



Содержание

Об авторе	23
Введение	27
Цели консультирования	30
Мультикультурные аспекты техник консультирования	33
Применение техник в конкретных случаях и для конкретных клиентов	35
Некоторые предварительные замечания	36
Новое в этом издании	37
Ждем ваших отзывов	38
Благодарности	39
Часть 1. Техники краткосрочного консультирования, ориентированного на решение	41
Мультикультурные аспекты краткосрочного консультирования, ориентированного на решение	44
Глава 1. Шкалирование	45
Истоки техники шкалирования	45
Как применять технику шкалирования	45
Варианты техники шкалирования	46
Примеры техники шкалирования	46
Полезность и оценка техники шкалирования	56
Применение техники шкалирования	58
Глава 2. Исключения	59
Истоки техники исключений	59
Как применять технику исключений	59
Варианты техники исключений	61

8 Содержание

Пример техники исключений	62
Полезность и оценка техники исключений	66
Применение техники исключений	67
Глава 3. Свободная беседа	69
Истоки техники свободной беседы	69
Как применять технику свободной беседы	70
Варианты техники свободной беседы	71
Пример применения техники свободной беседы	71
Полезность и оценка техники свободной беседы	73
Применение техники свободной беседы	74
Глава 4. Вопрос о чуде	75
Истоки техники вопроса о чуде	75
Как применять технику вопроса о чуде	76
Варианты техники вопроса о чуде	77
Пример техники вопроса о чуде	78
Полезность и оценка вопроса о чуде	81
Применение техники вопроса о чуде	82
Глава 5. Разметка минного поля	83
Истоки техники “разметка минного поля”	83
Как применять технику “разметка минного поля”	83
Пример применения техники “разметка минного поля”	84
Полезность и оценка техники “разметка минного поля”	89
Применение техники “разметка минного поля”	90
Часть 2. Техники, основанные на адлерианских и психодинамических принципах	91
Мультикультурные аспекты адлерианского и психодинамического подходов	93
Глава 6. Я-сообщения	95
Истоки техники я-сообщений	95
Как применять технику я-сообщений	96

Варианты техники я-сообщений	97
Пример техники я-сообщений	97
Полезность и оценка техники я-сообщений	101
Применение техники я-сообщений	103
Глава 7. Действие “как будто”	105
Истоки техники действия “как будто”	105
Как применять технику действия “как будто”	105
Варианты техники действия “как будто”	106
Пример техники действия “как будто”	107
Полезность и оценка техники действия “как будто”	111
Применение техники действия “как будто”	112
Глава 8. “Плевок в суп клиенту”	113
Истоки техники “Плевок в суп клиенту”	113
Как применять технику “плевок в суп клиенту”	114
Варианты техники “плевок в суп клиенту”	115
Пример техники “плевок в суп клиенту”	115
Полезность и оценка техники “плевок в суп клиенту”	118
Применение техники “плевок в суп клиенту”	118
Глава 9. Взаимное рассказывание историй	119
Истоки техники взаимного рассказывания историй	119
Как применять технику взаимного рассказывания	120
Варианты техники взаимного рассказывания историй	123
Пример техники взаимного рассказывания историй	125
Полезность и оценка техники взаимного рассказывания историй	132
Применение техники взаимного рассказывания историй	134
Глава 10. Парадоксальная интенция	135
Истоки техники парадоксальной интенции	135
Как применять технику парадоксальной интенции	137

Варианты техники парадоксальной интенции	138
Пример техники парадоксальной интенции	138
Полезность и оценка техники парадоксальной интенции	148
Применение техники парадоксальной интенции	149
Часть 3. Техники, основанные на принципах гештальта и психодрамы	151
Мультикультурные аспекты техник, основанных на принципах гештальта и психодрамы	152
Глава 11. Техника пустого стула	155
Истоки техники пустого стула	155
Как применять технику пустого стула	156
Варианты техники пустого стула	158
Пример техники пустого стула	158
Полезность и оценка техники пустого стула	164
Применение техники пустого стула	168
Глава 12. Телодвижения и преувеличение	169
Истоки техники телодвижений и преувеличения	169
Как применять технику телодвижений и преувеличения	169
Варианты техники телодвижения и преувеличения	170
Пример техники телодвижений и преувеличения	170
Полезность и оценка техники телодвижений и преувеличения	172
Применение техники телодвижений и преувеличения	173
Глава 13. Обмен ролями	175
Истоки техники обмена ролями	175
Как применять технику обмена ролями	175
Варианты техники обмена ролями	175
Пример техники обмена ролями	176
Полезность и оценка техники обмена ролями	180
Применение техники обмена ролями	180

