

УДК 336.115

А.А. Земцов

## ОПЫТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПОМОГАЮЩИХ ПРОФЕССИЙ В АРХИТЕКТУРЕ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЕВ

Сейчас каждый человек вынужден самостоятельно решать многие из тех вопросов, ответственность за решение которых раньше брало на себя общество.  
*Карл Роджерс [12. С. 18]*

*Рассматриваются основные положения психологических помогающих профессий для разработки требований к эффективной системе финансового консультирования домохозяев.*

**Ключевые слова:** финансы домохозяйств, помогающие профессии, супервизия, финансовое консультирование домохозяев, финансовые консультации.

В данной работе описывается, конструируется и развивается область, которая относится к окружению домохозяйств, – сфера консалтинга, квалифицированной помощи при осуществлении домохозяйством своего жизненного пути, причем преобладают формальные, «консультационные» стороны, а не содержательные.

Как сказано в классической работе Карен Хамилтон «Инвестирование, пенсионирование и планирование наследства» (буквальный перевод с английского), «каждый человек занимается финансовым планированием, не всегда осознавая это». Тем не менее часто бывает предпочтительнее обратиться к профессионалам для получения помощи [20. С. 14]. Понятие «помощь» не самое применяемое в классических финансах, что не должно относиться к ФДХ, к пространству их существования. Помогающее поведение (оказание помощи) – предоставление непосредственной помощи кому-то, кто в ней нуждается. Этот термин употребляется для обозначения ситуаций, когда поведение не включает в себя никаких жертв, реальных или потенциальных, со стороны помогающего. Следует различать с альтруизмом. Помогающие профессии: собирательно – все те профессии, теории, исследования и практика которых сосредоточиваются на помощи другим, выявлении и решении их проблем и расширении знания относительно дальнейших человеческих возможностей в этом отношении. К этому классу относятся медицина (в широком смысле),

психиатрия, клиническая психология и различные специализированные области, такие как образовательная и школьная психология, социальная работа, исследования речи и слуха и т.д. [29. Т. 2. С. 80].

«Альтруизм. 1. Большая значимость благополучия, счастья, интересов или даже выживания других по сравнению с собственными. 2. Поведение, направленное на обеспечение безопасности, удовлетворение интересов или улучшение жизни других при одновременном подвержении опасности себя.

Первое значение более общее и чаще используемое; оно обозначает и принцип, и действие» [Там же. Т. 1. С. 35–36].

Таким образом, помогающие профессии монетизируют помогающее поведение и осуществляются профессионалами в конкретной сфере. Профессионалами принято называть людей, получающих основной доход от решения задач, требующих наличия компетенции, опыта и специального образования [32. С. 105].

В РФ финансовое консультирование, как собственно и другие отрасли консультирования индивидов (домохозяев), находится в зачаточном состоянии (см. [35]). Обратимся к опыту развитых стран и более продвинутых сфер.

Словари трактуют термины «консультант», «консультация», «совет» достаточно схоже:

[22]. Совет 1. Наставление, указание, предложение, как поступать.

Советник 1. Тот, кто дает советы; советник. 2. Название некоторых должностей, а также лиц, занимающих эти должности. 3. В составе названий гражданских чинов разных классов (по Табели о рангах), название лиц, имевших эти чины. Советница, женск., к советник (в 1-м знач.). 2. Жена советника (в 3-м знач.). Советовать 1 (сов. посоветовать). Давать какой-либо совет (в 1-м знач.), рекомендовать что-либо сделать, как-либо поступить. 2. (с отрицанием «не»: не советовать) предостерегать от чего-либо, рекомендовать не делать чего-либо. 3. устар. советоваться. Советоваться 1. Просить у кого-либо совета (в 1-м знач.); 2. Обмениваться мнениями между собой; совещаться.

Советник. Тот, кто советует, дает советы (в 1-м знач.). Советчица, женск., к советчик.

[22. Т. 2]. Консультант – лицо, дающее консультации по вопросам своей специальности [от лат. Conmltans, consultantis – советующий]. Консультация 1. устар. обсуждение какого-либо вопроса специалистами. 2. Совет специалиста по какому-либо вопросу. 3. Учреждение, оказывающее помощь посредством советов специалистов по каким-либо вопросам [от лат. Consultatio – совещание]. Консультирование – действие по знач. глагола консультировать. Консультировать 1. Давать консультацию (во 2-м знач.); быть консультантом. 2. То же, что консультироваться. Консультиро-

ваться. Советоваться со специалистом по какому-либо вопросу.

[23]. Консультант – специалист, дающий консультации (во 2-м знач.) ПРИЛ. Консультантский.

Консультация 1. Совет, даваемый специалистом. 2. Учреждение, дающее такие советы. 3. Дополнительная помощь преподавателя учащимся в усвоении предмета. Консультировать – давать консультацию (во 2-м знач.). Консультироваться – советовать со специалистом по какому-нибудь вопросу [Там же. С. 298]. Совет 1. Мнение, высказанное кому-нибудь по поводу того, как ему поступать, что сделать; наставление, указание.

Совместное обсуждение чего-нибудь, совещание для такого обсуждения. Название различных коллегиальных органов. Согласие, дружба (устар.). Совет да любовь. Советник. 1. Название некоторых должностных лиц, а в царской России некоторых гражданских чинов и лиц, имеющих такие чины. 2. То же, что советчик (устар.). Советовать. Давать совет (в 1-м знач.). Советы. Советоваться – просить у кого-нибудь совета (в 1-м знач.). Советчик – тот, кто советует, дает советы (в 1-м знач.) [23. С. 766–767]. Эксперт: специалист, дающий заключение при рассмотрении какого-нибудь вопроса. Экспертиза – рассмотрение какого-нибудь вопроса экспертами для вынесения заключения [Там же. С. 941].

[24]. В словаре синонимов консультироваться – см. советоваться [23. С. 199]. Совет 1. Рекомендация, указание. Советник см. советчик. Советовать, давать (или подавать) совет (или советы), рекомендовать. Советоваться 1. просить совета у специалиста: консультироваться. Советчик или советник. Совещаться, советоваться, держать совет [24. С. 504]. Эксперт – см. знаток. Знаток, ценитель; специалист, спец (разг.). Дока, мастак (прост.) / официальный: эксперт [Там же. С. 170].

[25] Омоним – слово, совпадающее по звучанию... или разные слова, совпадающие по своему внешнему облику. Совет. Совет 1. Англ. Advice, фр. conseil, нем. Rat, Ratvchlag. Советовать, советовать, советник, советчик, советчица.

Давать, последовать – у. Совет II [Еу. к советы] Англ. Soviet, фр. Soviet, нем. Rat. Советский, советизация. советизировать [Там же. С. 301].

[26] Вет, только др.-русск. «совет, договор». Сюда же ответ, привет, обет, совет, вече, ответить, отвечать, завещать и т.д.

Родственно лит. «сужу, обсуждаю, полагаю», др.-прусск. «мы говорим, говорить» [26. Т. 1. С. 305].

Консультант. Вообще любой специалист, который консультирует и дает советы. Кон-

сультация – в медицине и клинической психологии – установление диагноза и составление плана лечения совместными усилиями двух или более клинических врачей. Консультирование – общий термин, который используется для обозначения различных процессов интервьюирования, тестирования, руководства, советования и т.д., разработанных для того, чтобы помочь индивиду решать проблемы, планировать будущее [29. Т. 1. С. 370]. За рабочее примем определение Р. Ребера: есть индивид, решающий проблемы, в том числе планирующий, и есть тот, кто ему в этом помогает, – консультант. В российской действительности консультирование характеризуется рядом особенностей, что показывает анализ названий диссертаций в данной сфере [35]: 1. Неравномерное распределение диссертаций по субъектам – в основном это юридические лица. 2. Труднообъяснимый выбор отраслей. 3. Практическое отсутствие диссертаций о консультировании физических лиц в экономике.

Так как нас прежде всего интересует консультирование индивидов (физических лиц, личностей и т.п.), кратко выделим особенности консультирования организаций. Два основных подхода: первый – любая форма оказания помощи в отношении содержания, процесса или серии задач, при которых консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответствен за это, консультанты являются помощниками или пособниками, такая помощь может оказываться лицам, выполняющим самую разнообразную работу. Второй рассматривает консультирование как особую профессиональную службу и выделяет ряд характеристик, которыми она должна обладать, т.е. управленческое консультирование – это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений [19].

