



**Akademie für
praktische Psychologie**

**Съвети за обучение
Концепция за научена безпомощност
Учебна книжка 1**

Автор: Dr phil. Маркус Клише, университетски преподавател

Всички права са запазени, и по-специално правото на възпроизвеждане, разпространение и превод. Някоя част от този труд не може да бъде възпроизведена под каквато и да е форма (чрез фотокопие, микрофилм или друг метод) или съхранявана, обработвана, дублирана или разпространявана чрез електронни системи без писменото разрешение на автора.

IMPRESSUM:

Entwicklung und Gestaltung: Oleg Haak.
Oberstrasse 3, 47829 Krefeld
info@psychologie.academy

Съдържание

1	Съвети за обучение	5
1.1	<i>Повишаване на осведомеността за ползите.....</i>	6
1.2	<i>Концентрация</i>	6
1.3	<i>Кратки почивки</i>	7
1.4	<i>Записване на обезпокоителни мисли</i>	8
1.5	<i>Място на обучение</i>	9
1.6	<i>Ритуали.....</i>	9
1.7	<i>Преструвай се на... ..</i>	10
1.8	<i>Разписание</i>	10
1.9	<i>Свързване с това, което вече знаете.....</i>	10
1.10	<i>Обясняване на другите</i>	11
1.11	<i>Визуализация</i>	11
1.12	<i>Майка на мъдростта.....</i>	11
2	Съвременна психология	12
3	Позитивна психология	16
4	Научена безпомощност.....	18
4.1	<i>Освобождаване на клиентите от научената безпомощност 24</i>	
4.2	<i>Осъзнаване на субективността на клиента.....</i>	26
4.3	<i>Клиентите трябва да разберат, че могат да бъдат активни 32</i>	
5	Негативното мислене предизвиква безпомощност.....	40
5.1	<i>Практически съвети срещу негативното мислене</i>	44
5.2	<i>Дневник на мислите</i>	48
6	Заключителни бележки	54
7	Решения на задачите за самооценка	55
8	Библиография	64
9	Списък на таблиците	64
10	Списък на илюстрациите.....	64
11	Препоръчителна литература за задълбочено проучване	65

Цели на преподаването и ученето

"Ако не знаете пристанището, в което искате да влезете, никой вятър не е подходящ за вас".

Сенека

Тази добре известна поговорка показва колко е важно да имаме конкретни цели, когато учим, за да ги постигнем. Затова, моля, разглеждайте целите на обучението в началото на всяка учебна книжка, без да бързате.

И така, каква е целта на това ръководство за обучение? Първо, моля, бъдете търпеливи и се запознайте с общите съвети за учене, тъй като успехът на вашия курс за дистанционно обучение зависи основно от това.

Трябва да се запознаете с концепцията за заучената безпомощност, за да можете да я използвате успешно в психологическото консултиране. Чрез опростено представяне на позитивната психология според М. Селигман ще бъдете насърчени да популяризирате силните страни и положителните характеристики на клиентите си, така че те постепенно да развият разбиране за това как да избегнат своята заучена безпомощност.

Обърнете специално внимание на практическите примери. Анализирайте ги и си представете какво бихте направили като консултант в такива случаи, тъй като това е целта на тази учебна книжка. Опитайте се да разберете материала в детайли и как бихте го приложили в практическата си работа с клиенти. Правете си многобройни бележки - в полето или на хартиен или електронен носител.

Целта ви е да разберете причините за заучената безпомощност и да научите методите, които можете да използвате като консултант, за да освободите клиентите си от нея.

Пожелаваме ви ползотворно време за учене и много забавление!

Д-р Фил. Маркус Клише, педагогически директор

1 Съвети за обучение

Представете си, че трябва да сечете дърва. Очаквате с нетърпение зимата и уютната топлина, която се излъчва от камината. Захващате се за работа, но скоро разбирате, че не е толкова лесно. Вече сте стресирани и в лошо настроение. Но дружелюбният съсед знае какво да направи. Той препоръчва да наточите брадвата. Сега се замисляте какво трябва да направите първо. Наточването на брадвата със сигурност ще отнеме време и усилия, но след това ще стане бързо и ще трябва да използвате много по-малко сила. Решавате да наточите брадвата и тя действително работи много по-добре, а доброто ви настроение се връща!

Както и в този пример, препоръчваме ви да се запознаете с нашите съвети за обучение, преди да започнете да учите, и да ги използвате веднага. Така че наточете "брадвата" си - способността си да учите. Ще се убедите, че това наистина помага! Затова бъдете търпеливи и първо се запознайте с нашите съвети за учене.

Ако искате да учите успешно, но и да се забавлявате, трябва да преразгледате отношението си към ученето. Защо? Просто, защото в противен случай вътрешната, несъзнателна нагласа към ученето може да попречи на успеха и да превърне ученето в мъчително задължение, а не в удоволствие!

Хората придобиват опит и след това съзнателно или несъзнателно се ръководят от него. Какъв опит в ученето сте имали в миналото? Първото нещо, което трябва да се спомене, е училището, а всички училища имат нещо общо - повече или по-малко си принуден да учиш тук и там. След това идва професионалното обучение или университетът и там също трябва да положим усилия, за да получим квалификация, която ще ни позволи по-късно да се включим успешно в професионалния живот. В резултат на това някои хора са имали лош опит с ученето през живота си и съзнателно или несъзнателно го свързват със задължение, вина, принуда или усилие. Така че едва ли може да се говори за забавление от ученето. Но ние искаме да започнем точно с това!

Затова проверете отношението си към ученето - и го променете, ако е необходимо. Осъзнайте, че вече сте възрастен човек и никой няма да ви накара да учите. Вие го правите доброволно, защото искате да научите нещо, което ви интересува, и искате да напреднете в личния и професионалния си живот. Затова фокусът не е върху безсмисленото зубрене, а върху

съзнателното решение да продължите образованието си и да постигнете успех в ежедневието и на работното място.

Материалът, подготвен за вас в тези и всички следващи учебници, е не само добре проучен, но и написан по много практичен и вълнуващ начин. Целта на учебните тетрадки е не само да ви научат на теория, но и да ви предоставят актуални практически съвети и препоръки за това как да бъдете успешни като психологически консултант.

Учебните книги са написани умишлено без объркващи технически термини, а ако тук-там се налага да се използва технически термин, той е обяснен в бележка под линия с общоприети термини. Всичко това трябва да ви даде усещането, че учите нещо полезно и практично, от което ще имате полза по-късно.

Ученето трябва да е забавно, защото тогава - както показват многобройни проучвания - ще учите много ефективно. Постарахме се да постигнем това при създаването на тези учебници, за да можем не само да ви издадем сертификат за завършване, но и да ви предоставим дългосрочни знания, които да прилагате в ежедневието си.

И сега стигаме до съветите за обучение. Те са колкото прости, толкова и ефикасни.

1.1 Повишаване на осведомеността за ползите

Осъзнайте какви са ползите от ученето за вас. Например, ще получите сертификат за завършено обучение, което ще ви открие нови възможности за кариера. Програмата за обучение ще бъде много полезна за вас и в личния ви живот. Ще получите нови психологически прозрения и ще можете да ги прилагате в отношенията си с другите. Преди всичко ще разбирате по-добре себе си и ще можете да предотвратявате психологически разстройства. Така че осъзнайте ползите от програмата за дистанционно обучение и тя ще облекчи вашето съзнателно или несъзнателно нежелание да учите!

1.2 Концентрация

Трудно ли ви е да се концентрирате? Това е проблемът на много учащи. Мозъкът изразходва много енергия и затова умствените ни ресурси трябва да се използват добре.

Мозъкът има много функции, но когато учите, трябва да го използвате само за учене. Когато учите, не мислете за нищо друго, тъй като това не само ви разсейва от същинската задача, от предмета, но и разхищава ценна умствена енергия, която е на разположение само в ограничена степен. Затова не се тревожете за ежедневието, миналото, бъдещето или настоящата ситуация, докато учите. Ако е необходимо, настройте си будилник и си кажете, че ще учите само през това време.

Ако не можете да се откъснете от ежедневните и други тревоги или мисли, което може да се случи, определете конкретно време, през което да се посветите на тези мисли и тревоги за неопределено време. Това звучи парадоксално, но е много ефективно. Това означава например, че ако сте решили, че искате да се занимавате интензивно с тревожните си мисли и всичко останало, което ви притеснява, от 17 до 18 ч. днес, то теоретично разполагате с останалото време свободно и не трябва да мислите за нищо друго, докато учите. Опитайте и измамете мозъка си!

1.3 Малки почивки

Правете редовни почивки, когато учите, дори преди да сте се почувствали уморени. Ако си вземете почивка едва когато сте напълно изтощени, често е твърде късно. Изразходвали сте цялата си умствена енергия и сте на червено. Може да ви отнеме няколко часа или остатък от деня, за да излезете от това състояние.

Ето защо е най-добре да решите кога ще си вземете почивка преди следващия етап на обучение, независимо дали сте уморени или не. Вземете си почивка дори ако смятате, че можете да продължите да учите. Всеки учаш е различен, но по правило кратките почивки от 5-10 минути на всеки 30-60 минути са необходими, за да не се преуморявате и да останете съсредоточени. Няма смисъл да учите до отпадане. Това само ще ви доведе до изтощение и също така е неефективно. Можете да учите успешно и да изпълнявате всички останали задължения само ако сте спокойни и в най-добрия случай изпитвате удоволствие от ученето. Затова нашата магическа формула е: правете кратки почивки!

1.4 Записване на тревожни мисли

Вече споменахме, че други мисли и чувства могат да попречат на ученето и има прост метод да се справите с това. Записвайте това, което ви се върти в главата. Трябва ли да измиете колата днес? Запишете го и евентуално определете и времето, когато искате да го направите. Обещали сте на детето си екскурзия през уикенда и си мислите, че всъщност нямате време за нея, защото все пак трябва да предадете доклад за работодателя си? Просто запишете всичко!

Ако желаете, запишете чувствата, които изпитвате по отношение на една или друга от тези мисли. Например, ядосани сте, защото шефът ви е дал отново работа, която да си вземете вкъщи. Можете също така да си водите своеобразен дневник, в който да записвате всички свои мисли и чувства, които ви разсейват от ученето.

Можете да прочетете този специален дневник или не, както ви харесва. Можете просто да запишете това, което мислите и чувствате, или да приложите решение или план. Да вземем горния пример с шефа ви, който ви е дал отново работа за вкъщи, което ви разстройва и тази мисъл продължава да се повтаря и да ви разсейва, докато учите. След това запишете какво мислите за това, как ви кара да се чувствате и какво бихте могли да направите по въпроса.

Например: "Ядосан съм, защото отново съм магарето и трябва да върша неплатената работа вкъщи през свободното си време. Чувствам, че това е несправедливо. В понеделник ще кажа на шефа, спокойно, но твърдо, че или не трябва да ми дава никаква работа за вършене през уикенда, или поне да ми плати добре, за да не се ядосвам повече и да мога да продължа да работя продуктивно. След като ги запишете, тези мисли и чувства ще ви оставят на мира и ще можете да се концентрирате изцяло върху ученето.

