

Доверие к непониманию.

Одно из важнейших условий психотерапии работа с собственным конфликтом. Я исхожу из положения о том, что разрешить конфликт по принципу может только тот, кто конфликтует. Всякая третья фигура, т.е. не являющаяся стороной в конфликте, может лишь в той или иной мере способствовать разрешению. Поэтому стремление клиента или пациента передать консультанту или терапевту прерогативу разрешения всегда неэффективно. Профессиональная работа с конфликтом обязательно учитывает это условие. Психотехническая задача в подобных ситуациях состоит в максимальной активизации самого клиента в интерпретациях собственного конфликта. Однако проблема в том, что просто активизация может только оживить конфликтное переживание и вызвать своеобразный персеверативный эффект.

В этой связи я обратил внимание на один занятный феномен.

Последние годы мы довольно часто присутствуем на своеобразных показательных психотерапевтических сеансах зарубежных коллег с нашими клиентами. Эффективность этих сеансов достаточно очевидна. То, что не удастся отечественному терапевту за несколько встреч с клиентом, зарубежный коллега достигает буквально за десятки минут. Что это? Неужели такая разница в профессиональном уровне?

Интересны два момента, не характерные для обычной психологической консультации: 1. эффект публичности; 2. преодоление языкового барьера. Это все дополнительные факторы, которые можно обсуждать как психотехнические условия, существенно влияющие на эффективность психотерапевтического контакта.

И вот в чем, как мне кажется, дело.

С одной стороны – публичность, в том числе и участие во встрече-сеансе квалифицированных психологов создает сеансу очень высокий статус и, соответственно, каждый его фрагмент имеет высокую личностную значимость. С другой стороны – то обстоятельство, которое, казалось бы,

должно рассматриваться как помеха в условиях высокого статуса «работает», наоборот, весьма конструктивно. Я имею в виду языковой барьер и работу через переводчика. Здесь возникает такой эффект, который я назвал «доверие к непониманию».

Клиент в этих условиях очень активно и добросовестно работает со своим конфликтом, организуя понимание представителя другой культуры, в ответ на его часто наивные, странные вопросы. Например, клиентка сообщает консультанту о своей угрозе отрубить внуку руку, если еще раз узнает о его воровстве. В ответ консультант начинает выяснять, каким способом, на какую длину и т.д. будет отрублена рука. За этим следует серьезное объяснение, что она имела в виду, почему выразилась именно так, как, по ее мнению, понял ее внук, и как вообще ей пришло в голову такое сказать. Скорее всего, клиентка не смогла, да и не стала бы так работать со «своим» консультантом. Она просто бы не допустила бы возможности такого непонимания с его стороны. Всякие подобные попытки со стороны «своего» воспринимались бы как манипулирование, либо как показатель недостаточной квалификации.

«Доверие к непониманию» позволяет клиенту оформить и детализировать собственный конфликт, обращаться к его основаниям и генезу, т.е. отчуждать. Это и происходит с необходимостью для разрешения «здесь и теперь» возникшего конфликта терапевтической (консультационной) коммуникации. Высокий статус и инокультура придают этому конфликту продуктивную ориентацию, в контексте которой и обсуждаемый конфликт получает соответствующую направленность.