Эти два подхода дополняют друг друга. Управленческое консультирование можно рассматривать либо как профессиональную службу, либо как метод, обеспечивающий практические советы и помощь. Консультанты действуют как связующее звено между теорией и практикой управления. «Консультанты в основном дают советы. Это означает, что они используются не для того, чтобы руководить организацией или принимать деликатные решения от имени менеджеров. Они – советники и не обладают непосредственной властью принимать решения об изменениях и претворять их в жизнь. Они отвечают лишь за качество и законченность совета, клиенты несут всю ответ-

ственность, которая проистекает из его принятия. Консультирование – независимая служба, финансово, административно, политически, эмоционально [Там же. С. 16–18]. Я всего лишь консультант – не я принимаю решение, я только обеспечиваю процесс принятия соответствующего управленческого решения клиентом, и моя задача заключается лишь в том, что я должен предоставить максимум достоверной информации для принятия самостоятельного взвешенного, рационального и обоснованного решения [37. С. 133].

Существенный момент, объективно повышающий ценность сферы консалтинга<sup>1</sup>, – процесс индивидуализации, воплощающийся в культуре индивидуализма, постепенно становящийся актуальным и для РФ. «Под действующими законами культуры индивидуализма следует понимать такие, которые поддерживают, а при необходимости корректируют определенный жизненный опыт индивида, то есть – ощущение себя свободным и ответственным за свою жизнь».

4 тезиса касаются процесса развития индивидуализации:

1. Связан с оценкой последствий распада пуританского уклада общества и появлением так называемого «нового индивидуализма» – индивидуализма нового среднего класса.

2. Специфическая двусмысленность условий для индивидуального самопознания, созданных в ходе рационализации общества. Индивид выступает в двух ролях – роли субъекта, выбирающего упорядоченную и осознанную жизнь, и роли объекта собственных поступков, наступает коренное раздвоение личности индивида.

3. Касается изменения принципа интеграции общественной системы. Переход от культуры религии к культуре здоровья – это и масштаб, и следствие процесса рационализации жизни. Смысл существования в «расколдованном» обществе сводится к планированию и оценке возможности адаптации к нему. Страсть, с которой прежде изучались далекие континенты и другие культуры, сменилась теперь страстью к изучению собственного внутреннего мира.

4. Определение характера и последствий процесса культуризации различных слоев общества. Решающее значение в определении принадлежности к новому среднему классу имеют жизненная ориентация и стиль жизни индивида [28. С. 12–21].

В работе Т.С. Баджа (цит. по [2]) описана эволюция финансового консультанта от «финансового продавца» к «агенту жизненных перемен», который должен тонко чувствовать, как переплетены жизнь и финансы клиента. Работа в нетрадиционном для нас поле исследований –

управление финансами богатых семей. В ситуации, которая отличается от традиционной (где домохозяева, управляющие своими финансами, иногда, обращаясь к финансовым консультантам, и сами управляют своим жизненным путем), «новые» финансовые консультанты привлекаются к более тесному участию в разработке жизненного пути домохозяйства и его осуществлению. Другими словами, «новый финансовый советник работает в другом бизнесе – бизнесе изменения жизни». Причина этого:

– Рост межпоколенческих трансфертов, объемы которых изменяются триллионами долларов. Эти крупномасштабные тенденции ведут к очень личным, очень сложным решениям, для принятия которых привлекаются батальоны финансовых советников, которые изо всех сил стараются играть роль семейных педагогов и помощников.

– Популяризация финансовых продуктов вынудила советников дифференцировать себя в основе услуг, природа которых спутывается со все более и более личными финансовыми вопросами, имеющими высокую эмоциональную окраску.

– Клиентов с высоким собственным капиталом трудно найти и легко потерять, они оказывают давление на советников, углубляясь в аспекты, не относящиеся только к работе с финансовым продуктом.

– Другие эксперты: психологи, врачи и священники – плохо подготовлены к обсуждению денег и финансов, хотя они регулярно сталкиваются с ними в своей работе [2. С. 5].

В достаточно эмоциональной форме автор, опытный финансовый советник и их наставник ставят проблему: как подготовить финансового советника к решению психологических вопросов (сделать его психологом), так как психологи плохо финансово подготовлены. Вопрос, не проще ли подготовить психологов к решению финансовых проблем, не ставится. Чтобы понять смысл дилеммы, обратимся к работе Дж. Хиллмана [7], по мнению которого, основой каждой профессиональной сферы является «корневая метафора»: «Все мы, независимо от признания, действуем исходя из определенных корневых метафор. Эти мыслительные модели лежат в основе нашего поведения и определяют способ, с помощью которого мы рассматриваем проблемы, встречающиеся в нашей профессиональной деятельности. Эти метафоры представляют собой не столько тщательно разработанные сознательные установки, сколько полусознанные, укоренившиеся в структуре самого психического. Мы не можем выбрать и отбросить корневые метафоры по собственной воле. Они традиционны, передаются из поколения

<sup>1</sup> В дальнейшем под консалтингом всегда понимается консалтинг индивида.

в поколение самими представителями профессии, и когда мы беремся за решение профессиональной задачи, то выступаем в архетипической роли. Управляющая установками социолога корневая метафора – это общество. Для него общество – это живая реальность» (С. 82–83). У психологов другая метафора: «Аналитик полагает, что поведение имеет содержательную «изнанку» и что, добравшись до внутреннего аспекта проблемы, он сможет понять ее значение. Этот подход – психологический, то есть душа его первая предпосылка или корневая метафора. Корневая метафора аналитической точки зрения заключается в том, что человеческое поведение можно понять, поскольку оно обладает внутренним смыслом. Внутренний смысл – это страдание и переживание. Аналитик понимает эти состояния через сочувствие, симпатию и инсайт. Все эти термины составляют повседневный язык аналитика, образуют контекст для его корневой метафоры и являются ее выражениями» (С. 102–104). «Душа – многозначное понятие, не поддающееся никаким определениям, как и все основные символы, лежащие в основе корневых метафор в различных системах человеческой мысли» (С. 107).

Следовательно, фундаментом метафоры является символ или неопределяемое многозначное понятие. Естественно, в силу неоднородности науки, взгляды ее представителей различаются весьма существенно в отношении ее центрального символа.

Существует корневая метафора и в экономике. По мнению Пола Хейне, «экономический образ мышления – скорее подход, чем набор уже готовых инструментов, как говорил Дж. М. Кейнс: экономическая теория является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогающая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям» [21. С. 23]. Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая все остальное. Прежде всего экономическая теория фокусирует внимание на том, как люди делают выбор (С. 27). Тесно связан с проблемой выбора и тот акцент, который теория делает на индивидуума. Экономической теории свойствен акцент на рациональность. Все общественные взаимодействия можно трактовать как рыночные процессы (С. 28–29). Смотреть на вещи с точки зрения экономиста – это значит систематизировать хорошо известные всем явления с помощью таких понятий, как спрос, альтернативная стоимость, предельный эффект и сравнительная выгода; экономисты знают, как разные вещи связаны между собой. Экономическая наука позволяет нам лучше понимать то, что мы видим, более последовательно и логично размышлять о широком круге сложных обществен-

ных взаимосвязей (С. 699). В целом ясного решения у П. Хейне нет.

В сфере финансов как системе человеческой мысли есть своя корневая метафора. По мнению авторов «нового полгрэйва», «на протяжении последних десятилетий экономическая наука обрела несколько большее единство, по крайней мере, со следующей точки зрения. Различные сферы конкретных эмпирических исследований, которые ранее представлялись разрозненными и описательными, превратились в превосходные образцы прикладных экономических дисциплин. В этих дисциплинах изобретательно используются методы, позволяющие проникнуть за пределы поверхностных явлений, – методы, почерпнутые из самой сердцевины теорий стоимости».

«Финансовая экономическая теория» – сегодня это стройная с логической точки зрения область прикладной экономической теории; среди прочих аналитических инструментов она смогла блистательно использовать теорию стоимости для того, чтобы разобраться в реальных механизмах финансовых рынков [33]. Итак, основа финансовой теории – «теория стоимости». На наш взгляд, более предпочтительна позиция М. Аглиетты – А. Орлеана: «Деньги являются не следствием рынка, а условием его существования. Деньги – не только и даже не столько экономическое благо. Они в определенном смысле отражают общество в целом [34. С. 10–11]. Следует порвать с теорией ценности и заменить ее анализом денег как процесса, благодаря которому товарные общества структурируются и приходят к устойчивому состоянию. Говоря схематично, экономисты привыкли рассматривать цену исходя из стоимости, в то время как ее основание нам надо искать в деньгах. «Стоимость versus деньги» – такова, на наш взгляд, основная теоретическая альтернатива» (С. 27). Иначе говоря, нет никакого смысла стремиться понять то, что «стоит за деньгами». Это вне компетенции экономиста. Деньги – базовый институциональный факт, определяющий область анализа экономиста. Они являются ничем иным, как названием, даваемым правилу социальной игры, в которую играют экономические агенты (С. 39). Другими словами, деньги и есть корневая метафора финансистов (экономистов).

