

[Обсуждение в ЖЖ](#)

[Обсуждение на форуме](#)

Галкина Н.С.

В статье описаны особенности кризиса смысла жизни, сказано о причинах, которые к нему приводят, приведен пример успешной работы с клиентом по этой проблеме с применением соционики, даны ответы на распространенные вопросы и опасения со стороны коллег-психологов. В соответствии с этим подходом коллеги (как соционики, так и психологи) смогут построить свою работу с клиентом так, чтобы помочь клиенту быстрее выйти из кризиса.

□

В процессе индивидуального консультирования мне часто приходится встречаться с клиентами, проживающими сложный и неоднозначный в своей жизни период, называемый в психологии кризисом смысла жизни. Возраст, в котором возникает данный кризис, у каждого человека индивидуален, но в большинстве случаев это период от 25 до 36-и лет.

Главная проблема, возникающая у человека, обратившегося за помощью - временная неспособность понять себя и осознать свои возможности. Задача психолога – помочь ему в этом. В повседневной жизни мне также приходится сталкиваться с данной проблемой у моих знакомых и друзей. Определение соционического типа позволяет мне помочь и им. В данной статье я опишу особенности данного кризиса, кратко скажу о причинах, которые к нему приводят, приведу один из примеров успешной работы с

клиентом по этой проблеме, и ответу на предполагаемые вопросы и опасения коллег-психологов. В соответствии с этим мои коллеги (как соционики, так и психологи) смогут построить свою работу с клиентом так, чтобы помочь клиенту быстрее выйти из кризиса.

Чувства, переживаемые человеком во время кризиса



Что же происходит с человеком, обратившимся за поддержкой к специалисту на этом непростом этапе своей жизни?

В большинстве своем, клиенты формулируют свою проблему как «потеря смысла жизни», «невозможность понять себя и свое предназначение» «депрессивное, апатичное состояние», «общий упадок сил», «ухудшение физического самочувствия». Как известно, человек за свою жизнь проживает несколько возрастных кризисов, однако именно этот кризис является одним из самых сложных, так как в этот период жизнь устраивает человеку своеобразный экзамен, заставляя заглянуть в прошлое, вспомнить поставленные в ранней юности цели, и сравнить их с настоящим: какие из этих целей достигнуты, а какие так и остались нереализованными. Этот кризис затрагивает все сферы жизни человека, начиная от семейных отношений и профессиональной реализации и заканчивая духовным развитием.

Переосмысливая весь предыдущий период жизни, многие люди начинают осознавать, что прежние ценности, увлечения, цели, а иногда даже отношения уже не актуальны.

Почему так происходит? Почему именно в этом возрастном периоде человек чаще, чем в остальные, вдруг меняет то, за что боролся столько времени, о чем мечтал, к чему стремился, считал дорогим и необходимым для себя?

Считается, что человек на протяжении жизни меняется, следовательно, естественным образом меняются и его предпочтения, вкусы. Однако, как мне показывает моя практика, все не так просто. Если внимательнее исследовать эту тему в процессе консультирования, то можно наблюдать, что часто старые «идеалы» терпят крах не потому, что перестали быть интересны и значимы человеку. Старые убеждения и ценности теряют свое значение, потому что не дают человеку *чувство удовлетворения* и *счастья*

от проделанной им работы. Зачастую приходящие к консультанту люди – преуспевающие в своей профессии, имеющие семью, воспитывающие детей. Тем не менее, именно они тяжелее всего переносят этот кризис. Казалось бы – человек достиг всего, чего хотел. Почему же вдруг происходит такая дезориентация? Один из моих клиентов сказал об этом так: «Кажется, что у тебя есть все для счастья. Но в какой-то момент понимаешь, что тебе это только кажется. На самом деле не так: у тебя есть все, что, как ты надеялся, тебе подарит счастье. И вот оно есть, а счастья нет...».

