, що ведуть до виникнення відчуттів адекватності й компетентності.

При роботі з дітьми для уявлення підкріплювальних стимулів замість слів можна використовувати картинки. Наприклад, у деяких випадках використовується «меню підкріплення», розроблене з метою визначення ефективних підкріплювальних стимулів для психічно відсталих дітей 8- 11 років. Двадцять два види діяльності, такі як розмова, написання тексту, розфарбовування, були зображені художником у кольорі й зібрані в окремій книзі, або «меню» (кожний вид діяльності був представлений на окремій сторінці). Дітей спонукують визначати дії, які вони хотіли б робити. Програми підкріплення й жетонна система

Позитивне підкріплення - головний метод зміни поведінки в прикладних навколишніх середовищах. Програми позитивного підкріплення можна використовувати як для посилення бажаної поведінки, так і для ослаблення небажаної. Другої мети можна досягти, позитивно підкріплюючи альтернативні, або несумісні види поведінки. Психологи можуть створювати програми позитивного підкріплення самі або за допомогою значимих інших (у цьому випадку застосовувати програму винагороди доцільніше значимим іншою, а не психологам).

Хосфорд відзначає, що будь-яка програма корекції, що включає в себе оперантні процедури підкріплення, повинна складатися із чотирьох основних елементів. По-перше, підкріплення повинне бути досить потужним для того, щоб спонукувати клієнтів продовжувати здійснення бажаної поведінки. По-друге, підкріплення повинне застосовуватися систематично. По-третє, зв'язок між демонстрацією бажаної поведінки й застосуванням підкріплення повинний бути досить чітким. По-четверте, консультанти повинні бути здатні виявити ту поведінку, яку вони планують підтримувати. Особливо важливо, щоб при виникненні бажаної поведінки підкріплення, пов'язане із цією поведінкою, здійснювався негайно, інакше його ефект може бути ослаблений. Придбання бажаної поведінки може бути наслідком підкріплення або елементів даної поведінки, або пов'язаних з ним варіантів поведінки. У таких випадках можна домогтися бажаної поведінки за допомогою послідовного наближення. Психологи можуть використовувати безперервне підкріплення, щоб споконвічно закріпити дану поведінку. Згодом вони можуть використовувати переривчасте підкріплення, тому що опір вгасанню тим більше, ніж менша кількість реакцій підкріплюється.

Підкріплення можна здійснювати безпосередньо (за допомогою реальних підкріплювальних стимулів) або побічно (за допомогою символів, які можуть пізніше бути виміняні на підкріплювальні стимули). Крім того, підкріплення може бути опосередкованим, коли клієнти спостерігають за моделями - людьми, які одержують нагороду за бажану поведінку. Прикладом прямого підкріплення є використання цукерок для підкріплення бажаної поведінки невстигаючих учнів, що відвідують додаткові заняття по читанню. Наприклад, першому учневі, що сідав за парту, давали цукерку, говорячи: «Це за те, що ти сіл на місце». У міру прогресування учнів їх стали винагороджувати за інші види поведінки.

Іноді позитивне підкріплення може винагороджувати неправильну поведінку. Наприклад, поміщені в лікарню люди похилого віку можуть одержувати соціальну нагороду - увага - за залежну й безпомічну поведінку,

у той час як незалежна поведінка нерідко виявляється ненагородженим. При роботі з такими літніми людьми, що перебувають у лікарні, здійснення програми позитивного підкріплення повинне сприяти підвищенню ймовірності виникнення в пацієнтів відповідних незалежних реакцій.

Жетони - це речовинні умовні підкріплювальні стимули, які можуть бути виміняні на такі резервні підкріплювальні стимули, як з участі в будь-яких специфічних видах діяльності, коштовні призи, ласощі тощо. Програми жетонного підкріплення повинні містити в собі чіткі правила обміну, що визначають, яке кількість жетонів потрібно для одержання резервних підкріплювальних стимулів. Жетонні системи, або програми жетонного підкріплення, застосовувалися при роботі зі школярами, злочинцями й пацієнтами, що перебувають у лікарні. Застосування жетонних систем при навчанні дітей, що займаються в початкових і середніх класах, привело до підвищення успішності учнів при освоєнні ними навичок читання, листи й рахунки. При випробуванні однієї американської програми учні першого класу одержували певну кількість окулярів за свої успіхи. Отримані окуляри діти могли обмінювати на призи, цінність яких варіювалася від 0,05 до 1,50 доларів (ці призи можна було одержати в «магазині гарного навчання», організованому в класі). Олірі й Драбман зробили огляд програм, у яких використовується символічне підкріплення під час навчальних занять. Як відзначають дослідники, різні дослідження показують, що при застосуванні програм жетонного підкріплення істотно зменшується виразність проявів дурної поведінки.