Случай денег действительно уникален. Они занимают центральное место в объяснении инструментализации и рационализации современной жизни [36. С. 281]. По мнению В. Зализер, деньги никогда не были ни культурно нейтральны, ни социально анонимны. Они прекрасно умеют «подрывать» ценности и прерывать социальные узы в числа. Однако ценности и социальные отношения оказывают на деньги обратное воздействие, наделяя их своим смыслом и укладывая их в рамки социальных схем [patterns]. «Несмотря на принципиальную подвижность денег [transferability], люди всеми силами стараются встро-

вить их в определенное время, место и социальные отношения» (С. 52).

«Я предлагаю альтернативную, дифференцированную модель денег, показывающую, как они постоянно формируются и переформируются посредством множества сетей социальных отношений и смысловых систем». Концепция множественных денег: у этих предметов нет никаких общих физических черт; они квалифицируются как особые деньги потому, что так их используют и такое значение им придают люди из-за тех различий, которые они отражают в повседневной социальной жизни. Как проводятся различия между множественными деньгами? Существует множество различных способов: ограничение использования денег, контроль за их распределением, изобретение ритуалов их вручения, изменение их внешнего облика, выделение конкретного места для хранения определенных денег, наделение конкретных сумм особым смыслом, указание, кто может использовать определенные деньги, целевое обозначение источников денег. Действительно, общепринятая практика составления бюджета служит примером целевого распределения денег: разделение средств между организациями, правительствами, индивидами или домохозяйствами осуществляется по различным статьям, каждая из которых имеет свои правила расходования (С. 53–55, 66). Множественные деньги важны как мощные, зрелые символы определенного рода социальных отношений и смыслов. Но важны они не только поэтому; они непосредственно влияют на социальные практики (С. 278).

Совершенно не случайно первый элемент финансовой структуры ДХ – доходы. Причем одинаково важна их количественная сторона, так как она определяет доступность – недоступность всего и ту финансовую логику, которой будут руководствоваться ДХ: как ДХ «бедные» – социальные финансы, или как ДХ среднего класса (на которых и рассчитан курс ФДХ), или ДХ богатые, высшего класса, финансовая мощь которых позволяет перекладывать большую часть проблем на советников [2]. Качественная сторона показывает собственно, источник доходов:

\* деятельность домохозяйина, в том числе трудовая, предпринимательская (несколько форм);

\* доходы от собственности, частично пересекающиеся с предпринимательской деятельностью;

\* перераспределение внутри ДХ – алименты, алиментарная помощь (и внутри расширенного ДХ);

\* выплата из внебюджетных и других фондов;

\* другие.

Качественная сторона собственно трансформируется в конкретную доходную позицию [15–18]. Мы выделили 32 доходные позиции. В свою очередь, доходная позиция включается в жизнен-

ную позицию личности<sup>1</sup>, которая определяет финансовое и иное поведение человека. Но денежные доходы – только начало финансового (денежного) цикла ДХ. Они исполняются в расходах, определяя вторую составляющую ЖПЛ – смысл жизни (прежде всего, конечно, в финансовом аспекте), который мы понимаем как приоритеты расходных статей (в общем-то только необязательных расходов – для неразгильдяев).

Между доходами и расходами может быть еще одна остановка денежного потока – резервы, отсутствие которых самым негативным образом влияет на финансы ДХ в условиях любых отклонений от обычного течения жизни (чрезвычайных событий).

Таким образом, деньги как ключевая метафора финансов пронизывают всю их структуру, приводя к довольно специфическому взгляду на обыденные вещи: так, в курсе ФДХ мы понимаем расходы на ребенка до 18 лет как внутренние алименты его родителей (иногда и внешние, при деструкции домохозяйства), расходы от 19 до 23 лет – как алиментарную помощь (наличие согласия). Очень сложной и многоаспектной является проблема финансового рождения (отделения) взрослого «ребенка», требующая специального рассмотрения.

Для более детального представления содержания процесса консультирования, включающего консультанта, клиента и отношения между ними, обратимся к структуре личности, в юнгианской традиции [15]. Основные структурные элементы: ЭГО, ПЕРСОНА, КОМПЛЕКСЫ, АНИМА/АНИМУС, ТЕНЬ, САМОСТЬ. Для общего понимания достаточно двух первых элементов. Повторим следующие характеристики. Выделим: «ЭГО – топографический, динамический и энергетический центр, центр принятия решений и свободной воли, мобилизует физическую и эмоциональную энергию, необходимую для выполнения задания. Оно – руководитель, который устанавливает приоритеты внутри и вне себя» [31. С. 29]. ЭГО имеет строение, важное для понимания обучения и консультирования: «структура ЭГО – центр – личность № 1, врожденное ядро, Я, а оболочка – личность № 2, культурно-приобретенный слой, который увеличивается со временем» [Там же. С. 29, 32]. Таким образом, в ходе обучения, получения опыта, самообразования объем знаний (информации) в оболочке увеличивается. Следовательно, ЭГО может выбрать одну из стратегий обогащения своей оболочечной части: путем обучения, в том числе консультирования, используя посторонних, или самообучения, возможности которого в современных условиях многократно возросли: «...сегодня технологии дают уникальную возможность учиться очень быстро тому,

<sup>1</sup> ОЖПЛ.

что нам необходимо именно сегодня, и при этом без отрыва от работы. Курсы лучших университетов мира доступны каждому. Надо определить ваш главный вызов на сегодняшний день. Главный вызов будет один. Определив свой главный вызов, уже легко составить самообразовательный рецепт, который будет помогать этот вызов принять и пройти. Если задать целью, можно изучить основные предметы месяца за три, вместо естественного набора опыта, который занимает год – полтора» [13].

Персона – обладает значительной автономией и не находится под полным контролем ЭГО [31. С. 120], между развитием ЭГО и персоны коренится источник фундаментального конфликта [Там же. С. 127]. Структурно персона состоит из множества ролей. По Реберу, это «модель поведения, включающая некоторые права, обязательства и обязанности, которые ожидаются от индивида, которым его обучают и поощряют выполнять в данной социальной ситуации» [29. С. 208]. Можно говорить о двух основных способах постижения роли: обучение, т.е. целенаправленное формирование суммы ролевых свойств, их пользование, корректирование; метод проб и ошибок, «нащупывание» нужных ролевых свойств, их использование, отмена в некоторых случаях. Второй способ имеет особенность – может не хватить времени на овладение ролью (отчисление студента из-за задолженности) или терпения у получателя ролевых услуг. Подробнее см. в [15. С. 6–11].

О финансовой грамотности: грамота. 1. Начальные сведения чтения и письма; умение читать и писать. Грамотность. 1. Умение читать и писать. Перен. Наличие соответствующих знаний в какой-либо области. 2. Свойство по прилагательному «грамотный». Грамотный. 1. Умеющий читать и писать. Перен. Обладающий необходимыми сведениями, знаниями в какой-либо области; сведущий. Грамотный инженер. (А.З. – грамотный финансист). 2. Не содержащий грамматических и стилистических ошибок [22. Т. 1. С. 342–343]. Собственно, слова грамота, грамотность, грамотный в прямом значении: начальные сведения чтения и письма; умение читать и писать. В переносном значении: обладание необходимыми сведениями, знаниями в какой-либо области, сведущий. По нашему мнению, относится к специалисту в какой-либо сфере – грамотный финансист (аналогия). Следовательно, финансовая грамотность в прямом смысле относится к первичным финансовым знаниям, базовым, структурно – к ЭГО-2, приобретенные знания. Если же речь идет о составной части персоны, о финансовой роли, то здесь необходимы более конкретные знания, которые, в свою очередь, покоятся на базовых знаниях ЭГО. Но если финансовая роль не является для человека профессиональной, он нуждается в определенных знаниях для принятия

конкретных решений, другими словами, ему необходим консультант. Здесь следует отметить обстоятельство: чтобы принять (отвергнуть) помощь консультанта (его совет) осознанно, грамотно (во втором, переносном значении), необходима определенная система знаний, так называемые менеджерские знания – о предмете в целом, его частях, их взаимосвязях; это могут быть какие-либо положения (нормативы) типа: кредит надо возвращать; размер долга не более определенного процента дохода и т.п. То есть грамотный человек имеет начальные знания о системе финансов, а грамотный финансист (домохозяин) способен правильно отнестись к совету грамотного финансиста (профессионала). Следовательно, необходима целенаправленная система подготовки (образования) домохозяина, как минимум включающая две основных части.