Опитайте, дори ако не обичате да говорите за мислите и чувствата си и изобщо не искате да пишете! Ако се страхувате, че някой може да го прочете, тогава унищожете написаното след това или изтрийте файла. Ще се убедите, че то продължава да помага, дори и да сте го изхвърлили или изтрили. Записвайки го, вие съзнателно сте осъзнали мислите и чувствата си и вероятно сте намерили и решение за тях. Това вече не може да пречи на обучението ви и сега можете наистина да се наслаждавате на ученето.

1.5 Място на обучение

За съжаление не винаги е възможно да разполагате със собствена, напълно оборудвана учебна стая. Въпреки това се нуждаете от място за учене, което да ви мотивира да го правите. Това може да бъде кабинет, но също така и кухня, дневна или спалня, тераса или балкон. Основното е да се чувствате удобно и да можете да учите необезпокоявани. Ако в къщата има и други хора, помолете ги, че искате да бъдете обезпокоявани само в спешни случаи. Покажете на външния свят, че ученето е важно за вас и че то не е просто безполезно занимание (макар че дори безполезното занимание може да бъде много полезно, защото ви зарежда с нова енергия!)

Някои хора учат най-добре, когато са сами, докато други обичат да общуват и да се наслаждават на атмосферата в парижките кафенета, като известното Café de Flore или Brasserie Lipp. Без значение къде и как, най-важното е да можете да се концентрирате върху ученето, да постигнете напредък и да се наслаждавате на резултатите и на самия процес на учене.

Университетските или държавните библиотеки също са подходящи места за учене, особено ако по някаква причина не можете или не искате да учите вкъщи. В библиотеките обикновено е тихо и има много специализирана литература, която може да се проучи и която може да бъде много полезна за вашия учебен проект. Има и хора, които се чувстват доста претоварени от многото рафтове с книги в библиотеката и учат много по-добре на плажа. Това също е добър вариант! Както казах, най-важното е да се чувствате удобно. Експериментирайте с различни места за учене и открийте къде можете да учите най-добре.

1.6 Ритуали

Подобно на подходящото място за учене, малките ежедневни ритуали също играят важна роля за ученето. Какво създава подходящо настроение за учене? Какво ви помага да се отпуснете? Чаша кафе или чаша чай? Прясно изцеден сок? Музика, разходка, свещ? Горещ или студен душ? Открийте какво ви дава настроение да учите и използвайте това, за да ви помогне да се справите с ученето. Ние, хората, сме създания на навика и ритуалите ни помагат да се настроим правилно. Вероятно сте чували за кучетата на Павлов. При тези експерименти става ясно, че даден ритуал може да предизвика

определено поведение. Изпробвайте го, той помага. Гарантирано!

1.7 Представете си, че...

Животът на възрастния човек е свързан с многобройни задължения, които са много различни от тези на младите студенти например. Тогава е трудно да се учи спокойно и да не се мисли за нищо друго. За да учите успешно въпреки това, използвайте метода "сякаш". Това означава, че се преструвате на спокойни, учите с удоволствие и не мислите за нищо друго, докато учите.

Изпробвайте го! Въпреки че мозъкът е много интелигентен и сложен, той очевидно не разпознава кога правим нещо в действителност и кога само се преструваме, че правим нещо. Той се съгласява с всичко, което му предложите. Това е като да ходиш с вдигната глава и изправен гръб, което автоматично те кара да се чувстваш по-сигурен и емоционално по-добър. Измамете мозъка си!

1.8 Разписание

Изгответе разумен график. Но моля, не поемайте твърде много задачи наведнъж! Бъдете реалисти и учете само толкова, колкото наистина можете да поемете, за да не загубите удоволствието или да пренебрегнете други ангажименти. Решете кога и колко искате да учите. Също така помислете за най-доброто време за учене. Най-добре ли учите сутрин, следобед, вечер или смесено? Ако осъзнаете, че определени часове са по-добри за учене, използвайте ги. Ако е необходимо, променете дневния си режим и вършете по-малко важните неща по друго време. Определете приблизително колко материал искате да обработите. Ако осъзнаете, че искате да научите малко повече, тогава можете да го направите, но не се престаравайте и не надвишавайте многократно планирания учебен материал, за да не се претоварите и да загубите желание за учене.

1.9 Свързване с това, което вече знаете

Съчетайте новопридобитите знания с тези, които вече знаете. Това се отнася за особено трудни или нови теми. Например: може би сте научили, че на клиентите не трябва да се казва "Мислете позитивно!". Бихте могли да свържете това

психологическо учебно знание със ситуация, в която вие самите сте имали труден момент в живота и някой ви е казал нещо подобно, например "Просто не мисли за това!". Спомнете си, че това ви е прозвучало глупаво и може би дори ви е обидило. Сега свържете чувствата си от тази реална ситуация с новопридобитите знания и те ще се затвърдят.

1.10 Обяснете на другите

Понякога казваме: "Вече разбрах това, но не мога да ти го обясня". Какво означава това? Нищо друго освен това, че не сте го разбрали напълно, защото иначе бихте могли да го обясните на другите. Ако знам решението на даден пъзел, тогава винаги мога да го обясня на другите. Така че, ако имате усещането, че не сте разбрали напълно нещо, защо не се опитате да го обясните на някого? Ако няма подходящ партньор за диалог, играйте със себе си. Вземете два стола и си представете, че друг човек седи на другия стол и ви пита за темите, които все още не сте разбрали напълно, а вие отговаряте и ги обяснявате на символичния питащ. Вярвайте, че ако можете да обясните нещо на някого в детайли, значи не само сте го разбрали сами, но и ще го запазите за дълго време.

1.11 Визуализация

Подобно на обяснението на нещо на друг човек, същото важи и тук - ако можете да представите наученото със свои думи или символи, значи сте го разбрали. Например в момента учите за решаването на проблеми в психологическото консултиране. В учебната книжка се казва, че първо трябва да разберете проблема, за да можете по-късно да го решите. С какво можете да го сравните? Може би с ремонт на автомобил? За да поправи автомобила, механикът първо трябва точно да открие и определи проблема. Едва след това автомобилът може да бъде поправен. Добрият механик няма просто да отвинти всичко, което първо му дойде на ум, с надеждата, че проблемът може да бъде решен на този случаен принцип! Същото е и при консултирането - трябва точно да определите проблема, за да можете да работите с него. Намерете свои собствени сравнения, поне за важните теми, които искате да научите, и за всички неща, които са нови за вас.

1.12 Майка на мъдростта

Най-старият, най-простият, но и най-ефективният съвет за учене, разбира се, е: повторението! "Повторението е майка на

мъдростта"! Едва ли има нещо друго, което да има същия ефект върху ученето като повторението. Това може да се обясни със специфичния начин, по който работи нашият мозък. Мозъкът съдържа свръхкраткосрочна, краткосрочна и дългосрочна памет. Тези функции предпазват мозъка от претоварване и ненужна работа. Мозъкът запазва само това, което се повтаря често, защото това действа като сигнал за мозъка, че тази информация е важна! Новата информация първо навлиза в свръхкраткосрочната памет и остава там само за няколко секунди, ако не се използва. Само важната за нас информация влиза в краткосрочната памет, където се съхранява за определен период от време. Ако обаче тази нова информация не се повтори отново по-късно, тя се изтрива и тук, т.е. забравя се. Само чрез непрекъснато повтаряне новата информация в крайна сметка достига до дългосрочната памет, където може да бъде припомнена за няколко години или дори за цял живот. Затова правете това, което природата е предвидила и което много поколения са използвали: Повтаряйте учебното съдържание. Това гарантирано ще ви помогне!

2 Съвременна психология

Независимо дали ни харесва, или не, ние се сблъскваме с психологията в почти всички области на живота си. Психологията присъства навсякъде, където има хора. Дори когато сме сами, ние се занимаваме със собствените си мисли и чувства и сме, така да се каже, собственият си психолог. Но познанията по психология са особено важни, когато става въпрос за комуникация.

Например, ако не искаме да бъдем жертви на тормоз на работното място, трябва да разберем процесите на превръщане в жертва и на излизане от тях. В семейството е важно да разбираме партньора и децата си и да се отнасяме към тях по подходящ начин. Да не говорим за обидите и недоразуменията, които могат да възникнат в семейството и да доведат до дълготрайно напрежение и дори до развод. Всичко това би могло да бъде избегнато до известна степен, ако имаме основни познания по психология. Психологията играе важна роля на работното място, в маркетинга, в училището, в полицията, при самостоятелно заетите лица и т.н. Психологията играе роля в почти всяка област, напр:

- Семейство
- Партньорство
- Труд

- Независимост
- Успех, мотивация
- Образование на децата
- Училище
- Полиция
- Медицина
- Всички междуличностни отношения

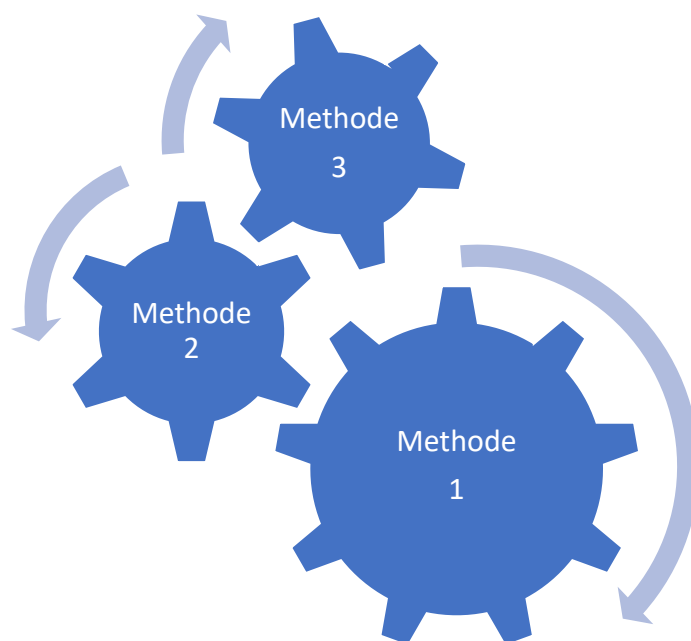


**Психологията е навсякъде,
където са хората**

Съвременната психология използва безброй, понякога противоречиви теории, които са представени от множество психологически школи. Най-разумното нещо, което можете да направите при това голямо разнообразие, е да се запознаете с различните психологически школи и да решите сами с кои методи бихте искали да работите. Няма смисъл да идеализирате един подход и да обезценявате други, както понякога правят някои експерти. Много по-добре е да приемете и да използвате това, което наистина работи и е потвърдено от опита. По този начин можете да развиете балансирано отношение и да използвате за себе си многото ценни психологически методи.¹ Ако идеализираме един метод и обезценяваме други, това е признак на черно-бяло мислене, на което не искаме да ставаме жертва.

Науката работи толкова добре, защото разглежда научните открития без предразсъдъци и често се занимава с няколко теории и модели, които съществуват една до друга. Необходими са смелост, здрав разум и баланс, за да съставите свой собствен психологически инструментариум, който да съдържа това, което ви е липсвало, и действително да работи. В тази програма за дистанционно обучение разглеждаме различни психологически теории и практически методи. Затова ви молим да бъдете отворени и с отворено съзнание, за да можете да извлечете максимална полза от програмата за дистанционно обучение.

