

СИСТЕМО-МИСЛЕДІЯЛЬНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ.

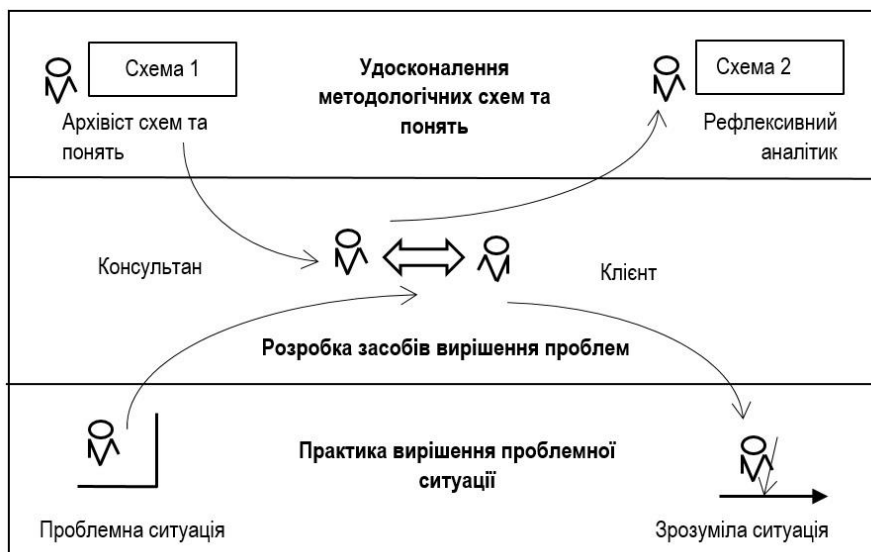
У сучасній психологічній практиці, для роботи з людьми, які перебувають у ситуації війни та життєвої кризи, використовуються різноманітні підходи - від психоаналітичного до когнітивно-поведінкового.

Мета статті – аналіз консультування, організованого у системо-миследіяльному підході (СМД) [1].

Структура СМД - підходу до консультування має три рівні.

1. Практики вирішення проблемних ситуацій шляхом позиційного пересамовизначення, що здійснюється клієнтом.
2. Роботи клієнта з консультантом із проектування схеми позиційної організації та її використання у якості засобу виходу з проблемної ситуації.
3. Удосконалення методологічних схем та понять, які використовує консультант, працюючи з клієнтом.

Рис.1. Схема СМД-консультування в СИД-підході.



Складність СМД-консультування пов'язана з тим, що в ньому не застосовуються техніки та методики. Присутні лише методологічні схеми та поняття консультанта, та зміст проблемної ситуації клієнта. Засоби вирішення ситуації створюються у спільній комунікації консультанта та клієнта. Вони завжди унікальні та ліквідуються після використання.

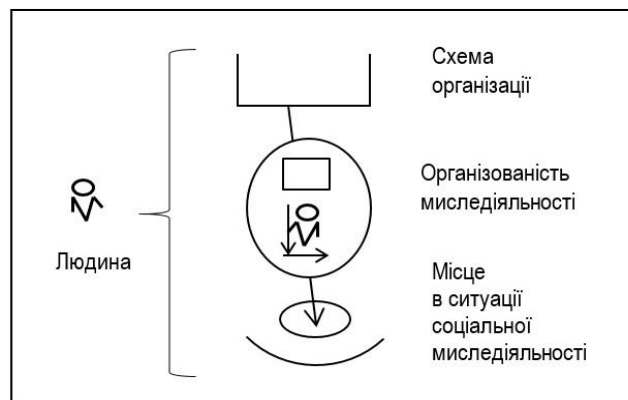
Щоб зайняти позицію клієнта, необхідно бути зацікавленим у технічному відношенні до себе, своїх переживань і стратегій мислення.

Зайняти позицію консультанта може лише той, хто самовизначився у СМД-підході та володіє основними та додатковими методологічними інструментами: схемами та поняттями.

Основні інструменти консультанта.

- 1. Поняття людини, як організованості мислєдїяльності (МД), елемента у структурі ситуації соціальної взаємодії.**

Рис.1. Схема людини в структурі МД.