Весьма удачно можно применить термин «человеческий метакapитал» – способность личности управлять развитием и использованием своего собственного человеческого капитала. Опираясь на свой человеческий метакapитал, люди занимаются самообразованием в выбранных областях, планируют и получают образование в соответствующих учреждениях, осмысленно и целенаправленно развивают те или иные качества своих познавательных процессов, физическую тренированность, поддерживают и укрепляют здоровье и т.д.» [27. С. 76]. Представим структуру персоны и ЭГО в аспекте финансовой деятельности (рис. 1).

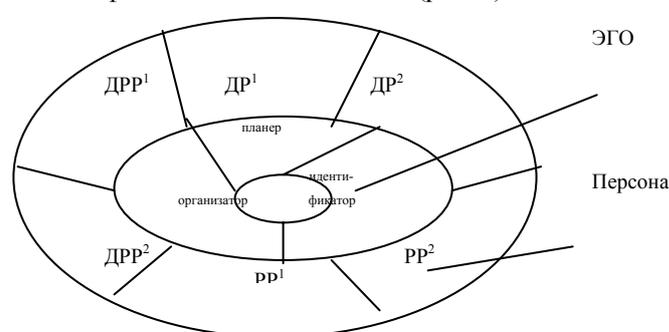


Рис. 1. Структура блока личности ЭГО – персона в финансовом аспекте

Итак, ЭГО имеет часть А – врожденную и часть Б – приобретенную и 3 основные функции, без которых целенаправленная деятельность невозможна: Планер (планировщик) – определяет цели для достижения, инструменты, т.е. роли, которые необходимы для этого, ресурсы. Организатор – объединяет имеющиеся ресурсы во времени и пространстве, создавая реальные возможности для действий. Идентификатор – решает, какая роль сейчас и потом будет исполняться (исполняется), какую роль можно убрать, а какую, наоборот, создать или развить. Двухчастная структура ЭГО означает отсутствие задатков (способностей) у некоторых как для отдельных, так и для всех функций. Персона структурно состоит из ролей: РР – расходные роли, ДР – доходные роли; ДРР – доходно-расходные роли (подробнее см. в [36]).

Говоря о сферах консультирования, наиболее развитой является психологическая, структура которой очень сложна. С одной стороны, на эту сферу претендуют медики, с другой – психологи (психотерапевты), позиция которых определяется их теоретическим подходом. Ряд замечаний К. Роджерса:

а) В любом психотерапевтическом процессе консультант играет весьма важную роль, являясь его неотъемлемой частью. То, что он делает, взгляды, которых он придерживается, представление о себе и видение своей роли в консультативном процессе – все это по-своему влияет на терапию. Базовые мировоззренческие установки человека (которые могут совпадать или не совпадать с декларируемыми или убеждениями) определяют то время, которое ему потребуется, чтобы стать успешным и квалифицированным специалистом. Первостепенное значение здесь имеют убеждения консультанта, касающиеся ценности и значимости личности человека вообще [12. С. 36–37].

б) Любому терапевту необходимо отдавать себе отчет в том, что предсказать заранее, какое воздействие та или иная консультация окажет на клиента, бывает очень трудно, порой практически невозможно и всегда совершенно бессмысленно для терапии (С. 135).

в) В большинстве случаев удержание локуса ответственности на клиенте является более терапевтическим (С. 170).

г) В целом терапию можно охарактеризовать как процесс научения. В процессе терапии клиент познает новые грани своей личности, находит и осваивает новые способы взаимоотношений с окружающими, приобретает новые способы поведения (С. 181). Мы не можем непосредственно обучать другого человека; мы можем только способствовать его обучению (С. 368).

Проанализируем классическую работу Р. Мэя [1] в аспекте рассмотрения консультирования в целом. Он выделяет 3 блока: А) личность клиента; Б) личность и роль консультанта; В) процесс консультирования.

А. Важнейший пункт: одновременное наличие двойственных сторон личности: постоянной и переменной: «Существует определенное постоянство личности, которое сохраняется благодаря склонностям, запечатленным глубоко в бессознательном индивида и опирающимся на его прошлый опыт. Личность никогда не бывает статичной. Она живет и изменяется, она – пластична, изменчива и многообразна» (С. 20). Основопологающее требование Р. Мэя: сознательное определение личности клиента:

«Что такое человек? С этого вопроса должно начаться наше конструктивное обсуждение, так как эффективность процесса консультирования зависит от нашего понимания того, что именно представляет собой этот человек» (С. 33–34). По сути, он вы-

деляет 2 пути создания образа личности: сознательный, на основе полученной информации, и бессознательный, путем делегирования этой задачи бессознательному консультанта: «Мы должны начать с определения понятия личности. Если консультант сознательно пренебрегает этим, значит, он сформулирует это определение бессознательно. Мудрый консультант не станет полагаться в этом вопросе на причуды своего бессознательного, а сознательно и трезво составит образ личности» (С. 34). Основное правило для консультанта: гипотезы о личной модели индивида необходимо строить лишь на совокупности множества различных факторов (С. 84). По его мнению, личность характеризуется независимостью, индивидуальностью, социальной интеграцией и духовным напряжением, или: личность – это актуализация жизненного процесса в независимой индивидуальности, которая социально интегрирована и обладает духовным напряжением (С. 34).

Психоанализ показал, что мы должны принимать во внимание гораздо больше аспектов, нежели только сознательное ЭГО. Этот бедный «генерал» пребывает, мягко говоря, в незавидном положении, поскольку находится под натиском инстинктивных сил, исходящих из ИД (бурлящий в бессознательном котел страхов, инстинктивных склонностей и всевозможного психического содержимого), а также под давлением внешнего мира и супер-ЭГО (совесть) (С. 37). Один из основных постулатов психотерапии вообще заключается в том, что пациент рано или поздно должен принять ответственность за себя (С. 39). Итак, компоненты:

1) обладание способностью к творчеству – которое синонимично свободе – является главным обоснованием личности человека... задача консультанта состоит в том, чтобы подвести клиента к принятию ответственности за собственное поведение и за то, что он делает со своей жизнью (С. 41);

2) индивидуальность человека. Задача консультанта состоит в том, чтобы помочь клиенту обрести свое подлинное «Я», а затем помочь ему обрести мужество быть этим «Я» (С. 50);

3) социальная интеграция. Задача консультанта – помочь клиенту с готовностью принять на себя социальную ответственность, вселить в него мужество, которое освободит его от навязчивого чувства неполноценности, и помочь ему направить свои стремления на социально полезные цели;

4) духовное напряжение. Окончательная целостность человеческой личности не является ни возможным, ни желательным состоянием. То, к чему мы стремимся, – это установление нового и конструктивного баланса напряжений, а не некая абсолютная целостность. Задача консультанта – направляя клиента к освобождению от нездорового чувства вины, помочь ему мужественно принять и стабилизировать то духовное напряжение, которое изначально присуще его природе (С. 64).

Б. Личность консультанта. Стабильность личности является важным условием консультирования – консультант в своей деятельности опирается только на себя, следовательно, необходимо, чтобы его «Я» было эффективным инструментом. Внешние качества хорошего консультанта очевидны: обаятельность, общая физическая привлекательность, способность быть естественным и чувствовать себя непринужденно в компании с другими людьми. «Личная привлекательность» – обратная сторона заинтересованности в людях и удовольствия от общения с ними (С. 151). Несомненно, что для консультанта было бы разумно пройти курс психотерапии у опытного профессионала (С. 153). Нормальная уверенность в значимости своей работы здорова и желанна (С. 155).

Одна из самых сложных задач для консультанта – сдерживать у клиента возникновение привязанности к себе, если же ответная эмоциональная привязанность возникает и у консультанта, то процесс консультирования необратимо разрушается [С. 158]. Более подробно этот момент рассмотрен далее.

