

УДК 159.9.07

DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2023.18.3>

## ПРОЦЕДУРИ І ТЕХНІКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Дмитро Гурковський

*Львівський державний університет внутрішніх справ,  
вул. Городоцька, 26, Львів, Україна, 79000*

*[gdm.lviv@gmail.com](mailto:gdm.lviv@gmail.com)*

*<https://orcid.org/0009-0004-5364-8959>*

Стаття присвячена дослідженню концептуального обґрунтування процедур і технік психологічного консультування. У межах проведеного дослідження з'ясовано, що люди звертаються до консультантів, коли їм потрібна допомога у вирішенні проблем, подоланні перешкод і зміні свого життя. Методи консультування відрізняються за своїм підходом, очікуваними результатами та теоретичним підґрунтям. Як правило, всі вони мають спільну здатність допомагати людям змінюватися або рухатися вперед. Тому початкове і постійне навчання є важливим для компетентних і різнобічних фахівців у сфері психічного здоров'я, але так само важлива і практика. Ефективний консультант повинен розпізнавати, коли методи консультування підходять для клієнтів, і набути навичок у їх застосуванні. Наведена модель «П'ять навичок “ефективних консультантів”», запропоновану Nelson-Jones з посиланням на Conte у 2014 році, яка пропонується в країнах Євросоюзу. Ця модель не є досконалою, однак вона дає уявлення про те, як можна підвищити цінність навичок за допомогою практики та навчання. Обґрунтовано, що ефективність консультування полягає в усвідомленні на метарівні, які саме навички консультування використовуються (і не використовуються), і як їх можна вдосконалити, пристосовуючи до конкретних потреб клієнта. Відповідно, були проаналізовані низка сучасних досліджень закордонних колег у напрямку психологічного консультування. У цьому контексті були запропоновані: модель «5 навичок «ефективних консультантів»», «вісім популярних методів консультування», «три зручні методи спілкування», «дванадцять корисних методів та підходів до консультування». Констатовано, що хоча відповідні методи є життєво важливими для успіху лікування, терапевтичні стосунки – зв'язок, що формується між консультантом і клієнтом – також є життєво важливими.

*Ключові слова:* особистість, модель, навички, терапевтичні стосунки, процедури та методи консультування, психолог, психотерапевт, психологічне консультування.

**Постановка проблеми.** Консультування – широко затребуваний фах та одночасно ремесло, яке надає життєво важливу підтримку тим, хто її потребує, допомагаючи їм сформулювати правильну поведінку для вирішення своїх проблем [1]. У сучасному світі пошук відповідних підходів до консультування для роботи з клієнтами є дуже важливим. Практикуючі фахівці повинні володіти дедалі ширшою базою методів консультування, які підходять для окремих клієнтів, а не примушувати їх підлаштовуватися під один підхід [2]. У цьому контексті Соммерс-Фланаган ще у 2015 році зазначав, що психологам-консультантам у всьому світі важко дійти єдиного визначення своєї професії або домовитися про найкращі методи та техніки консультування клієнтів [1]. Відтак доцільно ствердити, що сучасний вимір консультування містить чимало методів і технік для зміни поведінки людини. В цьому контекст актуальність проведення такого роду дослідження є обґрунтованою і затребуваною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішення окреслених у статті завдань передбачає аналіз праць учених, хто безпосередньо чи опосередковано досліджував психологічні особливості профілю керівника. Серед них необхідно відзначити таких, як: Корі Г., Конте С., Нельсон-Джонс, Новотні Емі, Маккей М., Міллер В. Р., Мей Р., Роджерс К., Ролнік С., Соммерс-Фланаган Дж., Соммерс-Фланаган Р., Шапіро С. Л., Феннінг П. Фройд З., Юнг К. Г. та ін. Покликання на їхні праці та інших науковців будуть подані у тексті статті з обґрунтуванням основ, що стали теоретико-методологічним підґрунтям презентованого дослідження. **Мета статті** полягає у дослідженні концептуального обґрунтування процедур і технік психологічного консультування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У загальному консультування само собою передбачає використання певної кількості методів і технік для позитивного впливу на життєдіяльність людини. У сукупності такі підходи стосуються почуттів, думок і поведінки, і хоча вони здебільшого підтримують особистість, іноді можуть бути конфронтаційними [1]. Психолог Конте [3] зазначав, що консультанти "використовують різні техніки, щоб змінити «стилі та форми», в яких вони зрозуміло доносять повідомлення до клієнтів, з метою виявлення дійсності (реальності) таким чином, щоб їх ті почули. Те, як консультанти взаємодіють зі своїми клієнтами, залежить від обраних ними методів, а також від того, як і коли вони їх використовують. За умови ефективного використання методи консультування можуть спричинити зміни у сприйнятті клієнтами себе, свого світу та стосунків із сім'єю, друзями та колегами. Однак зазначимо, що хоч відповідні методи мають вагоме значення під час консультування, клієнти, як правило, більше цінують особистість консультанта, ніж його методи. Про це неодноразово наголошували З. Фройд [4], К. Г. Юнг [5], К. Роджерс [6], Р. Мей [7], Корі [2] та інші персонологи в різних куточках планети. Тому результат лікування тісно пов'язаний з особистісними та міжособистісними компонентами консультанта. Согеу ще у 2013 році зазначав, що терапевтичні стосунки і методи, які використовуються, впливають на результат психологічного оздоровлення людини, але важливо, щоб методи, які використовуються психологами, підтримували терапевтичні стосунки, що формуються між ними та клієнтом.