Обычно после подобного рода высказываний я задаю вопрос: «А почему, как Вы думаете, все это не принесло Вам радости, удовлетворения?», и чаще всего получаю ответы, примерно сводящиеся к следующим формулировкам: «Может быть, на самом деле я хотел другого», «Не рассчитал свои силы», «Выбрал не то направление», «Неправильно поставил цель, а исправлять уже не хотелось, двигался по инерции», «чувствую, что живу не своей жизнью, потому и нет удовольствия». И естественным образом возникает вопрос: откуда же эти «неправильные цели», «не те направления», «не своя жизнь»

Получается, человек не менял кардинально своих интересов и убеждений, просто он на какой-то промежуток времени выбрал не тот путь, не то, что ему изначально хотелось. И все это время он (возможно, подсознательно) чувствовал, что идет не туда и вкладывает силы «не в то».

Я не стану подробно разбирать в этой статье причины, по которым люди выбирают направления, не соответствующие их возможностям и интересам, скажу только, что при более длительном анализе жизненного пути клиента, в том числе его развития в детстве

и подростковом возрасте, обычно удается выявить, каким именно образом сформировались его установки. Самое большое влияние на их формирование оказывает, как известно, ближайшее окружение – родители, бабушки, дедушки, старшие братья, сестры. Постепенно расширяется круг взаимодействия, и сюда включаются друзья, а так же учителя, и другие авторитетные люди, окружающие человека.

Ребенку сложно адекватно оценить свои способности и возможности, из-за чего он оказывается наиболее внушаем. Подростковый бунт зачастую – первая попытка освободиться от давления и влияния, навязанного извне. Однако подросток еще не взрослый и часто вынужден подчиниться требованиям старших, вследствие чего он может выбрать себе в дальнейшем не те цели, которых мог бы реально достичь. Если говорить соционическим языком, человек жил «не по сильным функциям», выбрал направление, не соответствующее его блоку ЭГО.

Вот здесь очень важную роль играет подкованность консультанта в соционических вопросах. Дело в том, что любой кризис характеризуется потерей сил, энергии, а так же так называемым «туннельным мышлением», когда человек плохо видит альтернативные варианты и ему практически недоступно видение всей картины проблемы в целом. Разумеется, надеяться на то, что человек в таком состоянии увидит адекватное решение проблемы, было бы наивно.

Конечно, психолог-консультант должен позаботиться о том, чтобы снять тревожное состояние клиента, т.е. прежде чем работать над принятием решения, необходима работа с чувствами, так называемая, кризисная интервенция. Однако, многие люди не могут до конца успокоиться, пока не найдут решение проблемной ситуации (или хотя бы какие-то направления в этом), что вполне естественно. И здесь мы сталкиваемся с замкнутым кругом, разрешить который мне несколько раз помогало знание соционики и умение определять социотип клиента.

Пример консультации

Предлагаю Вашему вниманию отрывок из записи моей консультации с моими комментариями, на примере которого я наглядно покажу, как именно я использовала знания социотипа клиента для решения проблемной ситуации. Имя клиента изменено в целях соблюдения конфиденциальности. Запись диктофонная, сохранена живая лексика. ТИМ клиента определен на предыдущей консультации, на которой была проведена работа с чувствами клиента, снято напряжение.

Клиент - Виктор, 33 года, образование высшее, экономическое. Работал бухгалтером. Проблему сформулировал так: «Не получал удовлетворения от жизни, работа угнетала, заболел и не смог себя заставить после больничного вернуться – уволился. Нет чувства, что я нужен людям, не уверен, что могу дать что-то этому миру». Возвращаться в бухгалтерию категорически не хочет. Цель: «Хотелось бы видеть, куда идти». Предполагаемый ТИМ – Этико-интуитивный интроверт («Достоевский»).

Кл: «Ощущение, что все мои стремления были зря. Все распланировал, такой сложный ВУЗ, столько бессонных ночей, а в итоге десять лет работы – и... пустота. Себя не уважаю... Грустно... а главное, что делать – непонятно. Хотелось спокойно заниматься своим делом. Скромно и хорошо делать свое дело. Показалось, что именно эта профессия даст такую возможность. У меня и отец экономист, и брат старший... Традицию нарушать не хотелось. Родители поддержали, и я поступил. А теперь вот думаю – нет в этом чего-то важного. (*Сильная базовая функция клиента – этика отношений – настроена на отношения с людьми. Возможно, именно этого не доставало Виктору на бывшей работе*). Я бы сейчас поменял сферу деятельности, но не представляю, куда мне идти.