В. Процесс консультирования: а) проблема всегда находится в личности клиента: консультант должен сопротивляться стремлению клиента переносить свою проблему на кого-то или что-то во внешнем окружении, но должен подвести проблему к напряжениям внутри личности клиента (С. 22). Другими словами, внутреннее пространство личности – вот подлинная арена возникновения напряжений, поэтому также следует избегать стремления винить наследственность или окружающую среду в личностных проблемах, которые устанавливают границы, внутри которых развивается личность (С. 24–25). Работая со взрослыми, консультант не должен прямо предлагать сменить обстановку, даже если это кажется наиболее целесообразным. Он должен помочь человеку понять себя во взаимоотношениях с окружающим миром, и решение о необходимости изменений придет к клиенту само собой (С. 25). Консультанту важно помнить о своей прямой задаче в отношении клиента: «...в сферу компетенции консультанта входит оказание помощи индивиду в раскрытии его истинного призвания, но необходимо помнить, что такого рода помощь уводит от непосредственного решения личностных проблем» (С. 26). Консультирование личности – любая ситуация, характеризующаяся глубоким взаимопониманием между людьми, которое приводит к личностному изменению» (С. 107). Ключевое положение консультирования Р. Мэя, пронизывающее всю его работу: первичность готовности и возможности клиента: «трансформация клиента происходит только при его готовности трансформироваться. Трансформация личности происходит лишь в том случае, если индивид внутренне готов к этому. Прямая инициатива должна исходить от клиента,

а не от консультанта (С. 113). Термин «трансформация» здесь является совершенно логичным: «...источник проблемы клиента – нарушенный баланс внутриличностных напряжений, который сопровождается наличием ошибочных установок по отношению к жизни. Необходимо провести коррекцию неправильных установок. Это называется «трансформацией», поскольку на самом деле придает личности новую «форму», происходящие изменения необязательно касаются содержания, но непременно структуры. Это реорганизация совокупности напряжений, составляющей форму личности» (С. 137).

Положение о первичности значимости клиента, рассмотренное в аспекте содержания процесса консультирования, т.е. продукта консалтинга, которым категорически не является совет консультанта: «решение должно исходить от клиента, поэтому консультирование – это не генерация советов: личность не трансформируется при помощи совета. Подлинное консультирование и раздача советов – это абсолютно разные функции. Совет (в его обыденном значении) всегда поверхностен, это дача указаний сверху, одностороннее движение» (С. 138). Психотерапевты категорически не приемлют позицию советчика. Совет... покушается на автономию личности. С этической точки зрения это непозволительно, и, кроме того, это неэффективно практически – ибо совет свыше никогда не оказывает реального влияния на личность другого человека и не приводит к каким-либо переменам. Важно, что любое значимое решение исходило в конечном итоге от самого клиента. Сознательное ЭГО здорового человека выбирает из всего разнообразия возможных направлений наиболее приемлемое и отказывается от других (С. 138). Возможно представить клиенту все эффективные, реальные варианты: в некоторых случаях наиболее эффективный шаг консультанта может состоять в том, чтобы раскрыть перед клиентом все конструктивные альтернативы. Из этих возможностей его бессознательное выбирает наиболее подходящую (С. 140).

Ролевой подход в отношении к психологу-консультанту конкретизируется С.В. Петрушиным, который проанализировал существующие модели психологической помощи с целью выделения общей стратегии работы психолога-консультанта независимо от его модальности [14. С. 10]. Само слово «исцеление» происходит от слова «целое». Разрешение проблемы, исцеление заключается в восстановлении внутренней целостности человека. Психологическая консультация – это не лечение, не избавление, не обретение, она необходима, чтобы помочь человеку во встрече с собой. Способы решения проблемы зависят от конкретной психологической или психотерапевтической модели (С. 14). С.В. Петрушин выделяет центрации психолога: клиент, отношение клиента к психологу, психолог (С. 14–17) и 2 уровня общения: 1. Непосредственное взаимодействие,

в процессе которого у них возникают чувства и переживания по поводу друг друга. Реальный. 2. Два человека сообщают друг другу различную информацию, в голове возникают образы. Виртуальный. Проблема клиента находится на реальном уровне, в душе (С. 62–63). Если человек обращается к психологу, значит, он не знает своей реальной проблемы. Если бы он ее знал, то сам бы давно ее разрешил (С. 64). Психолога можно рассматривать как двойственную фигуру: с одной стороны, психолог – это не человек, а с другой – психолог «сделан» из человека (С. 76). Отсутствие ролевой определенности – прямая дорога к синдрому «психологического выгорания» (С. 77).

В обучении мастерству резонансного – консультирования выделено четыре основных блока: личностный, общепрофессиональный, специальный, частно-профессиональный.

I. Личностный блок. Психолог – всего лишь роль, которую может выполнять человек, для ее эффективности, у него должна быть определенная личностная подготовка («работа с носителем»). Входит развитие и трансформация человека: индивидуальная терапия, которая помогает сделать эти проблемы неактуальными. Развитие психологической зрелости, мудрости, зрелости. Ф. Перлс: тот, кто взрослее, тот и является психотерапевтом (С. 93).

II. Общепрофессиональный блок. Формирование психологии профессионала. Прежде всего – выработка инструментального отношения к своей роли. Подготовка – развитие способности к разотождествлению, т.е. отделение себя как человека от своей профессиональной роли. «Психолог – это не человек», т.е. он общается не «по-человечески», а профессионально. Его общение не спонтанное, а искусственное (хотя может выглядеть как спонтанное). Важно выстраивать и удерживать общение на рабочем уровне. Профессия психолог-консультант входит в систему профессий типа «человек–человек», потому в этот блок также входит развитие коммуникативной компетентности. Итак, «психолог-консультант» – это разновидность ролевого поведения (С. 94).

Это не: друг, педагог, врач, следователь, авторитет (примеры)... роль психолога заключается не в обучении (это роль «педагога»), не в совете (это роль «авторитета»), не в поиске объективной истины о клиенте (это роль «следователя») и даже не в эмоциональной поддержке (это роль «друга»), а в том, чтобы помочь человеку расширить представление о себе (С. 94–99).

Психолог должен взять на себя функцию «зеркала», глядя в которое, человек сможет увидеть себя. Зеркалом психики может быть только психика другого человека. Суть отношений психолога – помочь человеку встретиться с самим собой. Общее правило удержания роли в том, чтобы относиться ко всему, что скажет клиент, как к материалу для анализа его самого (С. 99–

101). Психолог – это не человек, а профессия. Психолог не дает советов, не сочувствует, да и слушает больше себя, чем клиента. Есть такой закон: с клиентами не дружат, друзей не консультируют. Меры сохранения рабочих отношений:

- психолог принимает клиента на своей территории;
- прием ведется строго по времени;
- оплата берется до начала сеанса;
- договориться с клиентом о времени ожидания при его возможном опоздании;
- если приходит раньше – подождать;
- психолог не дает гарантии;
- отказ от подарков или оплаты сверх оговоренной;
- при работе психолог не должен отвлекаться;
- желательно избегать консультировать тех, с кем были нерабочие отношения;
- предложить клиенту не обсуждать полученный материал с посторонними.

Настоящий профессионал способен отделять себя от роли, что дает ему возможность управлять ею (С. 102–104). Не человек выбирает профессию, а профессия выбирает его. Мастер – не обладатель знания, он всего лишь посредник для ученика (С. 111–112).

III. Блок специальной подготовки. Заключается в развитии специфических для консультанта «нечеловеческих» способностей, расширение их свыше «нормального уровня»: изменение Я-концепции консультанта, т.е. его представлений о себе; формирование стабильного самосознания, которое заключается в устойчивом самонаблюдении; владение пространственным способом общения, формирование объемного восприятия, т.е. способности удерживать в восприятии много объектов ситуации одновременно, эмоциональная пластичность и устойчивость, способность диагностировать свое и чужое эмоциональное состояние; навыки распределенного внимания. Особая задача – приобщение к «духу» профессии.

IV. Подготовка частно-профессиональных умений.

Владение различным психотерапевтическим инструментарием из области психоанализа, НЛП и т.д. (С. 92–93).