Часть 4. Техники, основанные на принципах осознанности	181
Мультикультурные аспекты методов, основанных на принципах осознанности	183
Глава 14. Визуальное, или управляемое воображение	185
Источники техники визуального воображения	185
Как применять технику визуального воображения	186
Варианты техники визуального воображения	187
Примеры техники визуального воображения	188
Полезность и оценка техники визуального воображения	193
Применение техники визуального/управляемого воображения	195
Глава 15. Глубокое дыхание	197
Источники техники глубокого дыхания	197
Как применять технику глубокого дыхания	197
Варианты техники глубокого дыхания	199
Пример техники глубокого дыхания	201
Полезность и оценка техники глубокого движения	202
Применение техники глубокого дыхания	205
Глава 16. Техника прогрессивной мышечной релаксации	207
Источники техники прогрессивной мышечной релаксации	207
Как применять технику прогрессивной мышечной релаксации	207
Варианты техники прогрессивной мышечной релаксации	208
Пример техники прогрессивной мышечной релаксации	210
Полезность и оценка техники прогрессивной мышечной релаксации	214
Применение техники прогрессивной мышечной релаксации	216

Глава 17. Осознанная медитация	217
Истоки техники осознанной медитации	217
Как применять технику осознанной медитации	218
Варианты техники осознанной медитации	220
Примеры техники осознанной медитации	221
Полезность и оценка техники осознанной медитации	226
Применение техники осознанной медитации	227
Часть 5. Техники, основанные на гуманистических и феноменологических принципах	229
Мультикультурные аспекты гуманистических и феноменологических подходов	231
Глава 18. Самораскрытие	233
Истоки техники самораскрытия	233
Как применять технику самораскрытия	233
Варианты техники самораскрытия	235
Примеры техники самораскрытия	236
Полезность и оценка методики самораскрытия	240
Применение техники самораскрытия	242
Глава 19. Конфронтация	243
Истоки техники конфронтации	243
Как применять технику конфронтации	243
Как реализовать технику конфронтации	245
Варианты техники конфронтации	247
Пример техники конфронтации	248
Полезность и оценка техники конфронтации	251
Применение техники конфронтации	252
Глава 20. Мотивационное интервьюирование	253
Истоки техники мотивационного интервьюирования	253
Как применять метод мотивационного интервьюирования	255
Варианты мотивационной техники интервьюирования	257

Пример техники мотивационного интервьюирования	258
Полезность и оценка техники мотивационного интервьюирования	261
Применение техники мотивационного интервьюирования	264
Глава 21. Силовая бомбардировка	265
Источники техники силовой бомбардировки	265
Как применять технику силовой бомбардировки	265
Варианты техники силовой бомбардировки	267
Примеры техники силовой бомбардировки	268
Полезность и оценка техники силовой техники бомбардировки	272
Применение техники силовой бомбардировки	273
Часть 6. Техники, основанные на когнитивно-поведенческих принципах	275
Мультикультурные аспекты методов, основанных на когнитивно-поведенческих принципах	277
Глава 22. Внутренний диалог	279
Источники техники внутреннего диалога	279
Как применять технику внутреннего диалога	280
Варианты техники внутреннего диалога	282
Пример техники внутреннего диалога	283
Полезность и оценка техники внутреннего диалога	286
Применение техники внутреннего диалога	288
Глава 23. Рефрейминг	289
Источники техники рефрейминга	289
Как применять технику рефрейминга	290
Варианты техники рефрейминга	291
Пример техники рефрейминга	291
Полезность и оценка техники рефрейминга	299
Применение техники рефрейминга	300