Наведемо модель «П'ять навичок «ефективних консультантів»», запропоновану Нельсон-Джонс з посиланням на Конте, яка пропонується в країнах Євросоюзу. Ця модель не є досконалою, однак вона дає уявлення про те, як можна підвищити цінність навичок за допомогою практики та навчання:

– *Уважність* (Активна увага до клієнтів може здаватися очевидною, але це навичка, яку не можна сприймати як належне. Прояв інтересу до клієнта має супроводжуватися присутністю та зосередженістю. Ефективні консультанти повинні відкласти в сторону свої власні проблеми і будь-які турботи, які не мають відношення до терапевтичної сесії);

– *Валідація* (Консультант повинен оцінювати, а не засуджувати те, що говорить клієнт. Приймаючи людей без жодних умов, психологи-консультанти можуть уникнути помилкових суджень і налаштувати себе на те, щоб бути почутими);

– *Саморозкриття* (Розповідати комусь щось про себе і своє життя має певні ризики в консультуванні. Зрештою, коли клієнт приходиться за підтримкою, простий обмін історіями навряд чи призведе до позитивного результату лікування. Тому в процесі саморозкриття консультант повинен навчитися розуміти, коли потрібно давати відповідь (взаємність), а коли тримати особисту думку прихованою (завуальованою));

– *Фокусування* (Після встановлення контакту між консультантом і клієнтом та укладення контракту, консультант повинен вміти вправно перефокусувати клієнта, коли він відхиляється від теми. Таке вміння вимагає практики, оскільки для цього може знадобитися

навик перервати розповідь клієнта або вступити з ним у конфронтацію, щоб не відходити від теми);

– *Надання зворотного зв'язку* (Консультант повинен відчувати себе комфортно, як даючи, так і отримуючи зворотний зв'язок. Практика того, що він проповідує, означає, що він може запропонувати клієнту важливе розуміння його мислення і поведінки, отримуючи при цьому інформацію про те, що працює (або не працює) без опору).

Урешті решт, ефективні консультанти повинні усвідомлювати на метарівні, які навички консультування вони використовують (і не використовують), і як їх можна вдосконалити, пристосовуючи до конкретних потреб клієнта.

Також наведемо, посилаючись на Конте [3], «вісім популярних методів консультування». Науковець зазначає, що консультування – це не стільки мистецтво, скільки процес, який фахівець може вдосконалити за допомогою практики та правильних інструментів і методів. У розпорядженні психологів-консультантів і психотерапевтів є багато методів та методик, які спрямовані на те, щоб змінити інших людей. Наведемо короткий опис трьох найбільш корисних і популярних методик, запропонованих психотерапевтами Корі [2], Конте [3], Нельсон-Джонс [8].

Перша з них – це «*Техніка порожнього стільця*». Конте зауважив, що «Техніка проста, але результат може бути глибоким». Консультант просить клієнта відкрито поговорити з людиною, з якою він має проблеми (але часто більше не контактує), уявляючи, що вона сидить перед ним на порожньому стільці. Ця техніка може бути потужним інструментом для пробудження яскравих емоцій і глибоких усвідомлень.

Наступна методика – «*Ідеальне «Я»*». Клієнта просять уявити своє ідеальне «Я» – як би він почувався і поведився, якби був таким, яким хоче бути. Чим більша відстань між цим ідеальним «Я» і його теперішнім, реальним «Я», тим нижчою може бути його самооцінка. Ця техніка може допомогти створити шлях до підвищення самооцінки та більшої конгруентності.