Одним из направлений помогающих профессий является психотерапия, которую мы рассмотрим по преимуществу в юнгианской традиции. Как отмечает Э. Самуэлс [5], «употребление терминов «пациент» и «аналитик» соответствует моей обычной практике. Слово «пациент» оскорбляет некоторых, и они предпочитают звучащее более независимо слово «клиент» или более специфическое «анализируемый», ...некоторые, ...работают с «личностями». Юнг подчеркивал, что анализ – это искусство, а не техническая или научная процедура. Это привело его к утверждению, что каждый случай – нечто совершенно индивидуальное, и не должно быть никакой программы

или прописанного плана. Фактически Юнг все же дал много советов аналитикам, и основной акцент он делает на необходимости приспособляться к отдельному клиенту. Юнг постоянно утверждал, что анализ – это «диалектический процесс» (С. 253–254). Под этим он понимал, что (а) здесь участвуют два человека, (б) что между ними имеет место двустороннее взаимодействие (в) их следует рассматривать как равных участников.

(а) что работает бессознательное каждого из них, а также проекция, интроекция и защитные механизмы, это как аналитика, так и пациента.

(б) Юнг описывает анализ скорее как открытую, чем как закрытую систему (С. 255). Предложенное Юнгом слово «равенство» вызывает затруднения. Лучшее слово, и к тому же более употребительное, – «взаимность». Идея асимметричной взаимности, которая предполагает различие ролей пациента и аналитика (С. 257).

Юнг разработал модель этапов анализа, которые в общем виде скорее обрисовывают то, что Юнг считает чертами аналитического процесса, а не расписание прогресса:

I. Этап – это исповедь или катарсис, который предполагает рассказ пациента о том, что он считает достойным внимания в его истории, и разговор о его проблемах так, как он видит их.

II. Разъяснение.

III. Воспитание – распространение понимания при разъяснении на социальную и поведенческую области.

IV. Трансформации – перемены, которые могут произойти здесь, ведут к тому, что человек становится самим собой, а не нормальным или адаптированным, это этап анализа, наиболее связанный с индивидуацией (С. 259).

В постюнгианской аналитической психологии имеется два подхода к пониманию того, что происходит при анализе. Первый использует материал коллективного бессознательного и архетипический подход к пониманию взаимодействия во время аналитического сеанса. Второй развивает психоаналитическую традицию. По мнению авторов Словаря аналитической психологии К. Юнга [4], психотерапия – лечение психики с применением методологии аналитической психологии при изучении бессознательного. Психотерапия... имеет аналоги в древних церемониалах исцеления, Юнг определяет ее как лечение души, следует помнить, что он имеет в виду нечто отличное от религиозной практики... хотя психотерапия и находится в связи с медициной, она имеет дело с невроза́ми, в отличие от душевной болезни или нервных расстройств. Юнг: первичная цель психотерапии – способствовать индивидуальному развитию; он прослеживал в этом смысле происхождение психотерапевтических элементов в

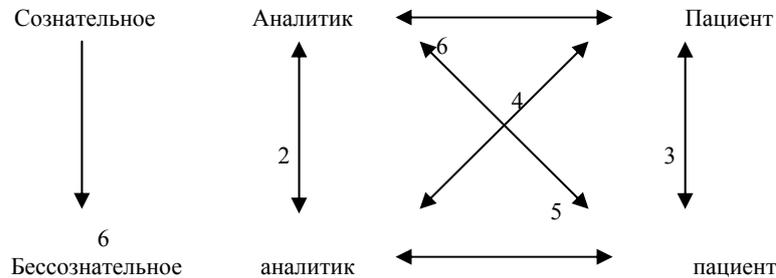
восстановительных церемониях различного рода, в которых «человек становится тем, кем он всегда был»... психотерапия остается критическим диалогом между двумя людьми (см. Аналитик и Пациент). Поскольку психику невозможно лечить фрагментарным путем, так как в психических расстройствах все взаимосвязано и аффектированной оказывается личность в целом, то психотерапевтический процесс представляет собой диалектическое взаимоотношение между двумя психическими системами, реагирующими и отвечающими друг другу. Психотерапевт – это не просто посредник в лечении или некоторый лечебный «фактор», но активный соучастник лечебной работы. Он имеет дело с символическими проявлениями, имеющими множественные скрытые смыслы и, как минимум, различные соблазны (С. 197). Это требует от самого психотерапевта способности к «моральному разграничению», поскольку невротизированный психотерапевт будет неизменно лечить у пациента свой собственный невроз. На авансцене психотерапевтического процесса располагается личность самого практикующего психотерапевта в качестве целевого или пагубного фактора.

Психотерапия строится на принципе, когда символические фрагменты из бессознательного переходят в сферу сознательной жизни, и результатом этого оказывается некоторая форма психического существования, не только более здоровая, но и способствующая дальнейшему оздоровлению, потому что она более полно соответствует собственной личности пациента. Само «лечение»... означает становление пациента тем, кем он в действительности является. Юнг утверждал, что терапия должна быть спланирована, отрегулирована в темпе и оценена с позиций самого индивида. В сомнительных или неординарных случаях он был готов вынести проделанную работу на суд бессознательного, как своего собственного, так и пациента (С. 198–199).

В статье «Аналитик и Пациент» авторы утверждают, что Юнг настаивал на том, что взаимоотношения при анализе нельзя рассматривать в терминах медицинской или технической процедуры. Он относился к анализу как к «диалектическому процессу», имея в виду равное вовлечение обоих участников в двустороннее взаимодействие между ними. Поэтому аналитик не может просто пользоваться своим влиянием, каким бы авторитетом он не обладал: аналитик столь же глубоко вовлечен в лечение, как и пациент, и решающую роль в успехе здесь будут играть не столько его знания как врача, сколько его развитие как личности. По этой причине Юнг первым ввел обязательный учебно-тренировочный анализ для всех желающих профессионально заниматься анализом. «...Предпочтительнее говорить об аналитической взаимозависимости: признавая эмоциональную вовлеченность аналитика, мы в то же время осознаем, что роли обоих участников процесса неодинаковы» (С. 31–32).

Согласно Юнгу, аналитик занимает гибкую позицию по отношению к ходу лечения и эволюции взаимоотношений при анализе. Большое значение придается необходимости учиться у пациента и приспособляться к его психической реальности. Юнг сосредоточен на том, что теперь

бы назвали реальными взаимоотношениями или терапевтическим содружеством аналитика и пациента. Не так давно... практикующие психотерапевты поняли, что анализ содержания (символы) и анализ процесса (перенос) – это две стороны одной медали (С. 33).



Взаимоотношения аналитика и пациента

На схеме: стрелки – двусторонние связи и зависимости.

1 – союз аналитика и пациента в лечении.

2 – в анализе аналитик для понимания пациента приближается к собственному бессознательному и сталкивается здесь с тем, что превращает его в раненого целителя.

3 – начальная стадия осознания пациентом своих проблем, чему мешает сопротивление самого пациента и его увлеченность собственной персоной.

4 и 5 отражают влияние аналитического взаимоотношения на бессознательную жизнь каждого участника.

6 предполагает прямую связь между бессознательным (С. 33–34).

Фордхэм предположил, что аналитик способен до того настроиться на внутренний мир пациента, что начнет чувствовать или вести себя в манере, которую позднее может осознать как продолжение внутриспсихических процессов пациента, спроецированных на аналитика. Очень важный аспект помогающих профессий, а в особенности психотерапии – безопасность психотерапевта (психолога). Позиция А. Менегетти: «...Без преувеличения все единодушны во мнении о неотъемлемом превосходстве психотерапевта и его влиянии на клиента. На самом деле все обстоит иначе» [10. С. 19]. Неизменная ошибка, которую допускают многие клиенты, состоит в том, что они идентифицируют личность психотерапевта с его ролью по отношению к ним самим. Психологический образ, на котором основывается мнение клиента, не имеет ничего общего с личностной и инстинктивной реальностью психотерапевта. Три совета:

1. Психотерапевт-эксперт никогда не должен забывать о супервизорстве по прошествии определенных периодов времени.

2. Не следует соглашаться на проведение тренинга с клиентом, обладающим большим, чем у психотерапевта, количеством психической энергии.

3. Психотерапевт должен обладать мужеством, чтобы оставаться индифферентным к разворачивающейся перед ним трагедии некоторых клиентов, заявляя при необходимости о собственной неспособности [Там же. С. 22].