Каздін і Бутцін припускають, що за видаленням символічного підкріплення звичайно треба вгасання бажаної поведінки. Вони вважають, що варто планувати генералізацію, а не покладатися на випадкові наслідки застосування жетонної системи. Опір вгасанню можна збільшувати в такий спосіб: навчати такому поводженню, що буде підкріплюватися й після завершення навчання. Можна надходити й по-іншому: поступово зводити нанівець жетонне підкріплення, пропонуючи при цьому деяку заміну

підкріпленню, наприклад похвалу. Збереження поведінкових досягнень можна також домогтися за допомогою заохочення клієнтів використовувати самопідкріплення (клієнти видають самим собі підкріплювальні стимули, що залежать від ступеня здійснення бажаної поведінки).

Програми підкріплення й жетонна система можуть містити в собі співробітництво зі значимими іншими з навколишнього середовища клієнтів і їхнє навчання. Наприклад, психологи можуть порахувати необхідної роботу з викладачами або родителями з метою створення процедур підкріплення для окремих дітей або для дитячих груп. Крім того, як викладачі, так і батьки повинні усвідомлювати тім, що вони можуть по необережності підкріпити деякі види поведінки, які, за їхніми словами, вони намагаються усунути. Навчання навичкам ефективного підкріплення має на увазі як теоретичне навчання, так і відповідну практику. Крім того, психологам варто підтримувати викладачів і батьків і направляти їх у потрібному напрямку, коли ті намагаються застосовувати отримані на заняттях навички в обстановці реального життя.

Голдфрид і Девисон відзначають, що існують три основні процедури покарання. Застосування кожної із цих процедур дозволяє знизити частоту виникнення певного виду поведінки. Ці процедури наступні: пред'явлення авersiveного події, тайм-аут і використання витрат реакції. Вираження гніву, побиття, погрози, застосовувані при здійсненні індивідом небажаної поведінки, - все це авersiveні події, які можуть понизити ймовірність повторення даної поведінки.

Тайм-аут - це процедура, що поведінкові психологи часто рекомендують використовувати при роботі з дітьми, що мають «вибуховий» характер. Тайм-аут припускає видалення клієнтів із ситуацій, у яких вони можуть одержати підкріплення. Наприклад, поведінки дитини в класній кімнаті, націлене на залучення уваги, може підкріплюватися увагою викладача й схваленням однолітків. Але й те й інше виявляється недоступним, коли дитини змушують покинути класну кімнату на якийсь

період часу. Процедури тайм-ауту мають на увазі чітке інструктування й адекватне попередження клієнтів про те, що процедура тайм-ауту індуцується небажаною поведінкою. Якщо ж зроблене попередження залишається без уваги, застосовувати тайм-аут треба систематично й безпристрасно. Немерофф і Кароли, відзначають: «Найбільш ефективні програми роботи з дітьми містять у собі використання тайм-ауту тривалістю від 5 до 20 minut; якщо ж діти дуже маленькі, може бути ефективним тайм-аут тривалістю від 1 до 5 minut».

Використання витрат реакції має на увазі втримання деякої частки зібраних клієнтом підкріплювальних стимулів тоді, коли клієнт демонструє небажану поведінку. Наприклад, клієнтів, стосовно яких застосовується жетонна система, можуть позбавити частини жетонів. Так само як і інші процедури покарання, дана процедура повинна застосовуватися в сполученні з позитивним підкріпленням бажаної або альтернативної поведінки.

Дуже важливим аспектом поведінкової корекції є надання клієнтам допомоги в збільшенні числа й розширенні меж доступних їм підкріплювальних стимулів. Клієнтам не слід пасивно покладатися на інших людей, вони повинні визначати й активно розшукувати людей, види діяльності й ситуації, які могли б з бажане підкріплення. І в цьому клієнтам повинні допомагати консультанти. Левінсон і Лібет стверджують, що низький ступінь позитивного підкріплення - це вирішальна передумова для формування депресивної поведінки й що стан клієнта поліпшується при посиленні позитивного підкріплення. Левінсон і Лібет провели цікаве дослідження. Сто шістдесят пунктів, що втримуються в «Плані приємних подій» і оцінені суб'єктом як найбільш приємні, були уведені в план дій даного суб'єкта. Цієї людини попросили протягом 30 наступних днів перераховувати наприкінці кожного дня дії, які він робив. Левінсон і Лібет виявили, що більш ніж в 30 суб'єктів існував зв'язок між настроєм і приємною діяльністю, хоча були виражені індивідуальні відмінності. Дослідники виділяють у клінічному із програм діяльності наступні елементи:

а) визначення того, яка саме діяльність є потенційно підкріплювальною; б) демонстрацію клієнтам слабкої виразності їхньої поведінки, що приносить позитивне підкріплення; в) постановку мети; г) виявлення зміни поведінки.