¹ Разбира се, това не включва опасните или варварски "техники", използвани от някои нарушители на границата.



Фигура 1: Използвайте най-доброто от различните психологически методи и това, което е най-подходящо за вас.

Различните психологически подходи са подходящи както за психотерапия, така и за психологическо консултиране. Вашата задача като психологически консултант е да познавате и поддържате границите между психотерапията и психологическото консултиране. Накратко, психотерапията се занимава с лечението на психични заболявания, а психологическото консултиране - с консултирането на здрави хора, които имат незначителни психологически конфликти или се нуждаят от друга психологическа подкрепа по въпроси от ежедневието, но иначе са психологически стабилни.

В този курс за дистанционно обучение няколко пъти ще се спрем по-подробно на разликите и приликите между психотерапията и психологическото консултиране, както и на това къде са границите на консултирането. Ето защо, моля, опитайте се да разберете и да използвате различните психологически теории като инструмент за психологическо консултиране, дори ако те може би се използват предимно в психотерапията.



Илюстрация 1. Идеализирането и обезценяването на психологическите теории и методи води до непродуктивност

Всички ние сме хора и понякога сме склонни да мислим в черно-бели термини или на психологически жаргон - да идеализираме и обезценяваме. Точно от това трябва да освободите клиентите си като консултант. Едва ли ще успеете да го направите, ако вие самите сте склонни да мислите по този начин. В контекста на дистанционното обучение това може да изглежда по следния начин: Вие сте ентузиазирани по отношение на една теория или метод и смятате, че другите са абсолютно безполезни. Признаваме, че някои характеристики и твърдения в психологическите теории са съмнителни или се смятат за остарели. За да можете да прецените това обаче, първо трябва да подходите към тези теории открито и без предразсъдъци.



Не идеализирайте и не обезценявайте нито една психологическа теория!



Повторете въпрос № 1:

- а) В кои области психологията играе важна роля?

b) Коя психологическа теория е най-добрата?

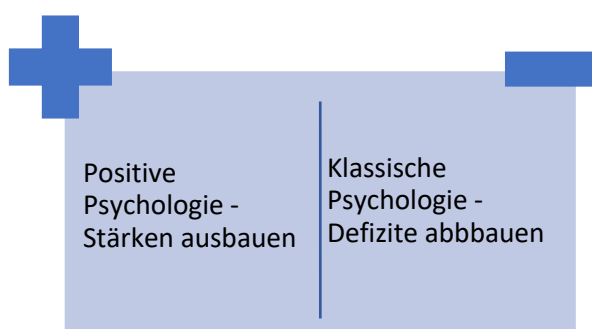
c) Каква е разликата между психотерапия и психологическо консултиране?

3 Позитивна психология

Позитивната психология е сравнително нов клон на психологията, който обаче се радва на все по-голям интерес в целия свят. Основател на позитивната психология е американският психолог Мартин Селигман. Неговата концепция за заучената безпомощност е много добре позната и е интегрирана в много психологически подходи.

Може би се питате: "Ако говорим за позитивна психология, има ли и негативна психология?" Въпреки че не съществува термин за "негативна психология", класическата психология може да бъде описана като негативна в преносен смисъл. Класическите психологически школи (психоанализа, бихевиоризъм и др.) са ориентирани към психологическите недостатъци и заболявания. Целта е да се определи диагноза, т.е. проблем, за да може по-късно да се лекува. Пациентите трябва да работят върху своите слабости, за да ги разрешат или поне да ги облекчат.

От друга страна, позитивната психология не се фокусира върху слабостите и дефицитите на хората, а върху техните силни страни, таланти и добродетели. За сравнение, ако наливате все повече и повече чиста вода в съд с мръсна вода, с течение на времето чистата вода напълно ще измести и замени мръсната. Позитивната психология използва този ефект. Когато говорим за използването на позитивната психология в консултирането, това означава да идентифицираме проблема, но преди всичко да накараме клиентите да осъзнаят своите силни страни и положителни качества и да ги използват за решаване на проблемите си.



Илюстрация 2. Позитивна и класическа психология

Да вземем за пример клиентка, която се оплаква от липсата на интерес от страна на съпруга си към нейните проблеми. Вместо да заставате на нейна страна и да се опитвате да мотивирате мъжа да се промени и така да "спасите" клиентката, можете да ѝ помогнете да открие истинските причини за неудовлетвореността си и да получи това, което всъщност иска.² С други думи, това не е опит за промяна на отношенията с мъжа (въпреки че това със сигурност може да бъде цел), а да приемете, че клиентката може би е недоволна, защото ѝ липсва нещо в живота, което би искала да има, и след това да ѝ помогнете да открие и използва силните си страни, за да получи това, което иска. Това е пример за начина, по който работи и действа позитивната психология.

² Това включва и разширяване на съществуващите положителни качества като благодарност, търпение, радост и др.

4 Научена безпомощност

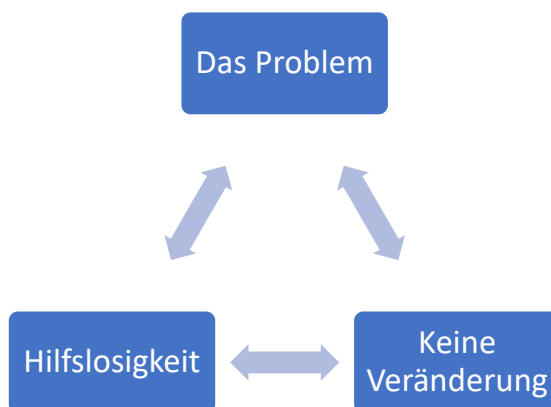
Концепцията за научената безпомощност играе важна роля в развитието и лечението на депресията и други психични заболявания, а също и в психологическото консултиране. Винаги, когато целта е да се промени нещо - какъвто е случаят и при психологическото консултиране - научената безпомощност играе важна роля.

Според теорията за научената безпомощност човек е парализиран и се колебае дали да промени нещо, за да подобри положението си и да постигне важни цели. Въпреки че теоретично този човек би могъл да промени ситуацията си към по-добро, на практика той не прави нищо. Постигането на каквато и да е цел изглежда твърде трудно, невъзможно и безнадеждно.

Излишно е да казвам, че е важно да се предприемат действия въпреки научената безпомощност, тъй като това е единственият начин да се променят нежеланите ситуации и да се постигне успех. Ето защо е много важно да разберете теорията на научената безпомощност, за да ѝ противодействате на практика заедно с клиента. Ако успеете да освободите клиента си от научената безпомощност, значи сте свършили най-голямата работа, която може да се очаква от вас като консултант. Тази тема е много важна! Затова наистина се опитайте да я разберете в детайли, защото от това зависи успехът ви като консултант.



Научената безпомощност предотвратява промяната, които са осъществими



Илюстрация 3. Затворен кръг на научена безпомощност.

Мартин Селигман е разработил своята теория за научената безпомощност

Още през 70-те години на миналия век той излага тази теория и я доказва подробно чрез експерименти с животни. Експериментите му върху кучета доказват точността на теорията му за научената безпомощност.

При експериментите му с кучета имало две различни групи. Всички кучета били в клетки и получавали леки електрически шокове по неконтролиран и необявен начин. Някои от кучетата обаче имали възможност да прескочат преградна стена в друга част на клетката и така да избегнат електрошоковете. Тези кучета, които имаха такава възможност, се възползваха от нея и скочиха. Другата група кучета, които нямаха тази възможност, с течение на времето станаха пасивни, лежаха, виеха и не правеха нищо повече, за да избегнат електрошоковете. Когато по-късно им беше дадена възможност да избягат в безопасна част на клетката през преградна стена в друга клетка, те не се възползваха от тази възможност.

Първоначално тези кучета бяха научили, че няма значение какво правят - все пак получават електрически шокове, и затова лежаха на пода и не правеха нищо. Експериментите са провеждани в различни варианти, но винаги са доказвали едно и също нещо: веднъж научена, безпомощността предотвратява всякаква дейност.



Научената безпомощност ви прави пасивни

Подготвили сме за вас практически упражнения, така че знанията, които ще придобиете чрез програмата за дистанционно обучение, да бъдат наистина полезни и да не ги забравите веднага. Основателят на теорията за научената безпомощност Мартин Селигман също знае от собствен опит какво означава тази безпомощност. Например, когато собственият му баща се разболял, той искал да му помогне, но не успял. Всички ние преминаваме през подобни преживявания на безпомощност и непреодолими ситуации.

За да помагате ефективно на клиентите си, вие като консултант трябва да имате собствен опит и да се самоанализирате. Трябва

сами да сте изпробвали това, което предлагате на клиентите си, а също така да знаете кои са вашите слабости и как да ги контролирате. Поради тази причина сме подготвили друга учебна книжка за по-късна дата, която разглежда темата за супервизията и самоосъзнаването. Но сега малко дегустация: готови ли сте? Тогава действайте!



Упражнение за самоосъзнаване:

Спомняте ли си ситуация, в която сте се чувствали безпомощни? Кога беше това? В детството или в настоящето? Защо намирате тази ситуация за непоносима?

³**Моля, пишете до :**

Това упражнение за самоосъзнаване може да ви е напомнило за детството ви. И наистина, често преживяваме детството си като поредица от неконтролируеми ситуации, в които сме се чувствали безпомощни. Какви ситуации може да са били те?

Нека започнем отначало. Всички ние се раждаме безпомощни. Може да не си спомняме този момент и преживяванията на безпомощност по онова време, но част от тази информация остава съхранена в нашето несъзнавано.

Преди всичко обаче по-късните преживявания са ни оказали силно влияние. Ако сме израснали като най-малкото дете, вероятно също сме изпитали, че сме безсилни пред по-големите си братя и сестри, които могат да ни дразнят или дори да ни тормозят.

Дори в училище често сме малки и безпомощни в сравнение с по-големите си съученици и учители. А самите ни родители често ни карат да се чувстваме безпомощни, когато ни дават

³ Внимание! Силните емоции могат да доведат до повторно травмиране (съживяване) на травмата. В такъв случай, моля, свържете се с местен психотерапевт.

неясни указания или ни покровителстват. Особено трудно е за децата, когато собствените им родители са болни или зависими и не могат да им помогнат.⁴Важна роля играе и така нареченото заместващо партньорство, което е изключително стресиращо и създава усещане за претовареност и безпомощност. В такива случаи единият или и двамата родители използват детето като довереник и го малтретират емоционално.



Преживяванията в детството могат да доведат до усещането за на безпомощност в зряла възраст

Всички гореизброени и подобни преживявания могат да ни направят безпомощни до края на живота ни! Преживяванията в зряла възраст също допринасят за безпомощността. Дълготрайно заболяване, безработица или продължителни семейни проблеми ни карат да се чувстваме безпомощни и неспособни да направим нищо по въпроса. Всичко това може да доведе до заучена безпомощност. Така научаваме, че каквото и да правим, то не помага. Твърдо сме убедени, че няма изход. Проблемът си остава такъв, какъвто е, или дори се влошава. Това субективно преживяване обаче изобщо не отговаря на действителността! Дори и често да сме имали лош късмет в живота, това не означава, че винаги ще бъде така. Нито пък означава, че не можем да променим нищо. Тази огромна безпомощност, която изпитваме, ни се струва реална, но въпреки това е илюзия. Винаги имаме последната дума и можем успешно да се справим с проблемите, дори и досега да не е било така.