Собственно, первый совет вытекает из указания К. Юнга, что аналитику необходимо доверенное лицо (*confidante*), человек, который позволит предотвратить опасность чрезмерной идентификации пациента и аналитика друг с другом [9. С. 328]. Такая опасность предотвращается при помощи достаточно сложного и противоречивого процесса супервизии. Так как эта тема в финансовой области еще не очень популярна, остановимся на ней подробнее. Супервизия имеет несколько уровней сложности – структурный и более значимый – теоретический, что показывают публикации: пространство супервизии и возникающие в его рамках отношения отличаются значительной сложностью, и различные авторы используют разнообразные понятия и метафоры для формулировки теории и целей супервизии и описания протекающих в ней процессов (С. 17). Несмотря на то, специалисты формулируют ряд задач, решаемых ею:

а) облегчать, стимулировать и обогащать знаниями работу с пациентами, поддерживая индивидуацию и аналитическую установку супервизируемого аналитика на протяжении всей его профессиональной деятельности;

б) контролировать динамику супервизионных отношений, включая степень участия организации и другие специфические моменты, возникающие в процессе работы;

в) контролировать степень компетентности супервизируемого, соблюдения им этических правил, и в случае, когда супервизируемый является практикантом, оценивать степень его профессиональной квалификации;

г) поддерживать хорошую репутацию профессии в целом, обращая внимание на профессиональные стандарты и на приоритеты клинической работы (С. 20).

Последние двадцать лет отмечены взрывным ростом внимания к психологическим наукам в РФ. По мнению В. Зеленского, понятия «супервизия», «супервизор» прочно вошли в наш российский психотерапевтический «быт», и появление подобной книги легко вписывается в естественную логику быстрого становления разнообразных форм психологической, психотерапевтической и консультативной деятельности. Другими словами, «прохождение супервизионной подготовки является важнейшей составляющей современного обучения в области, так называемых «помогающих профессий» (С. 7).

В [8] приведена концепция «хорошей матери», которая позволяет понять смысл данного понятия и его содержания; матери, которая, если ее ребенок швыряет в нее еду, не испытывает чувства вины и беспомощности и не воспринимает это как атаку на себя лично, а видит за таким поведением временную неспособность ребенка справиться с внешним миром. Винникотт говорит, что для любой матери очень трудно быть «хорошей», пока ее не начинает поддерживать отец ребенка или кто-то еще. Тогда строится «триада заботы», которая означает, что ребенка будут оберегать даже тогда, когда необходимо выразить несогласие или убийственную ярость. Эта концепция представляет собой очень полезную модель для супервизии, где «хороший» консультант, психотерапевт или другой помогающий профессионал может пережить атаку негативности со стороны клиента, черпая силы в супервизорских отношениях. Супервизия обеспечивает пространство, внутри которого помогающие включаются в «терапевтическую триаду» (С. 19).

Выбирая помогающую профессию, в которой наша задача – уделять внимание потребностям другого, мы вступаем в отношения, отличные от обычных повседневных отношений. Бывают моменты, когда мы сомневаемся в этом выборе, возможно, потому, что вступаем в неравный бой, или потому, что клиент не выражает благодарности, или потому, что чувствуем опустошение и неспособность дать что-либо другому. В трудные моменты иногда проще опустить голову «и смириться», не пытаясь проанализировать ситуацию. В такие моменты супервизия оказывается очень важной. Она может предоставить шанс подняться и оглядеться; шанс отказаться от легкого пути обвинения других – клиентов, коллег, организации, «общества» и даже самого себя; она может дать нам шанс начать поиск новых возможностей, открыть значения, рождающиеся из самых трудных ситуаций, и получить поддержку. Мы считаем, что если ценность хорошей супервизии осознана в самом начале профессиональной карьеры, то «привычка» получать супервизию

станет неотъемлемой частью профессиональной жизни и залогом постоянного развития (С. 20). Супервизор должен совместить в себе роль учителя с ролью того, кто оказывает поддержку работнику, и в большинстве случаев представляет взгляд со стороны на его клиентов. Эти три функции – обучающая, поддерживающая и направляющая – не всегда хорошо уживаются вместе (С. 22).

Недостаток супервизорской помощи сказывается на возникновении чувства очерствения, застенчивости, отгороженности, которое так часто возникает в профессиях, требующих самоотдачи. В своем крайнем проявлении очерствение и отгороженность являются частью синдрома «выгорания» (burnout). Супервизия зачастую помогает остановить этот процесс. Супервизия, так же как и помогающая деятельность, не представляет собой прямого пути, а является даже более сложным процессом, чем работа с клиентом. Помогать и принимать помощь – это трудный и часто амбивалентный процесс... честно отдавать себе отчет в хитросплетениях мотивов, которые привели их на путь помогающей деятельности. Исследуя это смешение мотивов, мы сталкиваемся с теневой стороной своего стремления помогать, в том числе с жадной властью и попыткой удовлетворения собственных потребностей (С. 27). Роль помогающего нагружена определенными ожиданиями. Иногда слитие с этой ролью мешает нам увидеть силы в клиентах, уязвимость в нас самих и нашу взаимозависимость. Намерение исследовать собственные мотивы, «хорошее» и «плохие», чистые и не очень – это основа основ эффективной работы. Осознавая то, что юнгианцы называют тенью, мы уменьшаем свою потребность превращать других в части себя, которые мы не можем принять. Один из аспектов собственной Тени – желание похвалы / признания. Мы часто вдруг оказываемся пойманными своей тенью, позволяя себе и окружающим считать, что мы особые, создавая эту иллюзию, а потом наблюдая ее развенчание, когда люди хотят немного сбить с нас спесь.

Идея о том, что мы являемся носителями помощи, а не ее проводниками, может оказаться опасной. Трудно принять, что являешься лишь механизмом помощи. Однако это принятие – единственный способ не быть вовлеченным в круговорот зависимости от признания и бегства от обвинения, единственный способ перестать метаться между беспомощностью и всемогуществом.

Непричастность не означает отсутствие заботы. Наоборот, она оказывается максимально близкой к настоящей помощи, потому что мы не должны жить за счет клиента и зависеть в своей самооценке от его успехов. Мы научились (и учимся до сих пор) прекращать борьбу за всемогущество, опускать мысль о том, что мы те, кто исцеляет людей, оставаясь при этом скромными служителями терапевтического пространства (С. 28–30).

Вывод: трудно надеяться, что станешь хорошим супервизором, пока не научишься получать супервизию и быть активным супервизируемым. Быть супервизором – одновременно и сложная, и благодарная задача. Она обманчива, похожа на работу с клиентом, и в ней используются сходные навыки, но супервизор должен ясно видеть, насколько супервизия отлична от работы с клиентом по контексту, фокусу и рамкам, и что она требует более развитой этической чувствительности. Супервизия – это служба, где обе стороны постоянно находятся в процессе обучения, и чтобы стать хорошим супервизором, необходимо время от времени обращаться не только к вопросам работы супервизируемого, но и к тому, что и как вы сами делаете в качестве супервизора. Супервизия – насыщенное межличностное взаимодействие, основная цель которого заключается в том, чтобы один человек, супервизор, встретился с другим, супервизируемым, и попытался сделать последнего более эффективным в помощи людям (С. Морно) выделить несколько блоков подготовки финансового консультанта, конкретный набор которых зависит от теоретического допущения:

- а) личностный – ФК – личность;
- б) общепрофессиональный:
  - формирование профессии финансиста,
  - финансист – это роль, не человек;
- в) специальный – знание специальных финансовых инструментов;
- г) частично-профессиональный – навыки консультанта.

Итак, профессия может иметь (да и имеет в реальности) разновидности, которые отличаются друг от друга. Финансист – может заниматься в организации какой-либо отдельной функцией – специалист по кредитам, по налогам. В его обязанности входит доскональное знание своей сферы, ее сочетание пограничное. Если он становится начальником отдела, то к его компетенции добавляются управленческие компетенции + более широкий вид на область. Если он перешел на работу в НИИ – он исследователь, занимается каким-либо частным вопросом, ведет себя в соответствии с требованиями научной сферы... Если он перешел в учебное заведение и стал преподавателем, то он должен охватывать сферу целиком, общее, без мелких точек зрения, быть способным донести ее до многих учеников. Объяснить непонимающим на консультациях, развить навыки на семинарах, провести испытание. Если же он стал консультантом в этой же сфере, то кроме узкоконкретных знаний в сфере (зачастую нормативно-конкретного плана) он должен уметь контактировать с пришедшим человеком, понять его проблему представить ему варианты ее решения. То есть несмотря на общее (финансо-

вое) содержание, сам продукт (его оболочка) существенно различается.