Ще одна поширена методика «*Рольова гра*». Вона допомагає клієнтам вивільнити і дослідити почуття у відносинах і ситуаціях з їх минулого, теперішнього і майбутнього. Ця техніка може бути особливо цінною, допомагаючи клієнтам побачити ситуацію під іншим кутом зору, виявити більше емоцій і підвищити рівень усвідомленості.

Опишемо також «*Два методи бездоганного проведення інтерв'ю*», про яке писали Соммерс-Фланаган Дж., Соммерс-Фланаган Р. [1]. Вони зазначали, що інтерв'ювання є важливою технікою для професійних консультантів, починаючи з первинної оцінки клієнта і продовжуючи лікуванням. Два цінні методи, в першу чергу, для інтерв'юєрів-початківців включають [3] рефлексію та збір інформації.

*Рефлексія.* Слухач (консультант) підтверджує, що він зрозумів повідомлення, передане клієнтом. Це передбачає більше, ніж просте повторення сказаного, яке, ймовірно, перериває потік слів і стає дратівливим. Натомість досвідчений консультант розмірковує над тим, що було сказано (зміст) і як це було сказано (процес), що веде до глибшого розуміння клієнта.

*Збір інформації.* Дуже важливо, щоб консультанти розуміли історії своїх клієнтів. Вони повинні бути обережними, щоб не використовувати свій досвід для того, щоб занадто швидко розподіляти людей за категоріями або навішувати їм ярлики. Натомість, слухаючи розповідь клієнта, вони можуть запропонувати глибокі перспективи його життя.

Також Нельсон-Джонс запропонував «*Три зручні методи спілкування*», де описав п'ять основних способів спілкування консультантів з клієнтами [8]:

1. Вербальна комунікація – повідомлення, що передаються за допомогою слів;

2. Вокальна комунікація – повідомлення, що передаються за допомогою голосу (наприклад, висота голосу та наголос);

3. Тілесна комунікація – повідомлення, що передаються за допомогою тіла (включаючи зоровий контакт, вираз обличчя і т. д.).

З очевидними застереженнями та ризиками, комунікація може включати також *до-тик* до руки або плеча, різний за силою та тривалістю. Також, у час віртуальної комунікації можна застосовувати метод «*Вживання заходів*». Мається на увазі, що заочна комунікація може включати в себе надсилання електронного листа або текстового повідомлення як нагадування про зустріч. Для прикладу, Конте [3] у 2009 році та Нельсон-Джонс [8] у 2014 році запропонували три методи, які є важливими аспектами комунікації в консультуванні, кожен з яких включає один або кілька каналів комунікації:

– *Активне слухання*. Активне слухання демонструє взаєморозуміння між тим, хто говорить (клієнтом) і тим, хто слухає (консультантом), і включає в себе як вербальну, так і невербальну комунікацію, і може перевірити, чи приділяємо ми увагу клієнту. Зазвичай воно включає в себе: кивання, коли це доречно, дотримання теми, вміння точно резюмувати сказане, дати клієнту відчуття, що його почули. Відтак, ефективно активне слухання показує клієнту, що ви зацікавлені, і це є життєво важливим для успішного терапевтичного альянсу;

– *Постановка запитань*. Не дивно, що хороші техніки постановки запитань є життєво важливими для консультанта. Доречні запитання можуть допомогти клієнту розповісти про процес, думки і почуття, що стоять за його діями, а не просто описати те, що сталося;

– *Співпереживання*. Хоча часто недоречно порівнювати свої власні важкі часи з важкими часами клієнтів, дуже важливо, щоб консультант міг співпереживати тому, про що говорить клієнт. Консультанти повинні вміти поставити себе на місце клієнта.

