

ЦЕЛЬ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

Н.В.Кисельникова, М.М.Данина

Целеполагание всегда выступает первой стадией процесса решения проблемы.

Четыре закономерности в связи целеполагания и результативности.

1. Постановка более трудных целей вызывает большие упорство и приложения усилий, чем постановка целей легкого или среднего уровня трудностей, а также постановка размытых и неясных целей. Постановка целей, чуть-чуть превышающих твои возможности, вызывает большую настойчивость в достижении.
2. Постановка целей направляет внимание и усилия на действия, которые релевантны цели.
3. Результат достижения целей зависит от наших предметных знаний и навыков, то есть цели с одной стороны могут стимулировать использование тех знаний и навыков, которые вы уже имеете, но с другой стороны - они могут как бы выводить на уровень осознания то, что вы не использовали ранее или даже запустить поиск новых знаний и навыков.
4. Постановка цели зависит от других переменных, других качеств, например, от личностных черт, от уверенности в своих знаниях, от оценки собственной эффективности, способности управлять собой, своим поведением, и ряда других качеств, которые связаны непосредственно с характеристиками человека, решающего проблему.
5. Целеполагание в психотерапии - это обоюдный процесс, он не может исходить только от одной стороны - только от психотерапевта, или от клиента, поскольку зависит от переменных, от факторов, которые находятся на обеих сторонах, на обоих полюсах.
6. Люди, которые оценивают себя как более эффективных, склонны ставить более трудные цели - у них нет выученной беспомощности, то есть они считают себя более способными справиться с трудными целями.
7. Если человек очень сильно беспокоится по поводу того, как он будет оценен, а перед ним ставят цели, направленные на достижение конкретного результата, то он будет склонен избегать ситуаций, где его могут оценить как некомпетентного, он будет чаще выбирать легкие задачи и вообще отказываться от решений. То есть именно для людей с высокой тревогой перед оцениванием хорошо ставить цели, не направленные на конкретный результат, а направленные на процесс, то есть на процесс обучения, освоения чего-то нового, либо на демонстрацию уже имеющихся знаний и навыков.

Характеристики цели, способствующие лучшему их достижению:

Краткосрочность, то есть наличие промежуточных целей

Процессуальность и результативность (для разных типов деятельности)

Наличие инструментов оценки своего прогресса, об этом мы будем говорить в разделе про обратную связь.

МОДЕЛЬ ЦЕЛИ - ПСИХОТЕРАПЕВТИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ

1. Общее мнение терапевта и клиента о необходимости психотерапии и принятия участия в ней.
2. Утверждение целей и процедур, которые необходимы для достижения целей, а также критериев, по которым можно будет судить об их достижении.
3. Договоренность об организационных вопросов, о времени, месте, частоте сеансов и оплате психотерапии.

ЖАЛОБА-ЗАПРОС-КОНТРАКТ Сформулировать

Жалоба характеризуется тем, что она описывается в терминах нежелательного состояния/поведения. Мне что-то не нравится. Я чем-то недоволен. И все описание жизненных обстоятельств формулируется клиентом именно а таких категориях.

Запрос отличается тем, что клиент озвучивает желаемое состояние. Оно может быть конкретным или размытым, реалистичным или нет, но он озвучивает то, чего хочет. И, надо сказать, запрос в ходе первой сессии звучит от клиентов гораздо, гораздо реже жалобы.

Хорошая цель в терапии характеризуется тремя такими признаками.

1. Она должна включать в себя поведение или состояние, которое должно быть изменено, условия этих изменений, и степени, в которых эти изменения будут выражены.

Это означает, что цель должна быть сформулирована в терминах достижения, а не избегания или отрицания.

Сравните: Я хочу избавиться от страха самолетов – я хочу чувствовать себя уверенно и спокойно во время своего полета в город N

При этом важно не только описать это будущее поведение и состояние, а сделать его максимально конкретным, то есть раскрыть те понятия, которые в нем используются.

Что означает чувствовать себя спокойно и уверенно? Что мы делаем, когда чувствуем себя спокойно и уверенно? Нужно ли чувствовать себя уверенно и спокойно на 100? Или достаточно чувствовать себя БОЛЕЕ уверенно, чем обычно?

Для оценки степени выраженности изменений может быть использовано такое шкалирование:

Оцените по шкале от 0 до 100, насколько выраженным должно быть ощущение?

2. Одной из важнейших характеристик целей является достижимость. Без этого терапии становится пустой тратой времени, энергии, денег, потому что, во-первых, это действительно пустая трата времени, во-вторых - это ещё и в дальнейшем снижает веру клиента в достижение изменений, в мотивацию к изменениям.

Что вообще достижимо средствами психотерапии?

Мы можем в наш терапевтический контракт включать изменения состояний, мыслей и убеждений, действий, в какой-то степени отношений (если, например, речь идет о терапии пар).

Не достижимы средствами психотерапии цели, которые касаются внешних объективных условий жизни (например, мы не можем прямо повлиять на повышение материального благосостояния или обретение работы мечты), третьих лиц (например, сделать так, чтобы родители признали клиента или партнер изменил свое отношение к чему-то), а также преодоление биологически обусловленных трудностей (лишний вес, физические заболевания, полное освобождение от депрессии или трудных эмоций).

3. Нереалистичность запроса и его неэкологичность.

Роль психолога-консультанта состоит в том, чтобы помочь человеку распознать неудовлетворенные потребности, а затем преобразовать эти потребности и желания, переключить его из пассивной позиции в активную, и найти какие-то способы удовлетворения, обхождения с этими потребностями.