- 2. Поняття ситуації мислєдїяльності, як структури, у якій можна розрізнити організаційну форму (оргсхему) і зміст МД. Форма є провідною. Вона охоплює та організує зміст.**

- 3. Поняття проблемної ситуації, як результату невідповідності оргформи та змісту МД. Людина, яка потрапила в проблемну ситуацію, перестає розуміти те, що відбувається, і не здатна усвідомити цього. Вона переживає, звинувачує**

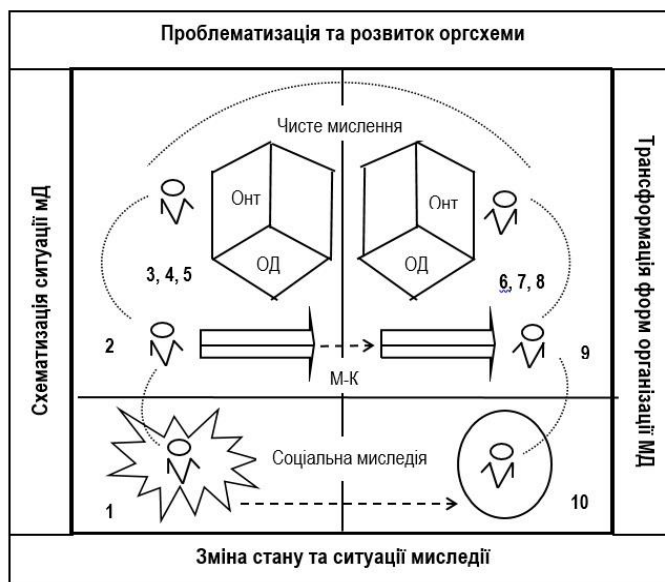
себе та інших, скаржитися на обставини життя та психо-соматичний стан, але нічого не може змінити.

4. Поняття сесії консультування, як технічно організованої практики вирішення проблемної ситуації, шляхом роботи з проблемною формою організації та приведення її у відповідність із змістом М.

Схема мислєдїяльностї є головним інструментом роботи консультанта [2]. Вона використовується для організації та управління процесом проблематизації.

Завдання консультанта: перевести клієнта з проблемної, некерованої ситуації у зрозумілу та керовану ситуацію, застосовуючи схему МД.

Рис.2. Схема МД.



Спосіб вирішення завдання включає десять кроків.

1. Відновлення переживання проблемної ситуації клієнтом.
2. Обговорення сенсу проблемної ситуації.
3. Схематизація сенсу та виділення діяльного змісту проблемної ситуації на онтологічній (Онт) дошці планшету мислення.
4. Схематизація форми організації МД на організаційно-діяльній (ОД) дошці.

5. Аналіз проблеми, яка полягає в тому, що зміст ситуації складніше схеми організації діяльності.

6. Постановка мети - спроектувати оргсхему яка б могла рефлексивно охопити зміст ситуації.

Постановка мети здійснюється клієнтом. Іноді він відмовляється це зробити, побоюючись наслідків подальших змін. У такому разі процес консультування завершується. Якщо клієнт вирішує змінити оргсхему, спільна робота продовжується.

7. Проектування нової схеми організації мислення та діяльності на ОД-дошці.

8. Використання оргсхеми для переосмислення ситуації, визначення цілей, завдань та планів дій на ОНТ-дошці.

9. Розуміння клієнтом того, що і як йому належить зробити.

10. Перевірка результатів та наслідків повернення клієнта у зрозумілу та керовану ситуацію.

Результати клієнта: системно організована МД, розуміння ситуації взаємодії, наявність проекту, програми, плану та прогнозу наслідків дій.

Результати консультанта: уточнення змісту та поглиблення розуміння оперативних можливостей використовуваних схем та понять.

Відмінність СМД-консультування від традиційних психологічних підходів у тому, що консультант не займається аналізом глибинних переживань і мотивів клієнта. СМД-підхід розглядає свідомість як організованість мД, що змінюється у процесі реорганізації оргсхеми та оргформи організації мислєдіяльності.

Додаткові інструменти консультанта.

5. Поняття проблематизації. Війна активізує міграцію населення. Одна група людей, відчуваючи загрозу життю, змінює місце проживання у межах України.

Друга група переїжджає за кордон і опиняється у категорії біженців.

Люди з третьої групи ідентифікують себе з територією проживання, не можуть покинути її та переїхати. У результаті вони опиняються на окупованих територіях, під владою загарбників, втрачають суб'єктність та можливість самостійно планувати своє майбутнє.

