

Дмитрий Кондрашов



**Алгоритм
психологической
консультации**

Дмитрий Кондрашов

Алгоритм психологической консультации

<https://litres.ru/74594493>

SelfPub; 2026

Аннотация

Представлен чёткий, но гибкий алгоритм проведения психологических консультаций — с разбивкой на первую и последующие сессии. Читатель получает не просто список шагов, а продуманную структуру, которая помогает выстроить безопасную терапевтическую среду, грамотно собрать запрос и перевести расплывчатые жалобы в измеримые цели.

Особое внимание уделено этапам установления контакта и снятия тревоги на первой встрече: как правильно обозначить границы и правила работы, не напугав клиента, и как сформулировать терапевтический контракт, который даёт ощущение контроля и снижает неопределённость. Подробно раскрыты техники активного слушания, кларификации и резюмирования — с примерами фраз, которые можно сразу применять в практике.

Для последующих сессий предложен каркас, сохраняющий стабильность, но оставляющий пространство для гибкости: от

открытия встречи и связи с предыдущей темой до основной работы с проблемой и завершающей интеграции.

Содержание

Алгоритм психологического консультирования:	5
первая сессия и последующие	
Первая сессия	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Дмитрий Кондрашов

**Алгоритм психологической
консультации**

**Алгоритм психологического
консультирования: первая
сессия и последующие**

Первая сессия

Первая встреча — это фундамент. От неё зависит, вернётся ли клиент. Не техника, не метод — а то, как клиент почувствует себя в первые двадцать минут.

Этап 1. Установление контакта (3–7 минут)

Цель — создать безопасное пространство, в котором клиент сможет говорить свободно.

Что делать:

Встретить спокойно, без суеты. Улыбка — уместна, но не широкая, не «продающая». Спокойная, принимающая.

Назвать себя по имени. Спросить, как к клиенту обращаться. И дальше — использовать это обращение последовательно.

Коротко обозначить формат: «У нас сегодня — первая встреча. Мы познакомимся, я задам несколько вопросов, чтобы понять, с чем вы пришли. Если что-то будет дискомфортно — говорите, мы остановимся».

Не начинать с «Что вас привело?» в первую же секунду. Дайте человеку 30–60 секунд на то, чтобы выдохнуть, осмотреться, привыкнуть к кабинету.

Чего избегать:

Избыточной формальности («Пройдите, присаживайтесь

на указанное место»).

Сразу браться за проблему — это пугает.

Излишней теплоты и «обнимашек» — клиент ещё не готов к близости.

Этап 2. Снятие тревоги и объяснение правил (3–5 минут)

Цель — снять неопределённость. Неизвестность тревожит больше, чем плохая известность.

Что проговорить:

Конфиденциальность. «Всё, что мы обсуждаем, остаётся между нами. Исключения — угроза жизни (своей или чужой), участие несовершеннолетних — в этих случаях я обязан действовать по закону. Об этом я предупреждаю сразу».

Длительность. «Встреча длится 50–60 минут. Это не случайно — мозг устаёт, и последние 10 минут обычно уже непродуктивны».

Структура. «Сегодня я буду задавать больше вопросов, чем обычно. На следующих встречах вы будете говорить больше, а я — меньше».

Право клиента. «Вы можете не отвечать на любой вопрос. Вы можете остановить разговор. Вы можете встать и выйти. Это ваше право».

Этап 3. Сбор первичной информации (15–20 минут)

Цель — понять запрос, контекст, ресурсы клиента.

Базовые вопросы (адаптировать под человека, не задавать списком):

Запрос. «С чем вы пришли? Что беспокоит?»

Длительность. «Когда это началось? Что было раньше — до того, как это появилось?»

Контекст. «Что происходит в вашей жизни сейчас — работа, отношения, семья, здоровье?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.