И после того, как психотерапевт выясняет, что это за потребности, какие решения человек уже пытался принимать, и какие действия конкретно он пытался предпринимать для того, чтобы решить твою проблему, задачи и терапевта становится помощь в формулировании целей для удовлетворения этих потребностей.

ТЕХНИКИ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ

**Рамка результата.**

«Чего вы хотите?»

«Для чего вам это?» то есть "То, чего вы хотите - вы хотите избавиться от своей проблемы, но для чего вам это нужно?".

«Какой наилучший результат вы ожидаете получить от работы?»

«Что это изменит в вашей жизни?»

**Моделирование желаемого будущего.** Когда у человека нет вообще никакого представления, можно обратиться к его опыту, был ли у него хотя бы похожий опыт, близкий опыт, когда он переживал желаемое состояние в жизни. Если на этот вопрос он говорит "нет", то мы можем обратиться к примерам других людей, или даже выдуманным персонажам, персонажам книг, фильмов, которые для него могут служить неким эталоном поведения, мышления, коммуникации.

Мы можем попросить его вспомнить и привести такие примеры прямо на сессии, но если и это тяжело, человек может получить домашнее задание, либо просто подумать об этом, поискать в литературе, в фильмах или в своём окружении то, что он хотел бы изменить, пронаблюдать за поведением других людей и собрать этот образ.

Также можно использовать такие вспомогательные вопросы, которые наталкивают клиента на описание не конкретного состояния или поведения, к которому он хочет прийти, а функции или возможности, которые даст ему поведение. То есть сама поведение или новое состояние он может затрудняться описать, но он сможет ответить на вопрос: "А что будет для вас по-другому, что вы сможете в этом новом состоянии или при отсутствии этой проблемы делать такого, чего не можете делать сейчас? Что вам это даст? Какие возможности для вас откроются, какие закроются?", то есть попробовать зайти со стороны через описание возможностей выйти на описание поведения, состояния.

**SMART**

Конкретность или определенность заключается в отчетливости формулировок, из которых вытекает понятность действий по достижению цели и оценки результата. То есть цель должна быть сформулирована очень конкретно, не глобально.

ПРИМЕР

Сравните: я хочу стать богаче – я хочу заработать 100 000 рублей на отпуск

Далее: измеримость - заключается в необходимости включать в формулировку цели понятные параметры отслеживания достижения результата. Естественно, в какой-то деятельности эти параметры могут быть количественно измерены, но в какой-то нет, и в психотерапии часто используется шкалы, чтобы перевести вот эти размытые субъективные оценки в более понятные количественные показатели. Также измеримость может заключаться в определённых в параметрах, субъективных ощущениях, например, это тоже возможно, но выраженных в соответствии с определенной внутренней шкалой оценки.

ПРИМЕР

Сравните: я хочу стать чувствовать себя безопасно – в тех ситуациях, в которых я сейчас чувствую страх на 100 баллов из 100, я хотел(а) бы ощущать это чувство не более, чем на 30 баллов из 100.

Достижимость цели отражает уровень сложности относительно ресурсов того человека, который совершает эту деятельность, и относительно объективных условий достижения целей. В психотерапии тоже существуют свои ограничения - с чем может работать терапевт, с чем не может работать терапевт, и поэтому достижимость в психотерапии является очень важной характеристикой цели, об этом мы будем с вами говорить позже, как определить, что достижимо, а что нет.

ПРИМЕР

Сравните: я хочу всегда чувствовать себя хорошо в любых ситуациях – я хочу уметь справляться со своими трудными эмоциями

Релевантность цели или истинность цели отражает то, насколько цель является с одной стороны истинной, значимой, релевантной клиенту, с другой – уместной в данных обстоятельствах. Действительно ли данная цель обеспечит наилучшее будущее для клиента?

ПРИМЕР

Сравните: я хочу не попадать в конфликтные ситуации – я хочу научиться эффективно вести себя в конфликтных ситуациях

Срок достижения предполагает осуществление целей в конкретный период времени. Очень важно, чтобы это занимало какой-то конечный период времени.

ПРИМЕР

Сравните: я хочу стать богаче – я хочу заработать 100 000 рублей до конца года

ПРИМЕРКА ЦЕЛИ И ПРОВЕРКА НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Суть заключается в том, что мы просим клиента представить себе детальную картинку будущего, как если бы цель уже была достигнута.

Что меняется в жизни?

Как вы действуете/думаете/чувствуете себя по-другому?

Как эти изменения влияют на ваше ближнее окружение? На дальнее окружение?

Что будет происходить дальше, когда ситуация будет развиваться?

Какие перспективы эти изменения открывают? Какие перспективы эти изменения, наоборот, закрывают или ограничивают?

Как к этим изменениям относятся значимые для вас люди?

Как к этим изменениям относитесь вы сами?

Наша задача в этом упражнении – выявить дискомфорт, противоречия или конфликты образа желаемого будущего с текущей ситуацией и ценностями клиента. Если их не возникает или они не осознаются, мы обозначаем цель как экологичную. Если осознаются, то обсуждаем, что мы можем с этим сделать, необходимо ли что-то изменить в целевом состоянии или заранее подготовиться к каким-то ситуациям.

ТРУДНОСТИ ПРИ ФОРМУЛИРОВАНИИ КОНТРАКТА

1. Противоречие в ценностях и позиции
2. Недостаток понимания своего запроса или обращение без запроса
3. Самообвинение, острая реакция на собственные неудачи.
4. Кризисные состояния
5. Желание клиента понравиться психотерапевту
6. Восприятие собственной проблемы как части себя
7. Недостаток ресурсов (времени, финансов, поддержки окружения)