Глава 24. Остановка мыслей	301
Истоки техники остановки мыслей	301
Как применять технику остановки мыслей	301
Варианты техники остановки мысли	302
Пример техники остановки мысли	303
Полезность и оценка техники остановки мысли	307
Применение техники остановки мыслей	309
Глава 25. Когнитивная реструктуризация	311
Истоки техники когнитивной реструктуризации	311
Как применять метод когнитивной реструктуризации	311
Варианты техники когнитивной реструктуризации	314
Пример техники когнитивной реструктуризации	315
Полезность и оценка техники когнитивной реструктуризации	322
Применение техники когнитивной реструктуризации	324
Глава 26. Рационально-эмоциональная поведенческая терапия: модель ABCDEF и рационально-эмоциональное воображение	325
Истоки модели ABCDEF и техники рационально-эмоционального воображения	325
Как реализовать модель ABCDEF и метод рационально-эмоционального воображения	326
Рационально-эмоциональное воображение	331
Варианты модели ABCDEF и техника рационально-эмоционального воображения	332
Пример модели ABCDEF и техники рационально-эмоционального воображения	333
Полезность и оценка модели ABCDEF и техники рационально-эмоционального воображения	341
Применение модели ABCDEF и техники рационально-эмоционального воображения	343

Глава 27. Систематическая десенсибилизация	345
Истоки техники систематической десенсибилизации	345
Как применять технику систематической десенсибилизации	346
Субъективные единицы шкалы дистресса	349
Варианты техники систематической десенсибилизации	350
Пример техники систематической десенсибилизации	351
Полезность и оценка техники систематической десенсибилизации	365
Применение техники систематической десенсибилизации	367
Глава 28. Тренинг прививки от стресса	369
Истоки техники тренинга прививки от стресса	369
Как применять технику тренинга прививки от стрессов	370
Вариант тренинга прививки от стресса	372
Пример тренинга прививки от стресса	372
Полезность и оценка техники тренинга прививки от стресса	380
Применение тренинга прививки от стресса	382
Часть 7. Техники, применяемые в ходе сессий и в перерывах между ними	383
Мультикультурные аспекты техник, используемых для структурирования опыта вне консультаций	385
Глава 29. Домашнее задание	387
Истоки техники домашнего задания	387
Как применять технику домашнего задания	387
Варианты техники домашнего задания	389
Примеры техники домашнего задания	389
Полезность и оценка техники домашнего задания	390
Применение техники домашнего задания	392
Глава 30. Библиотерапия	393
Истоки техники библиотерапии	393
Как применять технику библиотерапии	394

Варианты техники библиотерапии	395
Пример техники библиотерапии	396
Полезность и оценка метода библиотерапии	396
Применение техники библиотерапии	401
Глава 31. Ведение дневника	403
Истоки техники ведения дневника	403
Как применять технику ведения дневника	404
Варианты техники ведения дневника	405
Пример метода ведения дневника	405
Полезность и оценка техники ведения дневника	407
Применение техники ведения дневника	408
Часть 8. Техники, основанные на социальном научении	409
Мультикультурные аспекты техник, основанных на подходах социального научения	410
Глава 32. Моделирование	411
Истоки техники моделирования	411
Как реализовать технику моделирования	413
Варианты техники моделирования	414
Пример техники моделирования	414
Полезность и оценка техники моделирования	418
Применение техники моделирования	420
Глава 33. Поведенческая репетиция	421
Истоки техники поведенческой репетиции	421
Как применять технику поведенческой репетиции	421
Варианты техники поведенческой репетиции	422
Пример техники поведенческой репетиции	423
Полезность и оценка техники поведенческой репетиции	426
Применение техники поведенческой репетиции	428