⁴ Терминът "заместващо партньорство" се използва винаги, когато детето изпълнява физическите или психологическите функции, които партньорът би трябвало да изпълнява в действителност. Това е тежко бреме за детето, което може да има сериозни последици и на по-късен етап от живота му.

**Повтаряне на въпрос № 2**

1. Какво представлява научената безпомощност ?

2. Какво показват експериментите с кучета по отношение на научената безпомощност?

3. Какви са причините, поради които хората се научават на безпомощност?
Моля, дайте няколко примера:

4. Може ли човек, който винаги се е чувствал безпомощен, да промени живота си и да успее? Моля, обяснете:

Какви са причините за развитието на научената безпомощност? има ли?



Моля, отбележете съответното поле в таблицата:

Таблица 1. Причини за научена безпомощност

Преживявания в детството	
Заместващо партньорство	
Тормоз	
Дългосрочно заболяване	
Безработица	
Затвор	

Резюме:

Видяхме, че един от основните ни проблеми е безпомощността. Клиентите се чувстват безпомощни поради преживявания в детството и по-късно в живота си. Експериментите върху кучета също показаха, че безпомощността се научава. Ако можете да научите нещо, можете и да го отучите и това е вашата задача: да освободите клиентите от тяхната субективна безпомощност. Освен това

трябва съзнателно да разпознавате собствената си безпомощност, за да можете да я контролирате по-добре.

4.1 Освобождение на клиентите от научената безпомощност

Следователно основният проблем на вашите клиенти е субективното, най-вече несъзнателно чувство на безпомощност. Ако клиентите ви можеха сами да решат проблемите си, те дори нямаше да дойдат в практиката ви. Следователно клиентите имат проблем, който не могат да решат сами. Те са безпомощни. Вашата работа като консултант е да покажете на клиентите си, че те могат сами да решат проблемите си. Трябва да помогнете на клиентите си да се освободят от научената си безпомощност. Клиентите трябва да се откажат от заблуждаващото убеждение, че нямат влияние върху нещата в живота си, т.е. да го отучат.



Илюстрация 4 Субективна безпомощност



Основният проблем на клиентите - те се чувстват субективно безпомощни.

Нека сега ви представим конкретни ситуации, в които бихте могли да помогнете на клиентите си, но и да контролирате по-добре собствената си безпомощност.



Проучване на случай № 1

Психологически консултант (30-годишен, който би искал да помага на клиенти) консултира жена (50 г.), която се чувства много безпомощна. Съпругът ѝ изневерява и я малтретира, но тя вярва, че не го заслужава по друг начин, защото е лоша съпруга. Тя е омъжена от 20 години. Психологическият консултант е опитал всичко, за да помогне на жената, но напразно. Клиентката е убедена, че нищо не може да се промени.

а) Какви чувства според вас изпитва психологическият съветник?

б) Защо смятате, че клиентът е убеден, че вече не може да промени нищо?



Проучване на случай № 2

Клиент (мъж, 40 г.) е безработен от една година. Той е дипломиран инженер и в очите на много работодатели е

свърхквалифициран. Жена му наскоро го е напуснала, защото иска материално богатство, което той вече не може да ѝ предложи. Той се чувства напълно безпомощен и във властта на другите.

Множествен избор № 1

Какво бихте направили като консултант в пример 2 по-горе?

- a) Кажете на клиента да се съвземе и просто да си потърси друга работа,
- b) Те се опитват да разберат защо се чувства толкова безпомощен, как миналите му преживявания са допринесли за това и как може да стане отново активен.
- c) Казвате му: "Мисли позитивно, има и по-лоши неща!"

4.2 Осъзнайте субективността на клиента

Какво бихте могли да направите като съветник в горния пример? Ако оказвате натиск върху клиента и му казвате да се съвземе, да мисли позитивно и да гледа в бъдещето, това обикновено само ще влоши ситуацията.

Помислете за нашата тема - научената безпомощност. Какво трябва да покажете на клиентите си? Да, точно така. Покажете им тяхната безпомощност, запознайте клиентите си с това субективно усещане за безпомощност и с последствията, които произтичат от него. Как бихте могли да действате? Кажете на клиентите си нещо от рода на: "Всъщност не е чудно, че не можете да решите този проблем, защото сте научили този вид безпомощност в детството си." Това може и да е вярно от гледна точка на съдържанието, но клиентите ви едва ли ще реагират на него или ще се почувстват още по-безпомощни и виновни. Задавайте на клиентите си въпроси, които да ги насочат в правилната посока и да им помогнат да предприемат действия.



**Помогнете на клиентите си да преодолеят
безпомощността си.
съзнателно.**

⁵ Помогнете на клиентите си да разпознаят своята безпомощност, като им задавате точни въпроси:

- Какви чувства изпитвате в тази ситуация?
- Откога се чувствате така?
- Кога в живота си за първи път изпитахте такива чувства? В каква ситуация?

С помощта на следните или подобни въпроси можете да помогнете на клиентите си да действат въпреки непреодолимото чувство на безпомощност:

- Защо ви е трудно да промените ситуацията?
- Чувствате ли се безпомощни и подвластни на милостта на другите?
- Защо се чувствате безпомощни и откога?
- Можете ли да си представите, че вашата безпомощност е чисто субективна?
- Можете ли да предприемете действия въпреки усещането за безпомощност?
- Какво бихте могли да направите, за да разрешите проблема си?

Тези и други подобни въпроси трябва да помогнат на клиентите ви да се справят с безпомощността си. Избягвайте думи и отношения, които биха могли да създадат у клиентите ви впечатлението, че не приемате сериозно тях и техните проблеми. Заучената безпомощност на клиентите може да е субективна, но за тях тя е реалност, на която в момента не виждат алтернатива.

Не затрупвайте клиентите си с въпроси. Въпросите трябва да са добре обмислени и да не претоварват клиентите ви. Не задавайте въпроси, които биха могли да смутят клиентите ви или да ги натоварят по друг начин, например защото биха могли да предизвикат чувство за вина.



Задавайте въпросите си тактично и обективно, за да не претоварвате клиентите си.

⁵ Няма готови въпроси за всички възможни ситуации. Въпреки това можете сами да измислите много такива въпроси.

⁶Например, разкажете на клиентите си тази история за безпомощни слонове . В Индия малките слончета се връзват с дебело въже, от което не могат да се освободят. С течение на времето слончетата свикват с факта, че не могат да се освободят, и накрая спират да се опитват. По-късно, когато станат възрастни, те биват завързвани за краката си със сравнително тънки въжета, от които лесно биха могли да се освободят, но те дори не опитват. Това е заучена безпомощност!

Този пример има много общо с усещането за безпомощност на много хора. Научаваме се да бъдем безпомощни, когато не можем да се справим с някакъв проблем, защото очевидно "нищо не можем да направим" в определени ситуации. Животът е пълен с такива ситуации, като вземем за пример съперничеството между братя и сестри, тормоза в училище или на работа, събития като безработица, болест и, разбира се, когато сме наистина безпомощни, смъртта.

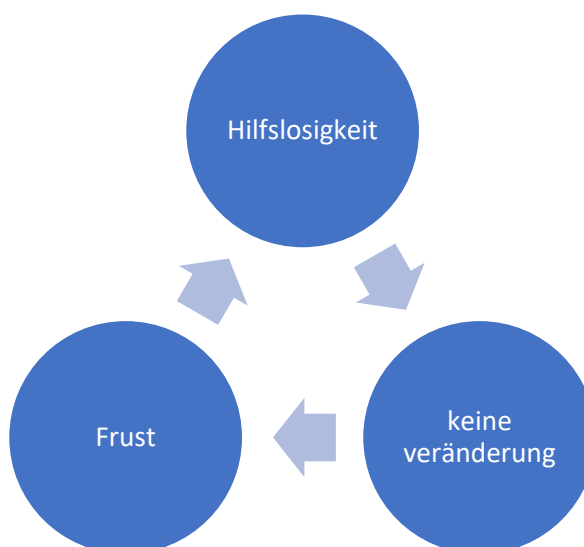
Може да разкажете на клиентите си историята за слоновете, без да я тълкувате, и след това да ги попитате какво мислят за това как тя може да се приложи в тяхната собствена ситуация. Не бъдете саркастични или пренебрежителни! Не се отнасяйте към клиентите си като към малки деца, а като към пълноценни възрастни, които се нуждаят от подкрепа, но които трябва и могат сами да намерят решенията!



Разкажете на клиентите си кратката история от слоновете

Следващата схема показва порочния кръг на безпомощността. Клиентите се чувстват безпомощни, остават парализирани и не правят нищо, за да решат проблемите си и да намерят изход. Това води до още по-голяма безпомощност и цикълът се повтаря.

⁶ Това не е измислен пример, той наистина работи.

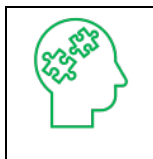


Илюстрация 5. порочен кръг на безпомощност

Помогнете на клиентите си да преодолеят заучената си безпомощност, като насочите вниманието им към техните силни страни и добри качества. Не бива обаче просто да казвате на клиентите си: "Със сигурност имате много добри качества и таланти! Защо да не бъдете щастливи!"⁷ Вместо това трябва да работите с клиентите си, за да идентифицирате силните им страни, така че те сами да разпознаят силните си страни и да разберат, че тяхната безпомощност е "само" субективна. След като клиентите ви са разбрали това, те могат отново да предприемат действия и да променят ситуацията си към по-добро.

По-долу е даден пример за това как можете да помогнете на клиентите си да разберат, че всъщност не са толкова безпомощни.

⁷ Не бива обаче да създавате у клиентите си впечатлението, че проблемите им са "просто измислени" и лесни за решаване.

**Пример от практиката № 1:****Съветник:**

"Госпожо Шмидт, миналия път казахте, че не знаете какво да направите, за да поддържате връзка с дъщеря си. Чувствате ли се малко безпомощна в тази ситуация?"

Клиент:

"Да, може да се каже и така. Опитах всичко, но само се влошава."

Съветник:

"Смятате ли, че тази безпомощност е неизбежна?"

Клиент:

(Поглежда замислено към пода) "Понякога си мисля, че преувеличавам всичко и трябва да приемам нещата по-спокойно."

Съветник:

"Какво предизвиква у вас това чувство на безпомощност?"

Клиент:

"Аз съм такъв перфекционист, знам това. Искам дъщеря ми да отиде в университет и затова тя вече се нуждае от добри оценки. Тя ги има, но искам да се справи още по-добре и да се подготви сериозно за живота. Това я дразни, но тя не иска да говори за това".

Съветник:

"Значи вашата безпомощност се дължи на нереалистични очаквания, правилно ли ви разбрах?"

Клиент:

"Мисля, че е така... Мисля, че е по-добре да го оставя на мира... Просто исках да получа съвет за това и сега виждам, че трябва да променя отношението си към дъщеря ми."