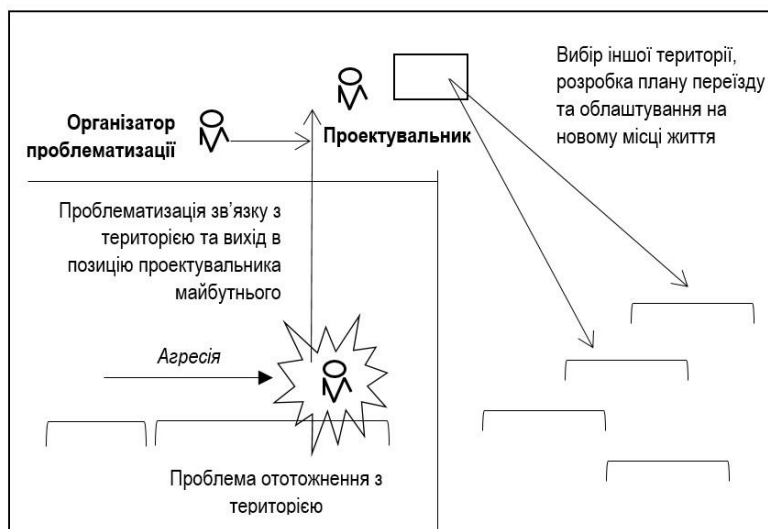
Причина проблеми полягає у нездатності деяких людей розототожнитися з територією проживання.

Завдання консультанта полягає в тому, щоб допомогти клієнту, який опинився перед небезпекою окупації, але не готовий прийняти рішення про переїзд, розрізнити себе і територію.

Для цього консультант має об'єктивувати проблему. Потім провести операцію розрізнення клієнта та території. У процесі її проведення клієнт вирішує проблему та відкриває шлях до можливості самостійно продумати своє майбутнє.

В результаті проблематизації клієнт усвідомлює себе не елементом території воєнних дій і не жертвою війни, а суб'єктом, який зайняв позицію, з якої може управляти майбутнім, вибирати територію, безпечну для проживання, планувати переїзд та організацію життя на новому місці.

Рис.3. Схема проблематизації.



6. Поняття ідентичності.

Людина не тільки діє, але й управляє своїми діями. Управляючий – глибинна онтологічна ідентичність людини.

Людина опиняється у проблемній ситуації коли втрачає цю ідентичність, втрачає позицію управлінця, перестає розуміти сенс того, що відбувається, і занурюється у негативний стан свідомості.

Щоб вийти з проблемного переживання, необхідно зустрітись з консультантом, пройти проблематизацію, відновити ідентичність і позицію управлінця. Іноді для клієнта достатньо провести розрізнення людини та об'єкта, з яким він ототожнений, використовуючи для цього лише мовні форми.

Якщо для вирішення проблеми комунікації виявляється недостатньо, консультант використовує метод схематизації. Процес відновлення ідентичності за допомогою схематизації відбувається за три дії.

У процесі першої дії проводиться проектування позиції управляючого проблемним переживанням. Друга дія полягає в тому, що клієнт подумки займає позицію управлінця. На третьому, він ототожнює себе з цією позицією, розглядає себе як управлінця, а управлінську мислєдіяльність, як свою сутність.

Найбільш складним є здійснення першої дії, проектування позиції управлінця. Вона включає чотири операції, що здійснюються на планшеті мислення.

Перша операція полягає у тому, що клієнт малює своє переживання на зовнішньому планшеті, об'єктивуючи та відчужуючи його від себе.

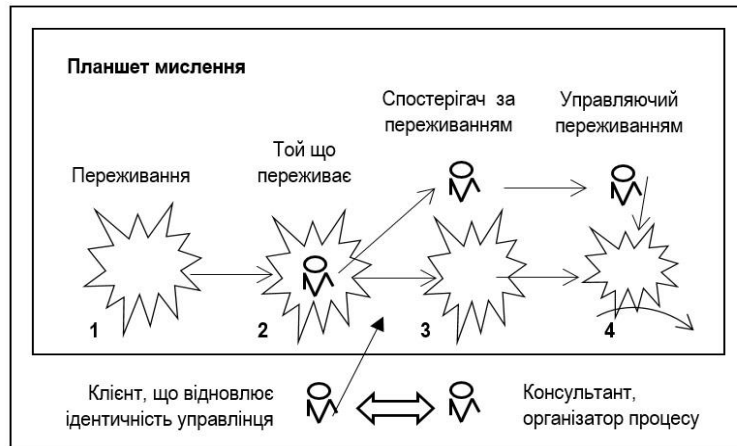
Під час другої операції в структуру переживання вписується фігура клієнта, завдяки чому на планшеті з'являється кентавр об'єкт - суб'єкт, що переживає.