Глава 34. Ролевая игра	429
Истоки техники ролевой игры	429
Как применять технику ролевой игры	429
Варианты техники ролевой игры	431
Пример техники ролевой игры	433
Полезность и оценка техники ролевой игры	440
Применение техники ролевой игры	442
Часть 9. Техники, основанные на поведенческих подходах, использующих положительное подкрепление	443
Краткое введение в основные принципы для модификации поведения	443
Положительное подкрепление и отрицательное подкрепление	444
Проблема оценки поведения	446
Мультикультурные аспекты поведенческих подходов, использующих положительное подкрепление	448
Глава 35. Принцип Премака	451
Истоки техники, основанной на принципе Премака	451
Как реализовать технику, основанную на принципе Премака	452
Варианты техник, основанных на принципе Премака	453
Пример техники, основанной на принципе Премака	453
Полезность и оценка техники, основанной на принципе Премака	458
Применение техники, основанной на принципе Премака	459
Глава 36. Поведенческая таблица	461
Истоки техники поведенческой таблицы	461
Как применять технику поведенческих таблиц	461
Примеры техники поведенческих таблиц	462
Полезность и оценка техники поведенческой таблицы	466
Применение техники поведенческой таблицы	466

Глава 37. Экономика жетонов	467
Истоки техники экономики жетонов	467
Как применять технику экономики жетонов	467
Варианты техники экономики жетонов	469
Пример техники экономики жетонов	470
Полезность и оценка техники экономики жетонов	473
Применение техники экономики жетонов	476
Глава 38. Поведенческий контракт	477
Истоки техники поведенческого контракта	477
Как применять технику поведенческого контракта	478
Варианты техники поведенческого контракта	480
Пример техники поведенческого контракта	481
Полезность и оценка техники поведенческого контракта	489
Применение техники поведенческого контракта	490
Часть 10. Техники, основанные на применении наказаний	491
Мультикультурные аспекты поведенческих подходов с использованием наказания	493
Глава 39. Угасание	495
Истоки техники угасания	495
Как применять технику угасания	495
Варианты техники угасания	496
Пример техники угасания	497
Полезность и оценка техники угасания	504
Применение техники угасания	505
Глава 40. Тайм-аут	507
Истоки техники тайм-аута	507
Как применять технику тайм-аута	508
Варианты техники тайм-аута	509
Пример техники тайм-аута	510

Полезность и оценка техники тайм-аута	520
Применение техники тайм-аута	523
Глава 41. Стоимость реакции	525
Источники техники стоимости реакции	525
Как применять технику стоимости реакции	526
Варианты техники стоимости реакции	526
Пример техники стоимости реакции	527
Полезность и оценка техники стоимости реакции	537
Применение техники стоимости реакции	539
Глава 42. Гиперкоррекция	541
Источники техники гиперкоррекции	541
Как осуществлять технику гиперкоррекции	542
Варианты техники гиперкоррекции	542
Пример метода гиперкоррекции	543
Полезность и оценка метода гиперкоррекции	546
Применение техники гиперкоррекции	547
Часть 11. Техники, не поддающиеся классификации	549
Мультикультурные аспекты техник, не поддающихся классификации	550
Глава 43. Нарративная терапия	553
Источники нарративной терапии	553
Как применять технику нарративной терапии	553
Варианты техники нарративной терапии	555
Пример техники нарративной терапии	556
Полезность и оценка техники нарративной терапии	560
Применение техники нарративной терапии	560
Глава 44. Консультирование с опорой на сильные стороны	561
Источники техники консультирования с опорой на сильные стороны	561

Как применять технику консультирования с опорой на сильные стороны	562
Варианты техники консультирования с опорой на сильные стороны	565
Пример техники консультирования с опорой на сильные стороны	565
Полезность и оценка методики консультирования с опорой на сильные стороны	568
Применение подхода с опорой на сильные стороны	568
Глава 45. Защита интересов клиента	569
Источники техники защиты интересов клиента	569
Как применять технику защиты интересов клиента	569
Варианты техники защиты интересов клиента	571
Пример техники защиты интересов клиента	572
Полезность и оценка техник защиты интересов клиента	575
Применение техники консультирования по защите интересов клиента	576
Заключительные замечания	577
Библиография	579
Предметный указатель	631