Інше цікаве дослідження провели Турнер і його колеги. У даному дослідженні взяли участь студенти коледжу, що випробовували помірну депресію. Отримані результати підтвердили ефективність використання програм діяльності, а також навчання суб'єктів розширенню спектра приємних видів діяльності. Дослідження, проведене Цейсом, показало, що при роботі з амбулаторними хворими, що випробовують депресію, всі види лікування, націлені на розвиток у пацієнтів навичок міжособистісної взаємодії, когніцій і на спонукання пацієнтів використовувати програми діяльності, значно зменшують виразність депресії.

Цейс відзначає, що у всіх випадках лікування сприяло поліпшенню депресивного стану, тому що в процесі лікування пацієнти здобували навички самовдосконалення. У результаті у хворих підсилювалося відчуття особистої ефективності.

Поведінкові психологи часто навчають клієнтів підкріпленню їхнього власної поведінки. Навчання клієнтів самопідкріпленню ґрунтується на твердженні, що клієнти є активними учасниками свого лікування.

Навчання клієнтів використанню самопідкріплення часто називають формуванням стратегії самоконтролю, або саморегулювання. Таке навчання може містити в собі надання клієнтам допомоги в спостереженні за власною поведінкою, у постановці особистих цілей, у визначенні підходящих підкріплювальних стимулів, у плануванні поступових кроків до мети, у визначенні моменту, коли варто використовувати наслідки. При наданні клієнтам допомоги в розробці програми самопідкріплення треба стежити за тим, щоб клієнти почували, що вони самі вибрали мети або цільову поведінку, а також щоб клієнти почували необхідну для здійснення поставлених завдань впевненість. Психологи часто розробляють програми самопідкріплення, що складаються з послідовних кроків. Використання таких

програм гарантує, що клієнти розів'ють у себе почуття впевненості на підставі позитивного досвіду. При цьому мотивація підсилюється як споконвічно, так і в більше пізній термін. Деяким клієнтам, імовірно, прийде створювати елементи навичок до того, як вони почнуть використовувати програми саморегулювання.

Поведінкові психологи заохочують клієнтів спостерігати за собою й контролювати себе як з метою підвищення мотивації, так і з метою визначення цілей. Однак при використанні як лікувальний вплив одного лише самоспостереження ефект часто виявляється недовговічним. Самоспостереження важливо на початку процесу й після здійснення програм самопідкріплення. Спочатку самоблюдення сприяє формуванню базису й підвищенню рівня усвідомлення в процесі здійснення програми самопідкріплення самоспостереження використовується для нагадування, так і для оцінки прогресу. Згодом самоспостереження сприяє збереженню досягнень, хоча на пізніх етапах самоспостереження звичайне водиться не систематично.

Психологи вимагають, щоб клієнти збирали кількісні дані, ти можуть становити діаграми (наприклад, діаграму, що відбиває зміни й заповнювати облікові аркуші (наприклад, обліковий аркуш, що показує кількість курінних сигарет у динаміку). Іноді використовуються наручні й кишенькові лічильники наприклад, соромлива дівчина - підліток може записувати, скільки разів вона брала участь у розмовах з однолітками. Самоспостереження можна розширити, включивши в реєстрацію внутрішніх і зовнішніх реплік, які виникають перед здійсненням дій, а також реєстрацію наслідків дій.

Оскільки клієнтам не завжди вдається уважно спостерігати за власною поведінкою, психологи повинні навчати їхньому самоспостереженню й регулярно оцінювати, наскільки вони просунулися вперед.

Торесен і Мехони відзначають, що існують дві основні стратегії самоконтролю, якими можуть скористатися клієнти, що бажають

контролювати вплив на свої дії. По-перше, клієнти можуть зробити спробу змінити навколишнє середовище, щоб управляти цільовими діями до їхнього здійснення. По-друге, клієнти можуть призначити самим собі нагороду після здійснення дії або ряд дій, які приводять до досягнення мети або підцілі.