Но здесь существует и другая проблема. Если психотерапевты обращаются к душе пациента (клиента), и они не всегда в восторге от его психологических знаний (как мне кажется), другими словами, их отсутствие не вредит и позволяет все равно решить проблему клиента. Другая ситуация у финансового консультанта. Чтобы предложить клиенту веер альтернатив, из которого он смог бы что-то грамотно выбрать, у него должны быть общие знания об альтернативах и о критериях выбора, или же консультант должен более подробно остановиться на альтернативах, но и тогда клиент должен представлять профессиональную сферу в целом и взаимосвязи ее отдельных элементов, как менеджер (да он и есть в этом случае финансовый менеджер домохозяйства).

В [18] нами описывается (предлагается) концепция ДХ 2-го уровня, что означает, что домохозяева вышли из способа биологического существования и пытаются использовать (реализовать) мастерство жизни.

Главное отличие от первого уровня – инструментальный подход к планированию и осуществлению жизни, используя преобразовательные финансы. Другими словами, домохозяин на ментальном уровне (планирование) использует, применяет различные инструменты (например, кредит или депозит), а на уровне использования плана применяет продукты конкретного финансового института (организации), что требует существенного объема менеджерских знаний и специфических методов мышления (исходя из корневой метафоры ФДХ). Поэтому широкое распространение консультанты в сфере ФДХ получают (найдут) лишь при появлении достаточного объема ДХ 2-го уровня, что определяет целый ряд факторов (экономических, когнитивных).

То есть, с одной стороны, требуется наличие ФК как профессионалов, что невозможно без слоя домохозяев, имеющих деньги на консультирование, и главное (!) потребность в нем (объединяя платежеспособный спрос на ф-консалтинг). Собственно, можно выделить сферу (процесс) подготовки консультантов, как отмечалось (путем работы в разных созвучных организациях или обучения); сферу консультирования, т.е. осуществление консультантом своей профессиональной деятельности, и сферу общества, взаимоотношения консультантов разного уровня, опыта, где собственно и возможна супервизорская деятельность.

Общие выводы, принципиальные для процесса консультирования:

1. К помогающим относятся профессии, которые сосредоточены на помощи другим, выявлении и решении их проблем.

2. В основе каждой профессиональной сферы заложена корневая метафора – мыслительная модель, определяющая способ, с помощью которого мы рассматриваем проблемы, встречающиеся в нашей профессиональной деятельности. В основе корневой метафоры лежит символ или неопределяемое многозначное понятие.

3. Корневая метафора экономики (финансов) – деньги.

4. Консультант – тот, кто помогает индивиду решать его проблемы.

5. Ценность индивидуального консультирования положительно коррелирует с развитием индивидуализма в обществе.

6. Структура ЭГО включает центр – личность № 1, врожденное ядро, Я и оболочку – личность № 2, культурно-приобретенный слой, который увеличивается со временем.

7. Персона структурно состоит из множества ролей – модели поведения, включает некоторые права, обязательства и обязанности, которые ожидаются от индивида в данной социальной ситуации (А. Ребер). Два основных способа постижения роли – обучение и метод проб и ошибок.

8. Финансовая грамотность относится структурно к ЭГО-2 и персоне, к роли финансового администратора домохозяйства.

9. Простейшая уточненная двухкомпонентная структура личности: ЭГО – функции планера, организатора и идентификатора, персоне – доходные, расходные, доходно-расходные роли.

10. Важное понятие – человеческий метакапитал – способность личности управлять развитием и использованием собственного человеческого капитала, особенно значим в условиях турбулентного развития.

11. Предпосылка процесса консультирования – сознательное определение понятия личности. Личность включает четыре компонента: независимость (свобода), индивидуальность, социальную интеграцию и духовное напряжение, поэтому у консультанта существует 4 задачи (Р. Мэй).

12. Постулат: пациент рано или поздно должен принять ответственность на себя.

13. Одна из самых сложных задач для консультанта – сдерживать у клиента возникновение привязанности к себе.

14. Проблема всегда находится в личности клиента.

15. Трансформация личности происходит только при внутренней готовности индивида к ней, прямая инициатива должна исходить от клиента.

16. Разрешение проблемы, исцеление заключается в восстановлении внутренней цело-

стности человека. Способы ее решения зависят от конкретной психологической модели.

17. Выделяют 4 блока обучения консультанта: личностный, общепрофессиональный, специальный, частно-профессиональный.

18. Любая профессия (в том числе финансист) имеет разновидности, другими словами – единое содержание, но различная оболочка.

#### Литература

1. Мэй Р. Искусство психологического консультирования. Как давать и обретать душевное здоровье. – М., 2010.
2. Осипова Т.Ю. Тенденции развития деятельности независимых финансовых советников в США: Рецензия на кн.: Budge G.S. The New Financial Advisor: Strategies for Successful Family Wealth Management. – Publisher: Wiley, 2008. – 196 p. // Проблемы финансов и учета. – 2013. – № 4. – С. 12–18.
3. Зеленский В. Базовый курс аналитической психологии. – М., 2004.
4. Самуэлз Э., Шорттер Б., Плот Ф. Словарь аналитической психологии К. Юнга. – М., 2009.
5. Самуэлз Э. Юнг и постюнгианцы. – М., 2012.
6. Хиллман Дж. Исцеляющий вымысел // Архетипическая психология. – М., 2006.
7. Хиллман Джеймс. Самоубийство и душа. – М., 2004.
8. Ховкинс П., Шохет Р. Супервизия. Индивидуальный, групповой и организационный подход. – М., 2002.
9. Винер Дж., Майзен Р., Дахэм Дж. Супервизия супервизора: практика в поиске теории. – М., 2006.
10. Менегетти А. Онтопсихология: практика и метафизика психотерапии. – М., 2003.
11. Менегетти А. Тезаурус. Словарь онтопсихологических терминов. – М., 2004.
12. Роджерс К. Клиент-центрированная психотерапия. – М., 2002.
13. Недельский В. Курс переподготовки // Ведомости. – 2013. – 25 янв.
14. Петрушин С.В. Резонансное консультирование (консультант-центрированный подход). – СПб., 2008.
15. Земцов А.А. Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // ПУФ. – 2012. – № 2.
16. Земцов А.А. Особенности доходно-расходных позиций в домохозяйстве на макроуровне реальной экономики // ПУФ. – 2014. – № 2.
17. Земцов А.А. Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах: доходно-расходные позиции // ПУФ. – 2012. – № 4.
18. Земцов А.А. Активное структурирование домохозяйств второго уровня – основа инструментально-ролевого самонаправления их домохозяйина // ПУФ. – 2014. – № 3.
19. Управленческое консультирование. – М., 1992.
20. Хамилтон Карен Л. Личное финансовое планирование. Страхование, инвестиции, пенсии, наследство. – М., 2007.
21. Хейне Пол. Экономический образ мышления. – М., 1991.
22. Словарь русского языка / под ред. А.П. Евгеньевой. – Т. 1, 2, 4. – М., 1983.
23. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М., 1992.
24. Александрова З.Е. Словарь синонимов русского языка. – М., 1975.
25. Ахманова О.С. Словарь омонимов русского языка. – М., 1980.
26. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка. – М., 1986. – Т. 1.
27. Поддьяков А.Н. Матрицы игр человеческого метакапитала: игры на повышение и понижение столбцов, грабителей и профессоров // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13, № 3. – Май.
28. Яцино М. Культура индивидуализма. – Харьков, 2012.
29. Ребер А. Большой толковый психологический словарь. – Т. 1: А–О; т. 2: П–Я. – М., 2001.

30. *Казун А.П.* Выбор юристов между выгодой и профессиональной ответственностью: развитие индивидуального уровня контроля // *Экономическая социология*. – 2013. – Т. 14, № 5. – Ноябрь.
31. *Стайн М.* Юнговская карта души. Введение в аналитическую психологию. – М., 2010.
32. *Орлова Ю.* Титулованные советники // *Ведомости*. – 2014. – 13 февр.
33. *Финансы* (The New Palgrave). – М., 2008.
34. *Аглиетта М., Орлеан А.* Деньги между насилием и доверием. – М., 2008.
35. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Анализ массива российских диссертаций по направлению «Консультирование» // *ПУФ*. – 2014. – № 1.
36. *Зализер В.* Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. – М., 2004.
37. *Медведев А.Н., Медведева Т.В.* Секреты налоговых «схемотехников»: экономический детектив. – М., 2007.
38. *Бьюдженталь Дж.* Искусство психотерапевта. – М., 2013.