Съветник:

"Мисля, че това е добро решение. И тогава тази безпомощност също ще изчезне, защото е резултат от нереалистични очаквания..."

Анализ:

Оценете разговора между консултанта и клиента и след това сравнете мнението си с информацията в приложението.

Моля, запишете:

Вашето мнение е необходимо!

Какво още може да се направи, за да се помогне на клиента да стане активен?

Моля, опишете:

Множествен избор № 2

Как бихте накарали клиентите си да осъзнаят, че тяхната безпомощност е субективна? Моля, изберете:

- a) "Ти си възрастен мъж, трябва да действаш!"
- b) "Вече не си дете, можеш да го направиш лесно!"
- c) "Вашата безпомощност е само субективна!"
- d) "Защо се чувстваш толкова безпомощен?"
- e) "Може би се чувствате толкова безпомощни заради миналите си преживявания?"

Избягвайте всякакво отношение, което би показало, че не приемате сериозно клиентите си и техните проблеми. Смесени изказвания като: "Просто мислете позитивно", "Вземете се в ръце" или "Другите се справят много по-зле" са съмнителни и не са позволени. Дайте на клиентите си да разберат, че се отнасяте сериозно към тях и техните проблеми, дори и да смятате, че клиентите ви биха могли да се измъкнат от трудната ситуация сравнително бързо и лесно.

4.3 Клиентите трябва да разберат, че могат да бъдат активни

Помогнете на клиентите си да разберат, че въпреки чувството на безнадеждност, те могат да предприемат активни действия и да променят ситуацията си към по-добро. Клиентите често са твърдо убедени, че не могат да направят нищо и че ситуацията ще остане такава, каквато е, или дори ще се влоши. Това са сигурни признаци на субективно възприемана безпомощност.

Ако кажете на клиентите, че си въобразяват своята безпомощност, няма да постигнете абсолютно нищо. Помогнете на клиентите си да разберат, че макар чувството за безпомощност да е реално, свързаната с него представа за света е силно субективна.

Как бихте могли да помогнете на клиентите си да разберат, че безпомощността им и съответно представата им за света са субективни и могат да бъдат преодолявани?

Моля, запишете:



**Вземете клиентите си и техните
Проблемите винаги са сериозни!**

За да помогнете на клиентите си да преодолеят чувството на безпомощност, ги накарайте да разкажат за своите силни страни и успехи. Помолете клиентите си да изброят своите силни страни и положителни качества и как в миналото успешно са ги използвали за решаване на проблеми в различни ситуации.

Това може да бъде всичко, което си представите. Например как клиентът е успял да учи добре в училище като дете. Или как се е грижила за по-малките си братя и сестри и е поемала отговорност. Или как родителите са отглеждали децата си, ходили са на работа и са организирали домакинството. Това могат да бъдат прости, малки и ежедневни успехи. Нищо особено. Но ако се вгледате по-внимателно, не винаги е било толкова лесно и въпреки това клиентът се е справял и все още се справя.

Склонни сме да забравяме или дори да не регистрираме успехите си, защото ги възприемаме като нещо обичайно и вярваме, че всеки може да го направи. А когато клиентите имат талант, те често не го осъзнават или смятат, че не е нищо особено, защото идва с определена лекота и не се усеща като талант.

Накарайте клиентите си да докладват подробно за ситуации и характеристики, в които са били успешни и са успели да овладеят нещо: Образование, изпити, преместване в друго жилище, работа или нещо друго. Всички тези ситуации имат нещо общо - те показват, че клиентите могат да бъдат активни и да преодолеят проблемите си въпреки различните трудности.



**Помогнете на клиентите си да развият своите
силни страни
и съзнателно признаване на успехите**

Ако клиентите ви могат да изброят няколко успешни ситуации, значи те също имат потенциал за промяна и решения.

Накарайте клиентите си да разкажат подробно и забавно за всички ситуации, в които са постигнали нещо сами.

Накарайте клиентите си да анализират кои характеристики, силни страни и таланти са им помогнали да решат един или друг проблем. Посъветвайте клиентите си да записват тези преживявания, за да си ги припомнят отново и отново, особено когато се чувстват безпомощни.

Краткостта е подправката на живота:

- ⁸Накарайте клиентите си да докладват подробно за ситуации, в които успешно са се справили с проблемите си.
- Насърчавайте клиентите си да говорят колкото се може повече за своите успехи.
- Посъветвайте клиентите си да записват успехите си и да си ги припомнят редовно.

⁹Клиентите често са приятно изненадани от това колко много могат да направят и са постигнали, когато им помогнете да погледнат по-отблизо на живота си без предразсъдъци. Така че вече сте свършили по-голямата част от работата, ако успеете да накарате клиентите си да осъзнаят своите силни страни и успехи и да им ги напомняте редовно.

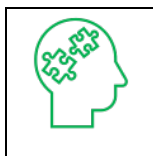
В много случаи това е достатъчно, за да мотивирате клиентите си и да ги накарате да повярват в себе си и в способностите си. Тогава клиентите са безпомощни, ако забравят, че вече са постигнали нещо в една или друга област в миналото.

⁸ Това могат да бъдат и "малки успехи", т.е. нещо обичайно, което клиентите са успели да направят добре.

⁹ Клиентите често не осъзнават, че имат положителни качества и способности, защото ги приемат за даденост.



Препоръчайте силните си страни на клиентите си и успехи и да да им напомняте редовно.



Пример от практиката № 2:

Трета сесия

Съветник:

"Госпожо Майер, миналия път говорихте много за това колко ви е трудно заради развода ви. Бих искал днес да поговорим за вашите силни страни и успехи, за да ви напомня, че можете да овладеете положението си. Моля, опишете силните си страни и как можете да ги използвате сега, за да продължите напред в ежедневието си".

Клиент:

(Малко смутено). "Наистина не знам... Аз съм трудолюбив, надежден и винаги можеш да разчиташ на менътр://.... Ако това имаш предвид..."

Съветник:

"Чудесно! Това вече е много! Имаш ли представа как тези качества могат да ти помогнат да се справиш с развода?"

Клиент:

"Когато съпругът ми ме напусна, целият ми свят се срина. В продължение на 10 години аз бях просто домакиня, а той изкарваше парите. Не се чувствам способна да се грижа за себе си финансово..."

Съветник:

"Да, това е основателна тревога! Госпожо Майер, смятате ли, че вашето усърдие и надеждност могат да ви помогнат по някакъв начин?"

Клиент:

(Замисля се). "Всъщност бях много успешна като секретарка, работодателят ми винаги ме е хвалил за чистотата и надеждността ми. Мисля, че бих могла отново да работя като секретарка, въпреки дългата пауза, защото наред с другите

неща, водех и счетоводството на съпруга ми. Сега, когато го споменахте, осъзнах, че мога да се грижа и за себе си. Съпругът ми ме направи зависима от себе си и ме лиши от самочувствието ми. Той винаги казваше, че не мога да се справя без него. Току-що го осъзнах! Разбира се, че мога да се справя без него, особено след като ми изневеряваше толкова много!"

Съветник:

"Супер! Г-жо Майер, току-що изброихте уменията си и те ще ви помогнат да действате, вместо да се самооплаквате и да се самосъжालявате. И сте напълно права - трудолюбието и надеждността се ценят от всички работодатели и със сигурност отново ще си намерите нова работа въпреки дългата почивка!"

Клиент:

"Току-що разбрах това! Как можах да бъда толкова глупав и да се правя на по-малък, отколкото съм! Благодаря ви много за този импулс!"

Анализ:

Как психологическият консултант е помогнал на клиентката да преодолее безпомощността си?

Моля, опишете:**Вашето мнение е необходимо!**

Какво още може да се направи, за да се помогне на клиента да стане активен?

Моля, опишете:

Резюме

Преценката и оценката на възприеманата безпомощност на клиентите по отношение на задачите, които трябва да решат, често е чисто субективна. Вашата задача е да помогнете на клиентите да разпознаят своята безпомощност и да разберат, че тя може да бъде преодоляна. Помогнете на клиентите си да идентифицират и признаят своите силни страни и успехи. Вашите клиенти трябва винаги да осъзнават своите силни страни и успехи във всички области на живота и да ги използват за решаване на текущите си проблеми и задачи. Въпреки това, когато клиентите имат особено сложни, трудни или опустошителни проблеми, консултантът може и сам да се почувства безпомощен, особено ако не е в състояние да помогне на своите клиенти.¹⁰ В този случай супервизията е силно препоръчителна.



Повторете въпрос № 3:

1. Как трябва да реагирате, ако разберете, че клиентите ви се чувстват безсилни и безпомощни?

¹⁰ Супервизията е консултативна сесия между вас и супервизор, който обикновено има психологически или психотерапевтичен опит. По време на супервизията можете да обсъждате трудни теми от собствената си консултантска практика, например какви са причините за собствената ви възприета безпомощност и как можете успешно да ги преодолеете.

2. Как бихте могли да помогнете на клиентите си да разберат, че безпомощността им е по-скоро субективна и че задачите могат да бъдат овладени?

3. Какви въпроси бихте могли да зададете на клиентите си, за да им помогнете да осъзнаят своята безпомощност?

4. Какви въпроси бихте могли да използвате, за да освободите клиентите си от чувството за безпомощност?

5. Каква история бихте могли да разкажете, за да опишете научената безпомощност на клиентите си?

6. Опишете омагьосания кръг на безпомощност.

7. Какво отношение не трябва да имате към клиентите си?

8. За какво трябва да мислят клиентите ви, за да се освободят от безпомощността си? Как бихте могли да им помогнете?

5 Негативното мислене предизвиква безпомощност

Чувството на безпомощност се корени в минали преживявания, особено в ситуации, в които не сме могли да направим нищо или да променим нещо. Можем да анализираме това, за да го осъзнаем по-добре. Но ако многократно си припомняме причините за нашата безпомощност, особено ако става дума за нашите родители, братя и сестри или партньори, това може да доведе до трайно нараняване.

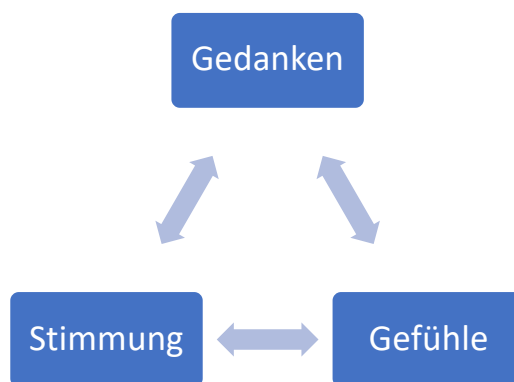
Когнитивната психология, с която е тясно свързана и позитивната психология, ни предлага просто, но ефективно решение, което е изпробвано многократно и чиято ефективност е доказана от многобройни проучвания. Повечето психолози са съгласни, че чувствата ни често се предизвикват от нашите мисли. Така че, за да се чувстваме добре и да бъдем активни, трябва "само" да контролираме мислите си.



Чувствата често се предизвикват от мисли.

Мислите могат да предизвикат негативни настроения или дори тежка депресия. Ние обаче се интересуваме конкретно от това как негативното мислене предизвиква чувството за безпомощност.