Исключения

ИСТОКИ ТЕХНИКИ ИСКЛЮЧЕНИЙ

Пресбери, Эчтерлинг и Макки [*Presbury, Echterling & McKee, 2002*] утверждают: “Поиск исключений является наиболее важной техникой консультирования для разрешения проблем. Исключение — время, когда проблема не возникает — это решение, которого клиент уже достиг, пусть и временно” (р. 75). Истоки техники исключений лежат в предположении, что все проблемы имеют исключения, которые можно использовать для поиска решений. Люди иногда рассматривают свои проблемы так, будто они возникали всегда, как постоянные и непрекращающиеся даже на короткие мгновения. Если мы признаем исключения из проблемы, значит, мы склонны отрицать их значимость. Скорее всего, это связано с тем, как мозг фильтрует, обрабатывает и хранит информацию. Однако почти в каждой ситуации есть период времени, пусть даже короткий, когда проблема вообще не была проблемой. Профессиональные консультанты должны внимательно прислушиваться к этим исключениям, указывать на них и использовать их для поиска решений. Таким образом, клиенты обретают надежду и получают возможность влиять на свое окружение.

КАК ПРИМЕНЯТЬ ТЕХНИКУ ИСКЛЮЧЕНИЙ

Технику исключений можно использовать косвенным способом, когда профессиональный консультант постоянно выискивает ситуации, когда проблема либо облегчалась, пусть даже незначительно, либо вообще переставала существовать. Например, клиент может сказать: “Она никого никогда не слушает. единственный человек, который может достучаться до нее, это ее бабушка”. Эта жалоба или описание проблемы содержит исключение, которое осталось незамеченным клиентом и не используется [*Linton, 2005*].

“Проблемы никогда не возникают постоянно. Всегда бывают исключения” [*Presbury et al.*, 2002, p. 74]. Но поскольку клиенты часто не распознают своих собственных исключений и не доверяют им, профессиональный консультант должен замечать их и эффективно использовать. В конце концов, редко можно найти клиентов, которые обращаются за консультацией, чтобы рассказать о временах, когда у них не было проблем. Они с гораздо большей вероятностью будут рассказывать о своих проблемах и ожидать, что вы их решите. Кроме того, профессиональные консультанты специально обучены выслушивать подробные описания проблем. Чтобы техника исключений была полезной, консультанты должны заново научиться прислушиваться к потенциальным решениям, источникам силы и личным ресурсам.

Например, рассмотрим случай, когда 16-летняя девушка еженедельно жалуется на домашние конфликты. В частности, она и ее брат-близнец ежедневно вступают в ожесточенные стычки. Они почти не выносят присутствия друг друга в одной комнате. Однажды она приходит на сессию и кратко упоминает о событиях прошлой недели, говоря при этом: “Мы с Тони пошли в торговый центр. Он отвез нас туда, чтобы я могла потусоваться с друзьями, пока он покупал подарок для своей девушки”. Это исключение, которое может легко остаться незамеченным консультантом. Наоборот, его следует развивать так, чтобы клиентка могла понять, что отличало этот день от других, и осознать, что она и ее брат не только воздерживались от ссоры, но и приятно провели время вместе. Если консультант указывает на этот случай, а клиентка отвечает: “Я думаю, он просто решил перестать быть болваном на один день”, продолжайте способствовать личной концентрации. Консультант может ответить: “Возможно. Но давайте представим, что это было нечто большее. Возможно, вы сделали что-то по-другому, что привело к этому исключению”.

Технику исключений также можно использовать напрямую, задавая такие вопросы: “Расскажите мне о времени, когда...” или “Как близко вы подошли к...?” Эти вопросы полезны и после того, как будет сформулирован ответ на вопрос о чуде (см. главу 4). Профессиональный консультант может спросить, произошло ли облегчение проблемы и может ли клиент вспомнить время, когда это действительно произошло. Затем консультант выясняет, что именно клиент сделал иначе, благодаря чему проблема исчезла или стала меньше.

