

Как поставить цели в терапии, когда клиент считает, что проблема в других людях.

Вопрос: Как бы вы установили поведенческие цели для клиента, который очень сосредоточен на конечной цели, такой как "Я хочу иметь лучших друзей" или "Я хочу, чтобы другие люди относились ко мне лучше /перестали меня подводить", – но клиент считает, что эти другие люди и есть проблема, и он нуждается в переменах и очень защищается от мысли, что он мог бы сделать что-то по-другому?

Ответ: Во-первых: большое одобрение и сопереживание трудностям клиента, а также признание того, насколько болезненными являются отношения. Затем, с большим уважением и состраданием, используя свою собственную естественную манеру говорить, вы могли бы сказать что-нибудь, что подчеркивает следующие моменты.

"Итак, есть довольно много способов, которыми мы можем работать вместе над этим... мы можем сделать любое или все из следующего:

1. Мы можем рассмотреть, как научиться новым навыкам справляться со всеми этими болезненными чувствами, а также заботиться о себе и поддерживать себя, когда вас обижают или подводят другие.
2. Мы можем рассмотреть навыки, помогающие справляться с межличностными конфликтами и трудностями, чтобы вы могли лучше справляться с конфликтами и напряженностью.
3. Мы можем посмотреть, как вы взаимодействуете в своих отношениях, и посмотреть, можно ли что-то сделать по-другому, чтобы они стали лучше, чтобы извлечь из них больше пользы.
4. Мы можем рассмотреть напористость, навыки ведения переговоров и общения, чтобы вы могли научиться более эффективно влиять на других людей.
5. Мы можем посмотреть, что вы уже пробовали делать, чтобы завести новых друзей, а затем изучить, можно ли что-то сделать по-другому, что могло бы сработать лучше для вас.
6. Мы можем подумать о том, чтобы научиться новым способам справляться со своим разочарованием, обидой, когда друзья реагируют не так, как вам хотелось бы, - чтобы вы могли справиться с этим лучше, быстрее преодолеть это, уменьшить количество страданий, которые это вам причиняет.

Нравится ли вам что-нибудь из этого?"

Если клиент не заинтересован ни в одной из этих вещей, вам нужно выяснить: "Итак, я не совсем уверен ... что вы надеетесь получить от нашей совместной работы? Как мы сможем определить, полезно ли это для вас?"