Поведінкові психологи допомагають клієнтам використовувати контроль стимулу як одну з форм модифікації навколишнього середовища. Контроль стимулу спричиняє або зміна навколишнього середовища до впливу стимулів, або подачу стимулів пов'язаних з неадекватними або адаптивними реакціями. Наприклад, поведінкові психологи пропонують людям, що займаються за програмами зниження ваги, міняти навколишнє середовище з метою регулювання споживання пиши в такий спосіб: стежити за тим, щоб їжа перебувала поза полем зору й до її було не добратися; обладнати холодильники замками, які можна відкрити тільки в певний час; зберігати в будинку тільки така кількість продуктів, яку можна спожити за короткий період часу; по можливості уникати контактів, що сприяють переїданню. Контроль стимулу можна також використовувати для посилення адаптивної поведінки. Наприклад, учнів можна привчити асоціювати отримані столи з роботою, якщо столи використовуються тільки для роботи. Поведінкові психологи також застосовують контроль стимулу при лікуванні розладів сну. При цьому вони спонукують клієнтів, що страждають безсонням, асоціювати ліжка тільки зі сном.

Поведінкові консультанти допомагають створити клієнтові саме підкріплення в процесі досягнення підцілі або цілі. Самі підкріплювальні стимули бувають зовнішніми й внутрішніми. Існують два способи використання зовнішніх підкріплювальних стимулів: 1) застосування до самого себе нових підкріплювальних стимулів, які виходять за рамки повсякденного життя (наприклад, нового предмета одягу або кого-небудь особливої події); 2) споконвічна відмова від якогось приємного повсякденного досвіду й застосування його надалі до самого себе у зв'язку зі здійсненням деякої бажаної дії. Внутрішні підкріплювальні стимули являють

собою явища, зроблені в ході бесіди індивіда із самим собою (наприклад, «Це разуюче», «Добре зроблено», «Я задоволений, що зробив це») і свідчать про задоволення, отриманому даним індивідом у зв'язку зі здійсненням цільових дій. Поведінкові психологи, що розробляють позитивні програми самопідкріплення разом із клієнтами, беруть до уваги безліч міркувань. Насамперед, психологи і їхні клієнти повинні визначити підходящі види винагороди. Кэнфер і Гэлик відзначають, що завжди, коли тільки це можливо, треба співвідносити позитивний самопідкріплювальний стимул із цільовою поведінкою. Наприклад, людям, що прагнуть схуднути, варто купувати одяг, що підходить для більше тонкої фігури. Як ми вже відзначали раніше, поведінкові психологи можуть розбивати складні завдання на кілька частин, щоб клієнти винагороджували себе за послідовне досягнення усе більше важливих цілей. Крім того, зв'язок між досягненням і підкріпленням повинна бути чіткої. Психологи можуть спонукувати клієнтів становити персональні контракти й визначати в них відносини між позитивним самопідкріпленням і бажаними діями. Як альтернатива психологи й клієнти можуть становити двосторонні контракти. Складання таких контрактів сприяє розвитку в клієнтів навичок самовдосконалення.

Співробітничавши із клієнтами при розробці програм самопідкріплення, поведінкові психологи уважно ставляться до тих зовнішніх ресурсам, які можуть використовувати клієнти. Наприклад, участь у діяльності соціального, розважального або релігійного характеру може забезпечити сприятливі можливості для розвитку почуття впевненості й придбання навичок спілкування. Крім того, у програму можна включити читання відповідних книг і підручників з самовдосконалення. Такий матеріал повинен бути доступним для клієнтів, однак, на жаль, часто інша справа.

Ще я особливо виділив контроль стимулу й позитивне самопідкріплення. Однак необхідно відзначити, що іноді (досить рідко) поведінкові психологи спонукують клієнтів призначати самим собі аверсивні наслідки. Наприклад, клієнти, що використовують програму зниження ваги,

можуть віддавати на потреби благодійно- певну суму грошей за кожні 100 калорій, що перевищують щоденну норму, або ж вони можуть використовувати спеціальний одеколон з отрутим кожної додаткової закуски. Крім того, клієнти можуть уявляти аверсивні наслідки при здійсненні ними небажаних дій. Наприклад, люди, що прагнуть до зниження ваги, можуть представляти, що їх лають, якщо вони їдять шоколадний торт. Цей процес відомий як схована сенсibilізація.