Негативното мислене често е свързано с неприятни спомени и идеи. Много клиенти несъзнателно продължават да мислят за ситуации от миналото или настоящето, които ги наточарват или дори травмират. Те включват изказвания и поведение от страна на родители, братя и сестри, учители, партньори и приятели, които са ги наранили или обидили. Ситуации, в които сте имали лош късмет или уж сте се провалили, също са начело на списъците с бестселъри на негативното мислене.



Илюстрация 6. Помогнете на клиентите си да разберат, че мислите могат да влияят на настроението.



Мислите на клиентите често се въртят около за неприятни ситуации минало, настояще или бъдеще.

Страховете за бъдещето също са популярна тема за киното на главата. Клиентите може да се страхуват да не загубят работата, дома или партньора си, да се разболеят или да загубят близките си заради болести и смърт. Страхът от провал, от това, че вече не могат да се справят с изискванията на професионалния живот и ежедневието, са други класически страхове. Всичко това води до несигурност и безпомощност.

Мислите на клиентите се характеризират със страх и неудовлетвореност и предизвикват съответни чувства, включително чувство на безпомощност.

¹¹ Помогнете на клиентите си да разпознават и съзнателно да управляват това негативно мислене. След като клиентите ви са разпознали и разбрали как собственото им мислене ги прави безпомощни, те могат съзнателно да се борят с него, например като се фокусират върху своите силни страни и успехи.



Пример от практика 3:

Как да помогнем на клиентите да идентифицират негативното мислене, което води до чувство на безпомощност

Втора сесия

Съветник:

"Господин Улф, миналия път казахте, че се чувствате неспособен да вършите работата си в офиса. Моля, опишете какво Ви минава през ума, когато това се случва."

Клиент:

"Чувствам се като неудачник. Убеден съм, че не се справям достатъчно добре с работата си и скоро ще бъда съкратен."

Съветник:

"Разбирам. Моля, опишете какво още ви минава през ума, когато сте у дома или пътувате."

Клиент:

"Често си спомням за училището и домашните и за това колко строго ме караше майка ми да уча тогава. Беше кошмар... Често си мисля и за коментарите на шефа, че трябва да даваме само най-доброто представяне, и за това колко е трудно да оцелееш на пазара в наши дни. Често си представям как губя работата си и вече не мога да финансирам жилището си. Това е кошмар за мен!"

Съветник:

¹¹ Не става дума за това да казвате на клиента "Мислете позитивно и всичко ще бъде наред" или да омаловажавате проблема на клиента с твърдения като "Не е толкова лошо! Не преувеличавай!" или други подобни.

"От колко време работите в компанията?"

Клиент:

"Вече 15 години."

Съветник:

"Значи явно си достатъчно добър, защото още не са те уволнили?"

Клиент:

"Да, но все пак може да дойде!"

Съветник:

"Г-н Улф, може би сте чували, че мислите могат да предизвикат чувства. Това е вярно, дори когато не го осъзнаваме. Можете ли да си представите, че ако отсега нататък се съсредоточите повече върху успехите и силните си страни, страховете ви за работата ще намалеят или дори ще изчезнат?"

Клиент:

(поглежда учудено съветника) "Това може да е..."

Често съм установявал, че когато се занимавам с хобито си, изобщо не мисля за проблемите в работата и се чувствам в безопасност и щастлив!"

Съветник:

"Ще ви дам малка домашна работа. През следващата седмица трябва съзнателно да наблюдавате мислите си и щом разберете, че мислите за нещо неприятно, веднага да превключите ключа и да помислите за силните си страни и успехите си. След това запишете как ви е накарал да се почувствате този резултат. Договорено?"

Клиент:

"Това звучи правдоподобно. Вече го прочетох в една книга за самопомощ, но го отхвърлих като наивно. Но този път ще го изпробвам! Обещавам!"

Анализ

Какво е направил психологическият консултант, за да накара клиента да осъзнае негативното си мислене и да се освободи от него?

Моля, опишете:

Вашето мнение е необходимо!

Какво още бихте могли да направите, за да помогнете на клиентите да мислят позитивно?

Моля, опишете:

5.1 Практически съвети срещу негативното мислене

Ако клиентите често мислят за ситуации, в които не са имали късмет или е трябвало да страдат, се появява чувство на безнадеждност и безпомощност. И това често се превръща в основен проблем на клиента. Защото в някакъв момент те вярват, че вече не могат да променят ситуацията си, след като може би са опитали половинчато няколко пъти. Ако обаче вие като психологически консултант успеете да промените мисленето на клиентите си така, че те да са по-уверени и да могат да предприемат активни действия, значи до голяма степен сте си свършили работата!

Вашата задача е да освободите клиентите си от безпомощността, причинена от негативното мислене. Как го правите? Има един прост, но много ефективен метод. Клиентите ви трябва да се научат съзнателно да разпознават и контролират мисловните си процеси.

Мозъкът е устроен така, че обикновено иска да автоматизира всичко, за да улесни работата. Това важи с особена сила за мисленето. Процесите на мислене са автоматизирани по този начин и се случват толкова бързо и често несъзнателно, че дори не го осъзнаваме. Затова първата стъпка към самопомощта е да поставите под въпрос мисленето си и да не се задоволявате повече с автоматичните си мисловни процедури. Вашите клиенти трябва да се научат съзнателно да разпознават и контролират собственото си мислене, вместо просто да функционират като роботи. Защото роботите работят по фиксирана, автоматизирана програма. Така правят и хората. Тези програми обаче могат да се променят и за разлика от

роботите хората имат способността да оценяват критично и да поставят под въпрос собственото си мислене.



Илюстрация 7. Научете клиентите си да поставят под въпрос своите мисли и убеждения, за да постигнат по-голяма обективност.

Невинаги е лесно да научим клиентите да поставят под въпрос мисленето си. Понякога това е по-трудно при възрастните хора, защото те не могат да си представят, че мислят по различен начин от това, което са мислили досега. От друга страна, други клиенти по-бързо разбират, че чувствата им могат да бъдат предизвикани от мисли. След това трябва само да приложат наученото и постигат голям успех.



Клиентите трябва да се научат да организират мисловните си процеси да възприема, контролира и направлява съзнателно

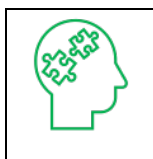
Как можете да помогнете на клиентите си да контролират и насочват мислите си? Разбира се, бихте могли да обясните на клиентите си всичко за това как работи мисленето и как негативното мислене ни парализира. Това вече би помогнало на клиентите ви. Много по-добре е обаче да помогнете на клиентите си да го осъзнаят сами и тогава то им звучи като самооткритие, като нещо, което са открили съвсем сами. Това укрепва самочувствието на клиента и вярата му в собствената му способност да действа и да променя ситуацията.

Задайте на клиентите си всички въпроси, които са им необходими, за да стигнат до правилните заключения. По този начин клиентите ви няма да се чувстват покровителствани или унижени и ще имат усещането, че отново контролират ситуацията. Като консултант никога не поставяйте себе си на преден план, защото това място принадлежи на вашите клиенти. Ако се правите на гуру или се опитвате сами да разрешите всички проблеми на клиентите си, само ще ги

направите още по-безпомощни и зависими от вас. А това е нещо, което добрите консултанти не бива да си позволяват или сериозно да искат.



Задавайте въпроси на клиентите си, за да им помогнете да помагате на хората да се реализират.



Пример от практика 4

Втора сесия

Съветник:

"Госпожо Бакман, защо смятате, че се чувствате толкова безпомощна във вашето положение?"

Клиент:

"Не знам, опитах всичко, но съм много недоволен от представянето си. Обичам работата си като главен редактор на всекидневник, но винаги имам чувството, че материалът не е достатъчно добър или не е интересен."

Съветник:

"За какво мислите в такива ситуации?"

Клиент:

"Често си мисля за грешките си и за факта, че не завърших подходящо образование, а бях до голяма степен самоук и изкарах само един курс по журналистика в задочно училище."

Съветник:

"И какви чувства изпитвате към него?"

Клиент:

"Гняв, раздразнение, разочарование, безнадеждност."

Съветник:

"Можете ли да разпознавате връзките между мислите и чувствата си?"

Клиент:

"Да, знам. Всеки път, когато си помисля за недостатъчното си образование, се появяват тези чувства."

Съветник:

"Съгласен съм с вас - мислите ни предизвикват и съответните чувства. И така, какво бихте могли да направите тук?"

Клиент:

"Знам. Просто трябва да мислиш позитивно и тогава всичко ще бъде наред." (смее се подигравателно)

Съветник:

(Не дава да се разбере, че подигравателният смях я е накарал да се смути.)

"Какво мислите за воденето на дневник, в който да записвате мислите си и последващите ги чувства и така да се научите да ги възприемате и контролирате съзнателно?"

Клиент:

"Да, мога да го направя. Обичам да пиша!"

Съветник:

"Тогава очаквам с нетърпение доклада ви, който трябва да донесете следващата седмица!"

Анализ

- a. Какво направи психологическият консултант, за да покаже на клиентката произхода на нейните чувства и да може да ги контролира?

- b. Как консултантът би могъл да реагира неподходящо на подигравателния смях на клиента?

Вашето мнение е желано:

Какво още може да се направи, за да се помогне на клиента?

Моля, опишете:



Препоръчайте на клиентите си да водят дневник техните специфични теми, кои мисли са предизвикали какви чувства.

5.2 Дневник на мислите

Ако успеете да накарате клиентите си да разберат как мислите влияят на настроението им и на готовността им за действие, значи сте направили повече от достатъчно. Разбира се, можете да се опитате да контролирате мислите си просто така, но това става още по-интензивно и подробно, ако си водите дневник на мислите.

Посъветвайте клиентите си да водят дневник, в който да записват мислите си и последващите чувства, за да разпознаят по-дълбоките връзки. Преди всичко, ако клиентите ви внезапно се почувстват зле, апатични и депресирани, те трябва да помислят внимателно за какво са мислили малко преди това. Можете да предположите с известна степен на сигурност, че лошото им настроение се дължи на негативни мисли.

Клиентите ви трябва да запишат подробно за какво са мислили и какви чувства са предизвикали тези мисли у тях. По този начин те могат да се научат съзнателно да контролират мислите си.

Дневникът може да се води на хартиен носител, във вид на файл или аудиозапис. Разбира се, можете да се научите да контролирате мислите си и по този начин, ако нямате нищо под ръка, но ще постигнете по-добри резултати, ако ги записвате подробно.

Първата стъпка към по-добра грижа за себе си е да идентифицирате мислите, които предизвикват съответните чувства. След това, след като клиентите разберат тази връзка, те трябва да се научат съзнателно да контролират и насочват мислите си. Това означава, че ако клиентите ви осъзнаят, че са мислили за нещо негативно и това предизвиква отрицателни и неприятни чувства, трябва да се опитат да променят мисълта си и да мислят за нещо, което им харесва и е приятно за тях. Това може да са положителни преживявания от миналото, техни силни страни или положителни характеристики.