У цьому контексті, доречно також навести й інших 12 корисних методів та підходів до консультування:

– *Рефлексія гештальт-терапії*. Існує багато підходів до консультування з конкретними методами, які підходять для клієнтів у різних ситуаціях або з різними проблемами. «Гештальт-терапія – це не час для того, щоб говорити про свої переживання; навпаки, кожен момент терапії – це досвід, який потрібно прийняти, і з яким потрібно боротися» – її метою є самоусвідомлення [1]. Наведемо дві дуже практичні гештальт-вправи: *Вправа на розворот* – консультант просить клієнта зіграти роль своєї протилежності; наприклад, сором'язлива людина прикидається ексгібіціоністом (техніка допомагає клієнтам розпізнати і прийняти негативні і позитивні сторони свого характеру, занурюючи їх у те, що зазвичай викликає у них страх); *Залишатися з почуттям* – зазвичай клієнти хочуть уникнути неприємних емоцій і страхітливих стимулів (ця техніка заохочує до протилежного, – консультант закликає клієнта залишитися з ними і глибше зануритися в те, чого він хоче уникнути);

– *Найкращі гуманістичні методи*. Створена Карлом Роджерсом, особистісно-орієнтована терапія. Як написано Соммерс-Фланаган Дж., Соммерс-Фланаган Р. – це оптимістичний, гуманістичний і феноменологічний підходи до терапії, відповідно, всі ми маємо здатність до драматичного зростання. Цей метод включає в себе *безумовне позитивне ставлення*. Консультант повинен цінувати клієнта як окрему і унікальну особистість, приймаючи його почуття, думки, переконання і все його єство без жодних умов. *Терапія експресивними мистецтвами*. Донька Карла Роджерса, Наталі Роджерс, поширила особистісно-орієнтований підхід свого батька на спонтанне творче самовираження. Терапія експресивними мистецтвами дозволяє клієнтам створювати візуальне, письмове, музичне

або рухове мистецтво для вираження своїх почуттів, одночасно отримуючи інсайт від цієї діяльності [2];

– *Методи групового консультування.* Групова терапія та консультування є настільки ж ефективними, як і індивідуальні сесії для цілої низки станів, включаючи тривогу, депресію та ожиріння [9]. Хоча деякі методи, що застосовуються для окремих осіб, можуть бути масштабовані для груп, інші є більш специфічними з огляду на наявну динаміку та взаємодію: *Обхід по колу* (кожного члена групи просять покинути своє місце, щоб поговорити з іншим (наприклад, сказати: «Я не довіряю тобі, тому що...»)) або зробити ще щось. Техніка спрямована на ризик, конфронтацію, розкриття себе, зростання, зміни та експерименти з новою поведінкою. Вона надає цінну можливість для залучення клієнтів, які стримуються або бояться довіряти іншим [2]; *Мотиваційне інтерв'ю* (цю техніку можна застосовувати в будь-яких умовах, у тому числі в групах, адже мотиваційне інтерв'ю використовує запитання, які ставить консультант, щоб викликати в людини бажання змінитися. Хоча результати менш передбачувані в груповому середовищі, дослідження показують, що його можна використовувати для заохочення, генерування та вивчення розмов про зміни [10];

– *Методи консультування пар.* Здатність вирішувати проблеми у стосунках є ключовою частиною будь-яких стосунків і зазвичай включає наступні методи (Williams, 2012): *Визначення проблеми* (Визначте і сформулюйте проблему (часто вона є основною темою суперечок): знайдіть точки дотику, з'ясуйте, з чим погоджуються обидва члени пари, запропонуйте кілька варіантів вирішення, кожна людина придумує набір можливих варіантів, зважте всі «за» і «проти» кожного рішення, визначте позитивні та негативні сторони кожного варіанту, експериментуйте, погодьтеся на одному рішенні і спробуйте його в якості експерименту, проаналізуйте результат, оцініть ефективність рішення, чи вирішило воно проблему для обох учасників стосунків? Адже вміння вирішувати проблеми та знаходити взаємоприйнятне рішення допомагає уникнути конфліктів у майбутньому;

– *Методи лікування конкретних розладів.* Є чимало корисних статей, які знайомлять з методами лікування конкретних розладів у консультуванні, включаючи тривогу, депресію та травму. *Методи управління тривогою* (Психотерапевт Шапіро [11] у 2020 році зазначив, що ставати більш уважним – ефективний спосіб зменшити тривогу). Психологам консультантам варто ознайомитись зі статтею «Як використовувати терапію усвідомленості для лікування тривоги», щоб дізнатися про деякі цінні підходи, які можна спробувати з клієнтами). *Для роботи з депресивними клієнтами* психолог-консультант повинен бути ознайомлений, до прикладу, з наступними науковими працями: Як впоратися з депресією: «28 робочих аркушів терапії», «Корисні таблиці для боротьби з депресією», «Таблиці поведінкової активації при депресії та тривозі», «Техніки роботи з травмою». Зрештою, травма є непередбачуваною і залежить від суб'єктивного переживання людиною того, що сталося. Для роботи із соматичним зціленням та техніками посттравматичного зростання можуть бути корисними наступні публікації: техніки соматичного зцілення, техніки посттравматичної терапії зростання;