6. Аверсивний метод і метод «повені»

Використання аверсивного методу і методу «повені» має на увазі навмисне посилення страждань клієнтів. Дані методи звичайно застосовуються в клінічній обстановці, а не в процесі консультування, тому я опишу їх коротко. В основі аверсивного методу лежить надання аверсивного впливу (наприклад, удар струмом) у зв'язку з якимсь небажаним поведінням. Аверсивний метод можна розглядати як одну з технік покарання.

Термін «імплозивна терапія» використовувався раніше замість терміна «метод «повені». Стампфл, що розробив цей метод, розглядав симптоми, які проявлялися в його пацієнтів, як «умовні реакції страху й/або умовні реакції гніву, сформовані в минулому, коли індивіди зіштовхувалися з покаранням, переживали фрустрацію й біль». Звичайно після проведення двох клінічних інтерв'ю з метою збору інформації психолог представляє уяві клієнта сцени, які поступово наближаються до того, що пацієнт вважає найбільш загрозливим. Деякі сцени можуть бути просто дивовижними. Уявлення таких сцен, на думку Стампфла, дає можливість максимально наблизитися до реальних подій, що забезпечили обумовленість. Такі сцени можуть викликати в з дуже сильну тривогу. Стампфл припустив, що багаторазове уявлення неприємних сцен повинне вести до зниження їх «потенціалу тривожності» через вгасання. Оскільки багато реальних подій, що забезпечили обумовленість, пов'язані з дитинством індивіда, Стампфл вважає, що роботи,

у яких описуються психодинамічні дослідження (у цих роботах акцент робиться на важливості навчання навичкам туалету, на розвитку інфантильної сексуальності й агресивності), доцільно використовувати при визначенні областей чутливості, які відіграють більшу роль у ранньому аверсивном обумовлюванні. Стампфл затверджує, що суть стратегії імпульсивної терапії полягає в тім, щоб спонукати пацієнтів з віч-на-віч зі своїми кошмарами й «привести ці кошмари в замішання» (видимо, зруйнувати звичний стереотип: ситуація, асоціація з неусвідомлюваними дитячими переживаннями, страх і безсилля). При цьому крапкою додатка сил психолога й клієнта є дитячі переживання, найчастіше подавлені або витиснуті в процесі соціалізації.

Використовуючи сучасні методики «повені», психологи організують консультаційні інтерв'ю таким чином, що клієнти безупинно піддаються дії досить сильних стимулів (реальних або уявлених), які викликають страх. Подання тривають доти, поки тривога не висохне, на що в більшості випадків потрібно від 10 minut до години. Іноді клієнти виявляються настільки подавленими, що переривають лікування. Однак застосування методу «повені» часто приводило до поліпшення стану при лікуванні різноманітних фобій. Однак Вольпе стверджує, що десенсибілізація в цілому більше ефективна, чим метод «повені». Крім того, десенсибілізація має додаткову перевагу - це менш стресовий метод.

Висновок.

Теорія й практика поведінкового консультування постійно розвиваються. Галасси й Перо відзначають: «Безсумнівно, найбільше значення має когнітивна революція, що відбулася за останні 10- 15 років». Я вважаю, що когнітивна революція стала розвертатися на початку 1970- х років. Дод 1990 року когнітивно- поведінковими й поведінковими терапевтами вважали себе відповідно 69 % і 27 % членів Американської асоціації поведінкової терапії. У цей час більшість психологів, особливо

молодих, які використовують методи вважають себе скоріше когнітивно-поведінковими, чим поведінковими психологами. Деякі вихідні положення когнітивно-поведінкового консультування, наприклад акцент як на внутрішньому, так і на зовнішній поведінці, традиційні біхевіористи не приймають.

Питання до семінарського заняття:

3. Поведінкова оцінка

- оцінка в рамках інтерв'ю;
- додаткові джерела даних, необхідних для оцінки;
- самоспостереження клієнта;
- непряме спостереження в природній обстановці;
- визначення цілей.

4. Процедури релаксації

- прогресуюча м'язова релаксація;
- короткі процедури м'язової релаксації;
- вербальні процедури релаксації та ментальна релаксація;
- диференційована релаксація;
- релаксований стиль життя;
- релаксаційний тренінг.

3. Систематична десенсибілізація

- вибудовування ієрархій;
- уявлення пунктів ієрархії;
- різновиди систематичної десенсибілізації.

4. Репетиція поведінки та тренінг асертивності.

5. Методи підкріплення та покарання.

6. Аверсивний метод і метод «повені».

Теми рефератів:

1. Техніка бистрих рухів очей С.Шапіро.
2. Метод візуально-кінетичної десенсибілізації.