В процесі третьої операції суб'єкт виводиться за межу переживання, в позицію спостерігача. Завдяки цьому переживання перетворюється в об'єкт спостереження, що не залежить від спостерігача і не впливає на нього.

Четверта операція полягає у введенні позиції управлінця переживанням. Одночасно с цим, переживання перетворюється з об'єкта спостереження на об'єкт оперування.

Клієнт здійснює ці операції на дошці мислення, а консультант організує його схемотехнічну діяльність.

Рис.4. Схема відновлення ідентичності управлінця.



Здійснивши першу дію, клієнт робить ще дві, що пов'язані з позиційним самовизначенням та ідентифікацією з позицією управлінця.

Результат ідентифікації полягає у відновленні здатності керувати та можливості трансформувати проблемне переживання у стан готовності до дій.

Основний принцип трансформації переживання є перифункціоналізація його у засіб вирішення того чи іншого завдання.

7. Поняття оргпроекування.

З методологічної точки зору мислить не людина, а мислення. Спочатку мислення створює оргпроект, що має багатопозиційний характер. А людина входить до однієї з позицій оргпроекту. Мисленева діяльність, що відповідає обраній позиції, починає створювати проекти майбутнього та перевіряти їх на реалізуємось.

Якщо мислення створює проект, що реалізується, то людина відчувається добре і впевнено.

Якщо ж проект не реалізується, то людина входить у негативний стан свідомості, відчуває небезпеку, переживає тривогу та страх майбутнього.

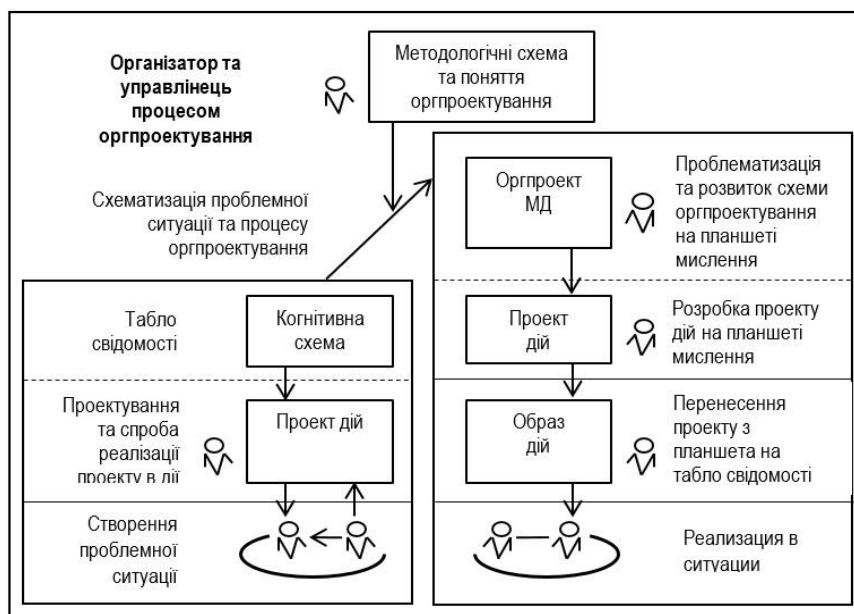
Метод оргпроекування. Щоб подолати проблемну ситуацію, необхідно змінити оргпроект.

Проблема у тому, що проект, що організує діяльність проектного мислення, зберігається у свідомості людини і не рефлектується. Щоб почати з ним працювати, оргпроект необхідно об'єктивувати, перенести з внутрішнього табло свідомості на зовнішній планшет мислення.

Вирішення завдання об'єктивації організується консультантом у кілька кроків. На першому кроці об'єктивується схема негативного майбутнього, що породжується проблемним проектом.

На другому кроці об'єктивується позиція, яку клієнт посідає ситуації і яка організує діяльність його проектного мислення. Позиція відображається на організаційній дошці. Будучи об'єктивованою, ця позиція критикується і проблематизується.

Рис.5. Схема оргпроекування.