ВАРИАНТЫ ТЕХНИКИ ИСКЛЮЧЕНИЙ

Исключения можно выявлять, внимательно выслушивая клиента. Кроме того, о них можно спросить напрямую. В качестве техники ее можно комбинировать с вопросом о чуде (см. главу 4). Технику исключений также можно комбинировать с масштабированием (см. главу 1). Если ожидаемые исключения не удастся обнаружить сразу, то клиенту можно дать задание, предназначенное для выявления исключений в проблеме. Варианты заданий включают в себя домашнее задание между сессиями, которое обычно принимает следующую форму: “В перерыве между сегодняшней и следующей сессией обращайтесь внимание (запишите, отметьте время) на ситуации, в которых вы испытываете облегчение (замечаете смягчение проблемы)”.

Спрашивая об исключениях напрямую, профессиональный консультант должен соблюдать осторожность, потому что некоторые формулировки могут привести к тому, что клиент почувствует себя уязвленным или проблема может показаться банальной. Указания на исключения, услышанные в рассказе о проблеме, должны вселять в него надежду, например: “Ого, как вам удалось пройти через это? Большинство людей не смогли бы это сделать!” [Sclare, 2014]. Когда вы прямо спрашиваете об исключениях, убедитесь, что вы подтверждаете опасения и точку зрения клиента, прежде чем уважительно задавать вопросы. Например: “Ваша ситуация кажется особенно сложной. Можете ли вы вспомнить время, когда вы чувствовали себя лучше, чем сейчас?”.

Помимо деликатной формулировки, вопрос об исключениях также следует задавать таким образом, чтобы сосредоточить внимание на обстоятельствах или окружении. Например: “Что происходит вокруг вас в это время? Чем это отличается от того, что происходит в другое время?” или “Кто находится возле вас, когда проблема кажется менее заметной?”. Кроме того, можно задавать дополнительные вопросы, которые подчеркивают ресурсы клиента. Например: “Что вы делаете по-другому, когда в проблеме возникает исключение?” или “Что вы смогли сделать с момента нашей последней сессии, чтобы вызвать исключение?”. Независимо от вариации или последующих действий, всегда задавайте вопросы, предполагая, что исключения реально существуют, и всегда просите клиента описать исключение достаточно подробно, чтобы помочь в формулировании решения.

ПРИМЕР ТЕХНИКИ ИСКЛЮЧЕНИЙ

Стэн — 16-летний мальчик, который все чаще и чаще пропускает школу, называя физическую болезнь наиболее распространенной причиной своего отсутствия. После тщательного медицинского осмотра его лечащим врачом матери Стэна было рекомендовано обратиться за консультационной помощью для Стэна, поскольку предполагалось, что корень его соматических жалоб не связан с медицинскими причинами. Стэн производит впечатление эмоционально зрелого и умного человека, хотя ему не хватает социальных навыков и уверенности в себе. Он сразу же начинает говорить о своей сильной неприязни к новой школе и о том, что ему было трудно заводить друзей и прожить день без того, чтобы его безжалостно дразнили.

Стэн (С). Хотел бы я никогда не возвращаться туда. Кажется, я просто не вписываюсь. Это настоящая клика. Если ты не местный или у тебя мало денег... они просто ... они просто жестокие.

Консультант (К). Другие ученики?

С. Да, все плохо. Действительно плохо. Они будто нацелились на меня с первого дня и с тех пор не отпускают.

К. Насколько плохо?

С. Очень плохо, потому что во мне нет ничего, что могло бы понравиться кому-то из окружающих. Они придираются ко всему. И делают это постоянно. У меня нет ни минуты покоя. Это начинается, как только я ступаю на территорию школы, и не прекращается, пока я не уйду. Это никогда не заканчивается.

К. Я понимаю, почему ты не любишь ходить в школу.