Конс: Виктор, ситуация сложилась непростая, Ваше чувство растерянности вполне естественно, но Вы уже сделали очень много шагов для того, чтобы решить проблему: Вы дали себе отдохнуть, оставили нелюбимую работу и пришли к психологу, чтобы определиться, куда двигаться дальше. Я чувствую в Вас силу и даже некоторую готовность к риску, а это достойно уважения. Я хочу предложить Вам немного пофантазировать. (*Клиент кивает, соглашается*). Давайте представим, что мы в сказке, и у нас есть волшебная палочка. Мы взмахнули ей, и... теперь и Вам, и мне известно, какие профессии Вам по-настоящему подходят. Давайте каждый возьмем листок бумаги и запишем то, что пришло нам в голову.

Кл.: (*задумался, бесцельно водит ручкой по листку*) Я не знаю... Ступор... ничего не идет в голову... (*Это как раз то, о чем уже было сказано выше – клиент в кризисе плохо видит альтернативы, несмотря на достаточно сильную, творческую интуицию возможностей в нашем случае*).



Кризисный тип личности и соционика в работе психолога над проблемой кризиса смысла жизни. Ответы на возможные опасения психологов

Зная о несколько предвзятом отношении некоторых коллег-психологов к типологиям вообще и к соционической типологии в частности, и периодически сталкиваясь с их возражениями по этому поводу, хочу сразу обозначить свое мнение по некоторым важным вопросам. Сделаю это в форме вопрос-ответ.

Типология может ограничить клиента, загнать его в рамки и лишить возможности самому выбирать направление.

Типология – это инструмент. И от того, как этот инструмент используют, зависит успех в решении проблемы. Ограничить клиента и загнать его в рамки может не типология, а консультант, если он этой типологией пользуется неграмотно. Что касается возможности самому выбирать направление, то, как видно из предыдущего примера, направление своей деятельности было обозначено самим клиентом, а уточнения профессий – консультантом. И профессия была не одна, а несколько. Из этого списка клиент мог выбрать то, что ему более всего подходит. В нашем случае это дало активацию мыслям клиента и вывело его на профессию, которой не было в списке, но которая, тем не менее, соответствует его возможностям и способностям.

И я полностью согласна с коллегами в том, что клиенту необходимо доверять и отдавать ему его часть ответственности – это позволит избежать феномена «спасательства», описанию которого уделяется так много внимания в психологической литературе.

Что, если мы неверно определим тип клиента? Тогда мы дадим неправильное направление, и через некоторое время он опять окажется в кризисе.

Естественно, человеческий фактор никто не отменял, и консультант может ошибиться. Конечно, было бы замечательно, если бы такие ошибки сводились к минимуму, однако я думаю, что даже если исключить соционическую диагностику, и оставить чистое психологическое консультирование, то разве никто из нас ни разу не ошибался в выборе психологических методов? Консультирование – это творческий процесс, а любой творческий процесс предполагает постановку и проверку гипотез, импровизацию. Я убеждена, что ошибиться не страшно, важно ошибку увидеть, проанализировать и исправить. Для того, чтобы избежать нежелательных последствий, я подаю своим клиентам информацию в виде игры (в данном случае это была «Волшебная палочка»).

Суть не в том, чтобы в директивной форме сказать клиенту, куда, например, идти работать, а в том, чтобы дать ему возможность в расслабленной, игровой обстановке более ясным взглядом посмотреть на ситуацию. Если неправильно определен тип, то игра в случае неудачи не будет воспринята клиентом всерьез, а в случае удачи, скорее всего, «зацепит» клиента, как и произошло в нашем примере.

С другой стороны, для консультанта есть свои плюсы, даже если предположения о типе оказались неверными: в случае отрицательного результата мы, по крайней мере, будем знать, что клиенту НЕ подходит, и отрицательный результат в данном случае тоже результат, потому что позволит отсеять ненужное.