На третьому етапі ставиться мета, спроектувати організаційно-діяльнісну схему, що відповідає складності розв'язуваної ситуації та інтересам клієнта. Розробляється оргпроект. Клієнт визначає, яку позицію в схемі оргпроекту він хотів би зайняти і самовизначається в ній.

Щойно клієнт займає позицію у структурі оргпроекту, мислення створює нову схему проекту майбутнього.

На четвертому етапі цей проект суб'єктивується. Це відбувається шляхом перенесення схеми проекту з планшета мислення на табло свідомості, та створення образу позитивного майбутнього.

Після завершення консультування та повернення клієнта у ситуацію, проект реалізується у дії.

8. Поняття розуміння.

Ключова причина виникнення проблемної ситуації пов'язана з тим, що людина втрачає розуміння сенсу того, що відбувається. Розуміння охоплює ситуацію і структуру її елементів, як цілісність.

Мислення, на відміну розуміння, поділяє ситуацію на фрагменти і розмірковує над ними. У зв'язку з цим, створені мисленням проекти та плани дій, не відповідають сенсу того, що відбувається, і породжують конфлікти та кризи.

Консультант повинен допомогти клієнту, який потрапив у проблемну ситуацію, відновити розуміння, здійснивши ряд кроків.

- Усвідомити, що відбулась заміна розуміння мисленням та його продуктами: знаннями, оціночними судженнями та емоційними переживаннями.

- Поставити завдання, поновити розуміння ситуації.

- Як спосіб відновлення використовувати метод онтологічного конструювання.

Конструювання дозволяє побудувати узагальнену схему суті ситуації взаємодії і, використовуючи її у якості оргпроект, зрозуміти, що відбувається, і що робити далі.

Якщо консультант працює з бійцем Збройних сил України чи Територіальної оборони, то він має позначити на схемі плацдарму війни чотири позиції.

У ситуації війни приймають участь кілька фігур. Кожна з фігур займає відповідну позицію та несе на собі часткове розуміння того, що відбувається.

Розуміння фігури, що займає позицію "Воїн", на країну якої напали і яка повинна відбити наступ загарбника. Розуміння фігури, що займає позицію "Ворог", що прагне захопити чужу землю і ресурси, що знаходяться на ній. Розуміння фігури, що займає позицію "Союзник" та підтримує фігуру, що займає позицію "Воїн".

Щоб побудувати цілісне розуміння того, що відбувається на плацдармі війни, клієнт повинен, використати метод мисленевої імітації: 1) послідовно зайняти кожну з позицій; 2) усвідомити різницю та взаємо додатковістю пов'язаних з ними смислів; 3) зайти в позицію того, хто "Розуміє" та інтегрувати всі часткові бачення в єдину смислову конструкцію.

Зазвичай, розуміння ситуації будується клієнтом лише з позиції "Воїн".

Дещо складніше йому зайти в позицію "Союзник", уточнити розуміння його інтересів та стратегій дій.

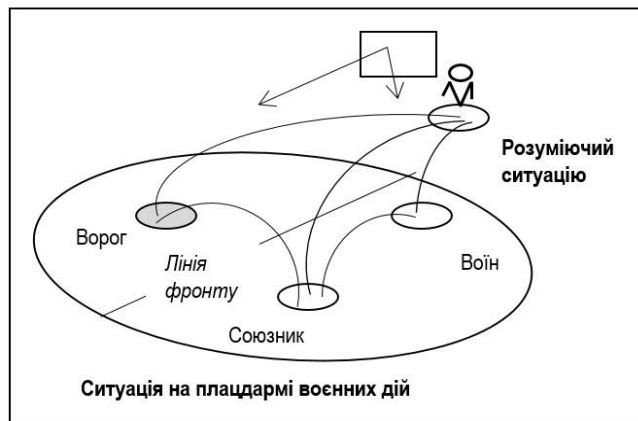
Важко увійти до позиції "Ворог". Фігура, що займає її, здійснила цілу низку агресивних дій, що викликають у клієнта справедливий гнів. Це призводить до того, що клієнт ненавидить і не приймає не лише фігуру ворога, а й позицію, яку той займає.

Проблема полягає в тому, що не можна зрозуміти того, чия позицію не можливо зайняти подумки.