С. Серьезно, да? Кто хочет проходить через это каждый день своей жизни? Они взломали мой шкафчик в первую же неделю в школе. Я не знаю, как они туда влезли... Даже я не могу открыть его в половине случаев... за что они меня тоже высмеивают. Так или иначе, они порылись в нем и нашли тексты песен, которые я написал в одном из своих блокнотов, скопировали их и развесили повсюду. Именно тогда это началось, и не прекращается до их пор.

К. Ух! Это похоже на вторжение в частную жизнь.

С. Да. Эти песни были личными. Я писал о том, как скучал по своей бывшей девушке, своему родному городу и прочему. Из-за этого меня заклеили плаксой. Отсюда и пошли прозвища: “Стэн не мужчина”, “Стэн мужчина? Нет!”, “Маленький Стэнни хочет стать мужчиной”. Это нелепо и ужасно. И ничто из того, что я делаю, не изменит этого. Клянусь, несколько дней я думал, что брошу все. Серьезно.

До этого момента профессиональный консультант помогал Стэну рассказывать историю и обеспечивал поддержку и оценивание. Теперь консультант задаст вопрос об исключениях в поддерживающей форме, чтобы клиент не чувствовал себя униженным.

- К.** Это действительно звучит как очень трудная ситуация для тебя. И все же ты продержался почти весь учебный год. Большинство людей уже бросили бы школу. Но это не так. Как тебе удалось выдержать?
- С.** Думаю, я не выдержал. Очевидно, что я не был в состоянии предотвратить это. И я продолжаю пропускать школу, чтобы избежать этого.
- К.** Но ты не бросил школу, значит, что-то делаешь правильно.
- С.** Я пытаюсь сказать себе, что это не имеет значения... что эти люди мне безразличны.... или в будущем их не будет... что все это временно и однажды все будет по-другому.
- К.** Итак, ты пытаешься представить свою жизнь в перспективе, понимая, что это всего лишь небольшая часть твоей жизни, и что она не будет такой ужасной в будущем, по крайней мере, не такой ужасной, как сейчас.
- С.** Да. Я пытаюсь. Это помогает. Когда я очень злюсь на себя и чувствую, что я ничего не стою, я также думаю о том, сколько друзей у меня было в моей старой школе, и что люди действительно любили меня. Это тоже помогает... помогает мне меньше чувствовать себя неудачником.
- К.** Хорошо. Таким образом, рассматривая это в перспективе и вспоминая время, когда тебя любили и относились к тебе справедливо, ты не чувствуешь себя неудачником.

- С.** Точно. Но это не избавляет от проблем. Это просто не дает мне чувствовать себя намного хуже.
- К.** Достаточно честно. Итак, скажи мне, Стэн, можешь ли ты вспомнить, как ты пошел в новую школу и когда проблема не казалась такой серьезной?
- С.** Мне кажется, так было всегда.
- К.** Держу пари. Бьюсь об заклад. (*Пауза.*) Но, может быть, все же был перерыв в поддразниваниях или инцидент, когда ученики были вежливы с тобой?
- С.** Они никогда не были милыми, но иногда у меня бывает передышка... обычно на четвертом уроке.
- К.** Что такое четвертый урок?
- С.** История. Они не кажутся такими плохими во время моего урока истории.
- К.** Что такого особенного в уроках истории?

Консультант хочет оценить ситуационные или средовые исключения.

- С.** О, это просто из-за того, что в то время рядом сидит Джейсон.
- К.** Кто такой Джейсон?
- С.** Он действительно классный парень. Все уважают его, и он хорошо ко мне относится, поэтому ни один из этих придурков не доставляет мне неприятностей, когда он рядом.
- К.** Хорошо! Это отличные новости! Верно? Что ты нравишься одному из уважаемых крутых парней, который заступает за тебя?
- С.** Да. Слава богу, иначе это было бы действительно невыносимо!
- К.** Хорошо, мы очень благодарны Джейсону. Но скажи мне, Стэн, чем ты отличаешься, когда рядом Джейсон?

Теперь консультант хочет выяснить причину отношений Джейсона к Стэну.

- С.** Что вы имеете в виду?
- К.** Что ж, я готов поспорить, что на четвертом уроке ты ведешь себя немного иначе. Правда?