Ако клиентите ви се научат да контролират благосъстоянието си чрез подходящи мисли, значи сте си свършили добре работата. Тогавя клиентите ви ще могат да управляват самостоятелно чувствата си в бъдеще и вече няма да са безпомощни и подвластни на милостта им.



**Дневникът ви помага да организирате мислите и чувствата си.
и се освободи от безпомощността**



Пример от практика 5

Трета сесия

Съветник:

"Госпожо Бахман, искахте да ми покажете резултатите от дневника си днес. Да започнем ли с това?"

Клиент:

"Да, с удоволствие! Честно казано, отначало бях скептично настроен, но след това концепцията на дневника все пак ме убеди!"

Съветник:

"Радвам се да го чуя! Моля, кажете ни какви връзки успяхте да направите между мислите и чувствата си?"

Клиент

"Да, това е наистина вълнуващо! В сряда беше крайният срок за издаване на вестника и аз отново си помислих, че не съм достатъчно добре подготвена, за да бъда главен редактор. И тогава отново бях много зле, така че можех да работя само с големи усилия. Ако трябва да бъда по-точен, тези мисли ме споходиха със задна дата. Когато се чувствах зле, ядосан и разочарован, проследявах тези чувства до техния източник и осъзнавах, че те са предизвикани от същите мисли, че не съм достатъчно компетентен и т.н." (поклаща глава)

Съветник:

(с искрен интерес)

"И какво направихте тогава?"

Клиент:

"Казах си, че съм достатъчно добър и дори по-талантлив от средното ниво, за да се справя с тази работа, и че съм я вършил успешно в продължение на пет години и ще се справя и този път. След това веднага се почувствах по-добре и успях да работя с удоволствие и радост въпреки натиска да постигна резултати. Така че съм много щастлив от тези резултати!"

Съветник:

"Това е чудесно, госпожо Бакман! Току-що сте открили тайната на щастието и успеха! Убеден съм, че в бъдеще ще можете да я използвате, за да контролирате мислите и чувствата си! Разбира се, това винаги е свързано с усилия, но си заслужава, както сама разбрахте!"

Краткостта е подправката на живота:

За да помогнете на клиентите си да се освободят от негативното мислене, можете да направите следното:

- Задаване на въпроси, за да осъзнаят клиентите автоматичните мисловни процеси
- Клиентите се питат какви са връзките между техните мисли и чувства.
- Съветване на клиентите да разпознават и управляват съзнателно мислите и чувствата си.
- Клиентите обясняват как работи дневникът на мислите
- Оценете и обсъдете заедно резултатите от дневника



Моля, отбележете съответното поле в таблицата:

Таблица 2. Взаимодействие на мислите и чувствата

Мислите винаги предизвикват чувства	
Не знаете точно дали мислите са свързани с чувствата.	
Негативните и стресиращи мисли предизвикват мрачни настроения и тревожност	
Положителните мисли създават добро настроение и готовност за действие	
Когато клиентите се чувстват безпомощни, вече не можете да им помогнете.	
Клиентите могат да се научат да контролират мислите и чувствата си.	
Безпомощните клиенти все още могат да бъдат активни!	
Ако клиентите не са сигурни, те със сигурност ще претърпят неуспех	
Ако клиентите са в лошо настроение, със сигурност ще се провалите.	

Ако искате да постигнете успех като консултант, трябва да се научите да информирате клиентите си за това как мислите им могат да повлияят на чувствата им. Винаги имайте предвид тази основна задача и ще бъдете успешни в консултантската си работа. Освобождаването на клиентите от моментната им безпомощност означава много повече от това да обяснявате връзките между мислите и чувствата. Помогнете на клиентите си сами да

разберат връзките, като им задават конкретни въпроси, и да действат в съответствие с тях.



Повторете въпрос № 4

1. Опишете как негативното мислене причинява безпомощност.
2. Защо често е много по-ефективно да контролираме и насочваме мислите си, отколкото да си спомняме обидите на родителите и братята и сестрите си и да анализираме детството си?
3. Опишете какво можете да направите, за да помогнете на клиентите си да контролират и насочват мислите си.

4. Какво е важно в дневника на мислите?

5. Опишете как мислите могат да повлияят на благосъстоянието и способността за действие.

6 Заключение

В тази учебна книжка разгледахме по-отблизо причините за научената безпомощност. Научни изследвания върху животни и хора показват, че безпомощността се научава и по-късно се запазва. Това води до предположението, че нищо не може да се промени и клиентите остават в своята (проблемна) ситуация.

Преживяванията в ранното детство могат да доведат до субективно чувство на безпомощност и до пасивност. Най-общо казано, всички преживявания, които клиентите са имали, без да имат възможност да променят ситуацията, предизвикват безпомощност.

Видяхме, че психологическите консултанти могат да използват прости методи, за да помогнат на клиентите си да се освободят от чувството на безпомощност. Наред с други неща, много ефективно е да се привлече вниманието на клиентите към техните силни страни, таланти и успехи, без да се омаловажава положението им. "Дневник на мислите" също може да помогне на клиентите да направят връзка между мислите и чувствата и да ги управляват по-ефективно в бъдеще.

Помогнете на клиентите си да разберат, че мислите винаги предизвикват чувства. Ако клиентите се чувстват зле и безпомощни, това най-вероятно е резултат от стресиращите им мисли. И обратното, ако клиентите мислят за своите силни страни, таланти, добри качества и успехи, това автоматично ще ги освободи от стресиращите и парализиращите ги чувства и ще им позволи отново да станат по-активни.

Техниките, представени в тази учебна книжка, са много прости, но много ефективни и са изпитани в практиката. Защо да не ги изпробвате сами и да експериментирате със себе си, ако е необходимо! Ще се убедите, че можете да се освободите от чувството за безпомощност или поне да действате по-активно и по този начин да върнете живота си в свои ръце и съзнателно да го формирате!

Забавлявайте се с обучението си!

Д-р Фил. Маркус Клише, педагогически директор

7 Решения на задачите за самооценка

Повторете въпрос № 1:

- а) В кои области психологията играе важна роля?

Отговор:

Почти няма област, в която психологията да не играе роля днес, например в семейството, партньорството, работата, самостоятелната заетост, успеха, мотивацията, възпитанието на децата, училището, полицията, медицината и всички междуличностни отношения.

- б) Коя психологическа теория е най-добрата?

Отговор:

Съществуват много психологически школи, които имат свои собствени фокусни точки и перспективи. Трябва да осъзнаете, че много подходи от тези различни психологически теории могат да бъдат използвани ефективно. Научната психология е дисциплина, която, както всяка друга наука, трябва да работи без предразсъдъци.

- в) Каква е разликата между психотерапия и психологическо консултиране?

Отговор:

Психотерапията и психологическото консултиране имат някои общи черти, но и сериозни различия. Основната разлика се състои в това, че психотерапията се занимава с хора с психични разстройства (които затова се наричат и пациенти), докато психологическото консултиране се занимава с психично здрави хора (въпреки че границата между психично здраве и психопатология е размита), които търсят подкрепа в ежедневни ситуации и се разглеждат не толкова като пациенти, колкото като клиенти. Това може да е свързано например с въпроси като самооценка и самоефикасност.

Повторете въпрос № 2

1. Какво представлява научената безпомощност ?

Отговор:

Заучената безпомощност е субективно усещане за безсилие и убеденост, че нищо не може да се промени към по-добро.

2. Какво показват експериментите с кучета по отношение на научената безпомощност?

Отговор:

Експерименти с кучета показват, че това чувство на безпомощност се поражда от предишни преживявания и се запазва през целия живот, ако не се работи върху него. Ако сме били в ситуация, която не сме могли да променим, ставаме пасивни, не вярваме, че можем да променим нещо, и оставаме заклещени в неприятната ситуация, вместо да насочим живота си в желаната посока.

3. Защо хората се учат на безпомощност?

Моля, дайте няколко примера:

Отговор:

Ако хората не са в състояние да променят неприятните ситуации веднага и останат трайно блокирани в тях, те стават безпомощни. Тази безпомощност може да се разпространи и в други области на живота. Дългосрочната безработица, болестите, смъртта на близките, насилието, тормозът, трудностите в училище, обучението, работата и т.н. могат да предизвикат този вид безпомощност.

4. Може ли човек, който винаги се е чувствал безпомощен, да промени живота си и да успее? Моля, опишете:

Отговор:

Хората, които дълго време са били безпомощни, все още могат да се научат да станат отново активни. Преди всичко "ученето от успеха" е най-ефективната стратегия. По този начин "безпомощните" хора научават, че могат много добре да влияят на обстоятелствата. Ако след това те самите изпитат само малък успех, това засилва убеждението им, че могат да променят нещо, и те стават все по-активни и се научават да бъдат безпомощни.

Таблица № 1

Какви са причините за развитието на научената безпомощност?

Преживявания в детството	X
Заместващо партньорство ¹²	X
Тормоз	X
Дългосрочно заболяване	X
Безработица	X
Затвор	X

Проучване на случай № 1

Отговори:

- a) Психологическият консултант може да се чувства безпомощен, защото би искал да помогне, но не може.
- b) Клиентката е била в ролята на жертва в продължение на повече от 20 години, така че се е научила да вярва, че не може да промени нищо.

Проучване на случай № 2

Отговори:

Множествен избор № 1

Какво бихте направили като консултант в пример 2 по-горе?

- a) Кажете на клиента да се съвземе и просто да си потърси друга работа.
- b) Те се опитват да разберат защо се чувства толкова безпомощен, как миналите му преживявания са допринесли за това и как може да стане отново активен.**
- c) Казвате му: "Мисли позитивно, има и по-лоши неща!"

Да кажете на клиента да мисли позитивно и да се съвземе, защото другите са в по-лошо положение, не е добра идея. Възможно е това вече да се случва в обкръжението на клиента, но то не помага, а вместо това води до чувство за провал. Тогава клиентите не се чувстват разбрани от консултанта и консултирането ще бъде неуспешно.

¹² Заместващо партньорство означава, че детето се използва от родителите като довереник или трябва да прави това, което може да се очаква само от възрастния съпруг.

Много по-добре е да се опитаме да разберем защо клиентите се чувстват толкова безпомощни и евентуално да им покажем как миналото им е допринесло за сегашното им състояние. Дългосрочната безработица лишава хората от самоуважение и от чувството, че могат да контролират ситуацията. Помогнете на клиентите си да осъзнаят, че са в състояние да променят нещо, дори и то да изглежда невъзможно от тяхната субективна гледна точка.

Пример от практиката № 1:**Анализ:**

Консултантът помогна на клиентката да разпознае причината за своята безпомощност, като зададе подходящи, внимателни, но директни въпроси: нереалистични очаквания на дъщеря ѝ, която интерпретира ситуацията по различен начин. Чрез задаването на въпроси консултантът помогна на клиентката да разбере, че очакванията ѝ към дъщеря ѝ трябва да бъдат намалени, което на свой ред представлява изход от нейната безпомощност.