– *Стратегії підвищення самооцінки.* Свого часу Маккей М., Феннінг П. зазначили, що самоповага має важливе значення для психологічного виживання. Низька самооцінка, часто спричинена старими ранами, пов'язаними з відторгненням і образою, може завдати величезного болю [12]. Один з найкращих способів підвищити самооцінку – зробити самокритику марною. Згадані вже Маккей М., Феннінг П. пропонують використання у цій ситуації *афірмацій*. Повторення наведених нижче афірмацій (і багатьох інших) може допомогти тримати самокритику на відстані: Я чогось вартий, тому що я живий і дихаю, я

відчуваю і усвідомлюю; Я відчуваю любов і біль і роблю все, що в моїх силах. Я хороша людина; Я така ж, як і всі інші люди, які коли-небудь жили. Ми всі намагаємося вижити і робимо все, що можемо; Запитайте себе про ціну; Запитайте себе, яку ціну ви платите за нападки вашого внутрішнього критика. Низька самооцінка може дорого коштувати в усіх сферах нашого життя; Корисно скласти список вартості вашої критики і оформити його у вигляді заяви; Говоріть у відповідь такі фрази: "Ти змушуєш мене захищатися і боятися. Ти стримуєш мене і заважаєш мені бути щасливим", може роззброїти критика;

– *Як впоратися з горем: 3 корисні методи.* Психотерапевт Ворден Дж. [13] запропонував кілька практичних методів для просування вперед у консультуванні з питань горя. Однак вони завжди повинні слідувати за оцінкою особистості та поведінки клієнта. Вони включають: *Виразні слова.* Іноді можуть знадобитися жорсткі слова, щоб викликати почуття – наприклад, сказати, що чийсь партнер «помер», а не що клієнт «втратив його»; *Письмо.* Написання листа померлому може бути корисним способом висловити почуття і подбати про незавершені справи; *Рольова гра.* Для тих, хто пережив втрату, може бути корисно розіграти майбутні ситуації, які, як вони побоюються, можуть викликати емоційне засмучення;

– *Ресурси для консультування у методі позитивної психології.* Є чимало ресурсів, які допоможуть консультантам підтримати своїх клієнтів у важкі часи чи ситуації і допомогти їм рухатися до значущих цілей. Ці ресурси включають: Типи мовлення (Корисні підказки, які допоможуть стати більш обізнаними під час консультування, визначаючи та розмірковуючи над стилями мовлення), Оцінка консультування пар (Проаналізувати та оцінити, як пара познайомилася, що привабляло їх одне до одного і що призвело до нинішніх труднощів), Форма оцінки консультування співробітників (Корисний робочий аркуш для розуміння та обговорення проблеми або події, яка виникла на роботі і призвела до звернення працівника за консультацією), Самостійне звернення студента за консультацією [серед методів допомоги для студентів, є такі: *Співчутлива робота на стільці* (ефективним способом подолання низького рівня співчуття до себе є пошук способу по-іншому ставитися до внутрішнього критичного голосу. У цій вправі три стільці представляють голос самокритики, відчуття, що вас засуджують, і точку зору друга чи радника, який підтримує вас. Подібно до техніки порожнього стільця, згаданої вище, клієнтові пропонується оцінити проблему з різних точок зору), *Три люблячі зв'язки* (позитивні емоції необхідні для нашого психічного та фізичного благополуччя. Ця вправа розвиває емоцію любові шляхом пошуку трьох значущих взаємодій кожного дня і роздумів про них щовечора. Крок перший – шукайте три можливості для взаємодії та спілкування з іншими людьми. Крок другий – поміркуйте над своїми трьома взаємодіями. Чи відчували ви співзвучність з іншою людиною? Чи відчували ви близькість з нею? Пошук позитивних мікромоментів може сприяти розвитку позитивних емоцій);

– *Вправи на позитивне спілкування.* Такі методи, як правило, підтримують, але іноді бувають конфронтаційними, змушуючи клієнтів переглянути свої думки, переконання і поведінку.

**Висновки.** Було проаналізовано низку сучасних досліджень закордонних колег у напрямку психологічного консультування. На основі проведеного дослідження було запропоновано: модель «5 навичок «ефективних консультантів»», «вісім популярних методів консультування», «три зручні методи спілкування», «дванадцять корисних методів та підходів до консультування». У цьому контексті обґрунтовано, що хоча відповідні методи є життєво важливими для успіху лікування, терапевтичні стосунки – зв'язок, що формується між консультантом і клієнтом – також є життєво важливими. Разом вони створюють середовище, сприятливе для навчання, зростання та змін.