Здесь добавлю следующее: в данном примере клиент интуитивного типа, поэтому метод «волшебной палочки» ему подходит – он запускает естественную работу творческой функции клиента. С клиентами сенсорного типа можно использовать другие методики, например, «совет другу», которые не требуют больших усилий в прогнозировании, но вполне могут дать результат здесь и сейчас.

Это все можно сделать и без соционики, путем анализа ситуации, детских увлечений клиента, зачем привлекать в этот процесс соционику?

Без сомнения, этого результата можно достичь и без соционической диагностики, вопрос только в том, сколько времени это займет. Соционика – это инструмент, который позволяет быстрее достичь цели, а так как время является очень ценным ресурсом в современной жизни, то почему бы этим инструментом не воспользоваться?

Кроме того, есть очень нерешительные, сомневающиеся клиенты, для которых процесс принятия решения может затягиваться на долгие месяцы и даже годы, и для них адресные техники могут оказаться особенно полезны.

Заключение



В заключение хочу сказать несколько слов о масштабах применения соционики в психологическом консультировании. Конечно, я учитываю то, что психологическая консультация направлена на решение проблемной ситуации клиента, и диагностика типа на ней не является самоцелью. Мы диагностируем клиента, чтобы помочь ему справиться с проблемой. Тем более, при нахождении клиента в кризисном состоянии, было бы крайне неуместно превращать часть психологической консультации в процедуру диагностики с использованием тестовых, анкетных методик или методов интервью. В данном случае определение типа является «сквозным», незаметным для клиента, и основанным на анализе того, что он говорит, и того, как он себя проявляет.

Как правило, на психологической консультации клиенту не озвучивается его ТИМ – эта информация остается у консультанта, и позволяет ему и в дальнейшем более быстро и эффективно находить методы решения проблемной ситуации клиента. Однако в некоторых случаях клиента можно кратко ввести в курс дела и озвучить ТИМ – это уместно, если, например, у клиента включается так называемое «сопротивление» решению проблемы, и он не готов сейчас глубоко исследовать свою ситуацию.

Психологам известно, что когда у человека срабатывает защитная реакция «сопротивление», то во многих случаях это влечет за собой избегание клиентом дальнейшего процесса консультирования. Чтобы удержать контакт с клиентом, а заодно дать ему некоторую «передышку» от довольно сложной работы над собой, можно предложить ему информацию о его соционическом типе и вместе исследовать его особенности. В этом увлекательном процессе он сможет также найти ответы на многие вопросы и динамика консультирования не будет прервана.

Озвучивать ТИМ также полезно, если цель клиента – лучше узнать себя и свои возможности, усовершенствовать свои навыки, а также при работе над поднятием самооценки.

Список литературы

1.

Ермак В. Д. Как научиться понимать людей АСТ, Астрель, 2003 – 523 с.

2.

Малкина-Пых И. Г. Возрастные кризисы взрослости. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 416 с. – (Справочник практического психолога).

3.

Меновщиков В.Ю. Психологическое консультирование. Работа с кризисными и проблемными ситуациями. М.: Смысл, 2002.

4.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. – М.: "Гном-Пресс", 1999, 108с.

5.

Поливанова К.Н. Психология возрастных кризисов М.: Academia

6.

Франкл В. Человек в поисках смысла М.: Прогресс, 1990.

7.

Холлис Дж. Перевал в середине пути. Кризис среднего возраста. М.: Инфра-М, 2002.

8.

Хухлаева О.В. Психология развития: молодость, зрелость, старость. Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. М.: Академия, 2002.

9.

Чудновский В.Э. К проблеме адекватности смысла жизни.//Мир психологии. 1992. №2. С. 74-80.

10.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Соционические функции и модели. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.

11.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Типы информационного метаболизма. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.

12.

Прокофьева Т.Н. Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.

13.

Прокофьева Т.Н. Соционика и профессиональные достижения. Учебно-практическое пособие. – М., 2011.

14.

Прокофьева Т.Н. Развитие личности по теории Э. Эриксона и по модели А. // Соционика, ментология и психология личности, N 1, 2002; // <http://www.chat.ru/~socioniks>, 1999