Множествен избор № 2

Как бихте разяснили на клиентите си, че тяхната безпомощност е субективна? Моля, изберете:

- a) "Ти си възрастен мъж, трябва да действаш!"
- b) Вече не си дете, можеш да го направиш лесно!"
- c) "Вашата безпомощност е само субективна!"
- d) "Защо се чувстваш толкова безпомощен?"
- e) **Може би се чувствате толкова безпомощни заради миналите си преживявания?**

Отговорите а), б) и в) не са правилни, защото психологическите консултанти биха проявили нетърпение и непрофесионализъм. Засрамването на клиентите, неприемането на проблемите им на сериозно или предизвикването на чувство за вина нарушават комуникацията по време на процеса на консултиране и клиентите с право ще бъдат недоволни, защото проблемите им не са били разрешени.

Отговор г) е верен, защото това е първата стъпка в подпомагането на клиентите да разпознаят субективността на

своята безпомощност. Като зададат този прост въпрос, те могат да разберат защо се чувстват толкова безпомощни и че тази безпомощност е предизвикана от минали преживявания и следователно е по-скоро субективна, отколкото обективна.

Отговор д) също е верен, защото помага на клиентите да разберат как миналото им, което често е отдавна забравено, ги е формирало и е допринесло за сегашното им чувство на безпомощност.

Пример от практиката № 2:

Анализ:

Психологическият консултант помогна на клиентката си да види силните си страни. В този случай това са усърдието и надеждността. Въпреки че клиентката не разбрала веднага как тези умения могат да ѝ помогнат да реши проблема си, консултантът ѝ помогнал да го разбере, като ѝ задавал умни въпроси.

В резултат на това тя осъзнава, че положението ѝ не е толкова безнадеждно, колкото първоначално е предполагала. При консултирането се случва отново и отново някои клиенти да разберат веднага след отговора на въпроса как могат да използват силните си страни, че не са толкова безпомощни и могат да контролират и променят трудната си ситуация.

Като консултант можете да използвате всякакви методи, за да помогнете на клиентите си да разпознаят силните си страни и да ги използват успешно за решаване на текущите си проблеми.

Не бива обаче да създавате у клиентите усещането, че "просто са си измислили проблемите" или че те са "домашно приготвени". Винаги приемайте клиентите си сериозно и проявявайте разбиране към тяхната безпомощност.

Повторете въпрос № 3:

1. Как трябва да реагирате, ако разберете, че клиентите ви се чувстват безсилни и безпомощни?

Отговор:

Консултантът винаги трябва да има предвид, че много клиенти се чувстват безпомощни и затова трябва да е готов да им помогне да осъзнаят тази безпомощност, за да разберат, че тя е субективна по природа, без да "омаловажава" проблемите.

2. Как бихте могли да помогнете на клиентите си да разберат, че безпомощността им е по-скоро субективна и че задачите могат да бъдат овладени?

Отговор:

Задавайте на клиентите си въпроси, за да ги накарате да осъзнаят субективния характер на своята безпомощност.

3. Какви въпроси бихте могли да зададете на клиентите си, за да им помогнете да осъзнаят своята безпомощност?

Отговор:

- Какви чувства изпитвате в тази ситуация?
 - Откога се чувствате така?
 - Кога в живота си за първи път изпитахте подобни чувства и в каква ситуация?
4. Какви въпроси бихте могли да зададете на клиентите си, за да им помогнете да осъзнаят своята безпомощност?

Отговор:

- Защо ви е толкова трудно да промените ситуацията?
 - Чувствате ли се безпомощни и подвластни на милостта на другите?
 - Защо се чувствате безпомощни и откога?
 - Можете ли да си представите, че вашата безпомощност е субективна?
 - Можете ли да предприемете действия, въпреки че се чувствате безпомощни?
 - Какво бихте могли да направите, за да решите проблема си (назовете проблема)?
5. Каква история бихте могли да разкажете, за да опишете научената безпомощност на клиентите си?

Отговор:

Разкажете историята на слона. Оставете клиентите си сами да разберат как могат да я приложат в собствената си ситуация. Бъдете неутрални и никога саркастични или обидни. Историята трябва да бъде разказана неутрално и да бъде малко храна за размисъл.

6. Опишете омагьосания кръг на безпомощност.

Отговор:

Клиентите се чувстват безпомощни и затова не могат да действат. Тъй като не действат, ситуацията им не се променя и настъпва разочарование. Това разочарование на свой ред засилва чувството за безпомощност, води до бездействие и така продължава нататък.

7. Какво отношение не трябва да имате към клиентите си?

Отговор:

Клиентите могат да потърсят помощта ви, но към тях винаги трябва да се отнасяте с уважение. Избягвайте саркастични и други обидни коментари или примери. Винаги се отнасяйте сериозно към клиентите си и никога не им давайте да разберат, че проблемите им са самопричинени или "измислени" или че биха могли да бъдат решени "съвсем лесно", стига само да искат.

8. За какво трябва да мислят клиентите ви, за да се освободят от безпомощността си? Как бихте могли да им помогнете?

Отговор:

Клиентите трябва съзнателно да разпознават своите силни страни и успехи и винаги да ги помнят. Това могат да бъдат например завършване на училище или професионално обучение, отглеждане на деца, преместване на жилище или други подобни неща, които вече са успели да овладеят в миналото. Добрите качества като трудолюбие, надеждност, услужливост и други подобни също могат да помогнат на клиентите да решат настоящия си проблем.

Вашата задача е да помагате на клиентите си да разпознават своите успехи, силни страни и добри качества и да им ги напомняте, особено когато се чувстват безпомощни. Това показва на клиентите ви, че не са толкова безпомощни и че могат да предприемат активни действия, за да променят положението си.

Пример от практиката № 3:

Анализ:

Психологическият консултант спомена накратко, че мислите винаги предизвикват чувства. Този прост факт може да е от голямо значение. След това тя попита дали клиентът може да си представи, че ще овладее по-добре проблема, като насочи мислите си. След това дала на клиента си малка домашна задача - да контролира и насочва съзнателно мислите си.

Таблица № 2

Мислите винаги предизвикват чувства	х
Не знаете точно дали мислите са свързани с чувствата.	
Негативните и стресиращи мисли предизвикват мрачни настроения и тревожност	х
Положителните мисли създават добро настроение и готовност за действие	х
Когато клиентите се чувстват безпомощни, вече не можете да им помогнете.	
Клиентите могат да се научат да контролират мислите и чувствата си.	х
Безпомощните клиенти все още могат да бъдат активни!	х
Ако клиентите не са сигурни, те със сигурност ще претърпят неуспех	
Ако клиентите са в лошо настроение, те със сигурност ще се провалят.	

Повторете въпрос № 4

1. Опишете как негативното мислене причинява безпомощност.

Отговор:

Когато клиентите имат негативни мисли (като например: "Не мога да се справя", "Никой не ме харесва", "Всички искат само да ме наранят", "Ще става само по-зле" и т.н.) и си спомнят неприятни ситуации от миналото и настоящето, това предизвиква съответните чувства на безсилие и депресивни настроения, които на свой ред правят клиентите неспособни да защото се чувстват безпомощни и виждат само проблеми, а не решения.

2. Защо често е много по-ефективно да контролираме и насочваме мислите си, отколкото да си спомняме

обидите на родителите и братята и сестрите си и да анализираме детството си?

Отговор:

Често е по-ефективно да се концентрирате върху настоящето, тук и сега, вместо да си спомняте безброй пъти за престъпленията от миналото и по този начин да затвърждавате тези негативни мисли в паметта си. Мислите предизвикват чувства и затова е ефективно да мислите за нещо приятно, например за силни страни, таланти, добри качества и успехи.

3. Опишете какво можете да направите, за да помогнете на клиентите си да контролират и насочват мислите си.

Отговор:

Първо, важно е да помогнем на клиентите да разберат, че могат да променят своята безпомощност и нежелание. Предайте им, че те са причинени от негативни мисли. Помогнете на клиентите си да разберат, че тези мисли влияят на чувствата ни.

4. Какво е важно в дневника на мислите?

Отговор:

Мислите предизвикват чувства, включително чувството за безпомощност. Клиентите обаче често не осъзнават тази връзка. За да разпознаят връзките между мислите и чувствата, клиентите трябва например да си водят "дневник на мислите", в който да записват точно кога се чувстват добре или зле и за какво са мислили по това време или какво ги е занимавало. След като клиентите разпознаят тези връзки, те могат да контролират мислите си, вместо да бъдат безпомощна жертва на чувствата, предизвикани от мислите им. Те трябва да се научат да насочват мислите си към нещо приятно, например към собствените си силни страни и успехи. Най-добре е те да бъдат записани, за да могат да бъдат прочетени и припомнени, когато клиентите се чувстват безпомощни или зле.

5. Опишете как мислите могат да повлияят на благосъстоянието и способността за действие:

Отговор:

Когато имаме проблем, мислите ни се въртят около него, без да го решават. Мислим за проблема и за неприятните ситуации,

свързани с него. Това създава убеждението, че не можем да променим нищо. В действителност само мислите ни са тези, които ни карат да се чувстваме безпомощни и зле. Това е прост, но за много хора несъзнателен процес.

8 Библиография

- D.Burns, D. (2006). *Преодоляване на депресията. Придобиване на самочувствие*. Junfermann Publishers.
- Kate Burton, B. P. (2017). *Укрепване на самоувереността*. WILEY-VCH Publishers.
- Мюнхен, В. К. (2007 г.). *Голямата книга на техниките за учене*. Compact Verlag.
- Seligman, M. (2010). *Научена безпомощност*. Beltz Verlag.

9 Списък на таблиците

ТАБЛИЦА 1: ПРИЧИНИ ЗА НАУЧЕНАТА БЕЗПОМОЩНОСТ.....	23
ТАБЛИЦА 2: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА МИСЛИТЕ И ЧУВСТВОТА	51

10 Списък на илюстрациите

ФИГУРА 1: ИДЕАЛИЗИРАНЕТО И ОБЕЗЦЕНЯВАНЕТО НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИТЕ ТЕОРИИ И МЕТОДИ ВОДИ ДО НЕПРОДУКТИВНОСТ.....	15
ФИГУРА 2: ПОЗИТИВНА И КЛАСИЧЕСКА ПСИХОЛОГИЯ.....	17
ФИГУРА 3: ЗАТВОРЕН КРЪГ НА НАУЧЕНАТА БЕЗПОМОЩНОСТ.....	19
ФИГУРА 4: СУБЕКТИВНА БЕЗПОМОЩНОСТ	24
ФИГУРА 5: ОМАГЪОСАН КРЪГ НА БЕЗПОМОЩНОСТ.....	29
ФИГУРА 6: ПОМОГНЕТЕ НА КЛИЕНТИТЕ СИ ДА РАЗБЕРАТ, ЧЕ МИСЛИТЕ МОГАТ ДА ВЛИЯТ НА НАСТРОЕНИЕТО.....	41
ФИГУРА 7: НАУЧЕТЕ КЛИЕНТИТЕ СИ ДА ПОДЛАГАТ НА СЪМНЕНИЕ СВОИТЕ МИСЛИ И УБЕЖДЕНИЯ, ЗА ДА ПОСТИГНАТ ПО-ГОЛЯМА ОБЕКТИВНОСТ.....	45

11 Препоръчителна литература за задълбочено проучване

Positive Psychologie für Dummies
Averil Leimon und Cladeana McMahon 2 Auflage.
Taschenbuch 15,88€
E-Book 14,99€