**Перспективи подальших наукових пошуків** пов'язана із дослідженням концептуального обґрунтування процедур і технік психологічного консультування, зважаючи на те, що сьогодні через поєднання психічного стресу та відсутності доступу до належного психологічного догляду багато людей борються із загальним погіршенням свого фізичного благополуччя самотужки.

#### Список використаної літератури:

1. Sommers-Flanagan J., Sommers-Flanagan R. *Clinical interviewing*. Published by John Wiley & Sons, 2015. doi.org/10.1002/9781118625392.wbecp117
2. Corey G. *Theory and practice of counseling and psychotherapy*. Cengage Learning, 2016. 560 p.
3. Conte C. *Advanced techniques for counseling and psychotherapy*. Springer Publishing Company, 2009. 264 p.
4. Фройд Зігмунд. Вступ до психоаналізу; перекл. з нім. П. Тарашук. Київ: Основи, 1998. 709 с.
5. Юнг К. Г. *Психологія несвідомого*. Київ: Центр навчальної літератури, 2022. 404 с.
6. Rogers Carl. *On Becoming A Person: A Therapist's View of Psychotherapy*. HarperOne, 1995. 420 p.
7. May Rollo. *The Art of Counseling*. London, Souvenir Press (E&A), 1993. 191 p.
8. Nelson-Jones. *theory and practice of counselling and psychotherapy*. Los Angeles: SAGE, 2015. 513 p.
9. Novotney Amy. *The risks of social isolation*. 2019. Vol 50. No. 5. URL: <https://www.apa.org/monitor/2019/05/ce-corner-isolation.html>
10. Miller W. R., Rollnick S. *Motivational Interviewing: Preparing People for Change*. New York: Guildford Press, 2013. 428 p.
11. Shapiro S. L. *Rewire your mind: Discover the science + practice of mindfulness*. Aster, 2020.
12. McKay M., Fanning P. *Self-esteem: A proven program of cognitive techniques for assessing, improving, and maintaining your self-esteem*. New Harbinger Publications; Fourth edition, 2016. 376 p.
13. Worden JW. *Grief counseling and grief therapy: A handbook for the mental health practitioner*. New York: Springer Publishing Company; 2018.
14. Sutto Jeremy. *65+ Counseling Methods & Techniques to Apply With Your Clients*. URL: [https://positivepsychology.com/counseling-methods/#google\\_vignette](https://positivepsychology.com/counseling-methods/#google_vignette)

## PSYCHOLOGICAL COUNSELING PROCEDURES AND TECHNIQUES

**Dmytro Hurkovskyi**

*Lviv State University of Internal Affairs,  
26, Horodotska str., Lviv, Ukraine, 79007  
gdm.lviv@gmail.com  
<https://orcid.org/0009-0004-5364-8959>*

The article is devoted to the study of the conceptual justification of the procedure and technique of psychological counseling. As part of the research, it was found that people turn to counselors when they need help in solving problems, overcoming obstacles and changing their lives. Counseling methods differ in their approach, expected results, and theoretical basis. Generally, they all share the ability to help people change or move forward. Therefore, initial and ongoing training is important for competent and versatile mental health professionals, but so is practice. An effective counselor must recognize when counseling

---

techniques are appropriate for clients and acquire skills in applying them. The model "Five skills of "effective consultants"" proposed by Nelson-Jones with reference to Conte in 2014, which is offered in the countries of the European Union, is given. This model is not perfect, but it provides an idea of how the value of skills can be increased through practice and training. It is substantiated that the effectiveness of counseling lies in meta-level awareness of exactly which counseling skills are used (and not used), and how they can be improved, adapting to the specific needs of the client. Accordingly, a number of modern studies of foreign colleagues in the direction of psychological counseling were analyzed. In this context, the following models were proposed: "5 skills of effective consultants", "eight popular methods of consulting", "three convenient methods of communication", "twelve useful methods and approaches to consulting". It has been found that while appropriate techniques are vital to the success of treatment, the therapeutic relationship – the bond formed between counselor and client – is also vital.

*Key words:* personality, model, skills, therapeutic relationship, counseling procedures and methods, psychologist, psychotherapist, psychological counseling.