Щоб клієнт міг увійти у позицію "Ворог", консультант повинен допомогти клієнту, відокремити фігуру ворога від позиції. Метод, який він для цього застосовує - проблематизація. Якщо вдається відокремити ворога від позиції «Ворог», то остання стає емоційно нейтральною та прийнятною. Клієнт може увійти до неї і зрозуміти справжній зміст цілей та специфіку стратегічного мислення супротивника.

Після цього консультант повинен організувати перехід клієнта на позицію "Той, хто розуміє ситуації в цілому".

Рис.6. Схема організації розуміння.



Зрозумівши сенс того, що відбувається в ситуації воєнних дій, клієнт може перейти в позицію "Стратег" і продумати стратегію своїх майбутніх дій. Оскільки стратегія буде створена з розумінням сенсу ситуації війни, їй буде відповідати успіх.

Перемога у війні супроводжує тих, хто володіє СМД-підходом, здатний будувати схеми ситуації, рухатися за позиціями, розуміти те, що відбувається в цілому і усвідомлено планувати, і здійснювати оборонні та атакуючі операції.

Схему організації розуміння можна розширювати. Наприклад, додати в до неї позиції "Біженець" та "Внутрішньо переміщена особа". І потім використовувати їх для уточнення розуміння відношення союзників до представників цих двох позицій та планування переїзду на нові території.

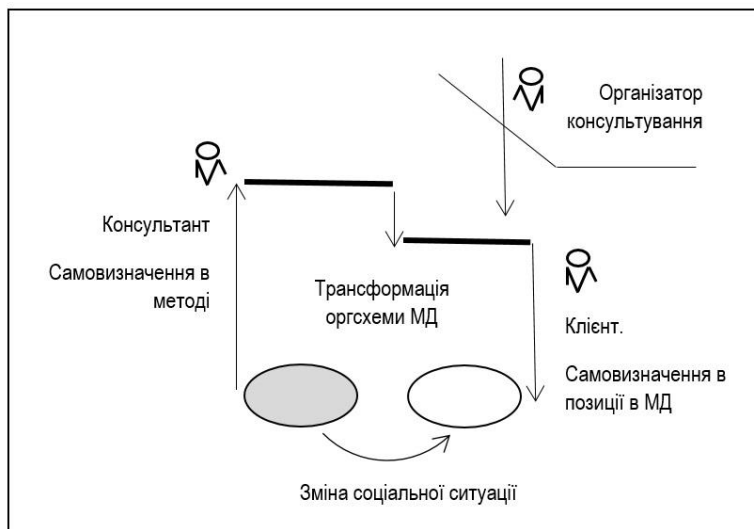
8. Поняття самоконсультування.

Якщо людина хоче займатися самоконсультуванням, вона повинна навчитися розрізняти і усвідомлено рухатися між позицією консультанта і клієнта.

У самоконсультуванні виділяється два етапи. На першому етапі людина має зайняти місце консультанта та самовизначитись у методі. На другому етапі, використовуючи засоби СМД-методології, працювати із собою, як із клієнтом.

- Слідкувати за станом клієнта.
- Помічати, коли клієнт входить у стан та ситуацію невизначеності.
- Організувати розробку проекту позиційної схеми ситуації взаємодії.
- Керувати позиційним самовизначенням клієнта у новій схемі.
- Контролювати дії клієнта у новій для нього позиції.

Рис.6. Схема самоконсультування.



Вміння розрізняти позиції консультанта та клієнта, з одного боку, та самовизначатись у методі, і у позиції в соціальної взаємодії, з іншого, дозволяють людині займати позицію організатора процесу самоконсультування.

Організаційна позиція дозволяє своєчасно помічати виникнення проблемних ситуацій та керувати процесом їх подолання.

Основні напрямки використання методологічних схем та понять:

- Навчально-розвиваючі семінари з підготовки СМД-консультантів.
- Сесії індивідуального проблемно орієнтованого консультування.
- Акти рефлексивно організованого самоконсультування.

Використані джерела

1. Щедровицкий Г.П. Методологический смысл оппозиции натуралистического и системо-деятельностного подходов // Избранные труды – М., 1995. – с. 143-154.

2. Дидковский С. В. Схема организации психологического консультирования // Электронный фаховий журнал Лабораторії нових інформаційних технологій навчання Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України / за ред. М.Л. Смульсон, Ю.Лотоцкая - Технології розвитку інтелекту, 2018 - Том 2, № 9(20) – Ел. Ресурс - http://psytir.org.ua/index.php/technology_intellect_develop/article/view/360