

Подсказки супервизорам

(Адаптировано из Хейнс, Кори, & Молтон, 2003, стр.65)

Создание здоровых, продуктивных отношений с супервизируемыми

- ❖ Относитесь к супервизируемым с уважением; будьте открыты и честны в том, что вы знаете и чего не знаете.
- ❖ Старайтесь создать дух взаимного доверия и сотрудничества.
- ❖ Прислушивайтесь внимательно к тому, о чем говорят и о чем молчат супервизируемые. Старайтесь настроиться на волну их опасений, трудностей и надежд.
- ❖ Имейте четкое представление о целях и границах отношений в рамках супервизии.
- ❖ Полностью отдавайте себя супервизиям, особенно стараясь не отвлекаться во время сессий и убеждаться в том, чтобы ничего не нарушало хода супервизий.
- ❖ Не стесняйтесь обратиться за консультацией в случае, если вам не знаком предмет обсуждения.
- ❖ Будьте предельно недвусмысленными в отношении границ взаимоотношений.

Остерегайтесь навязывать свои ценности

- ❖ Работайте над четким пониманием ваших собственных ценностей, убеждений и подходов к спектру вопросов, которые, как правило, становятся темой обсуждения во время супервизий.
- ❖ Обсуждайте с супервизируемыми их ценности и убеждения и делитесь с ними своими.
- ❖ Говорите открыто о том, как личные ценности влияют на отношения в рамках супервизии и работу супервизируемого.
- ❖ Иницилируйте дискуссии с супервизируемыми об их ценностях в отношении вопросов, касающихся вашей области практики.

Типичные вопросы/высказывания, которые могут быть использованы в различных подходах к супервизии.

(Адаптировано из Хейнс, Кори и Молтон, стр.100-103)

- Чего бы вы хотели достичь в ходе нашей супервизии?
- Давайте обсудим темы и вопросы, которые вы должны выносить на обсуждение во время супервизии.
- Какие основные правила нам необходимо установить в помощь нашему сотрудничеству, которые помогут вам чувствовать себя комфортно во время супервизий?
- Куда вы можете обратиться за дополнительной информацией по этим темам?
- Что вам необходимо знать для решения различных культурных вопросов в работе с клиентами?
- Давайте поговорим о том, как мы будем поступать с оценочной частью вашей супервизии. Как сделать ее наиболее полезной для вас?
- К чему вы стремитесь в работе с этим клиентом? Каковы ваши цели в отношении этого клиента? Каковы цели самого клиента? Как вы оцениваете вашу проделанную работу с данным клиентом? Какое воздействие на вас оказал этот клиент?
- Можете ли вы назвать три разных подхода к решению этой проблемы?
- Какой путь вы предлагаете для решения этой проблемы? Какие существуют варианты решения? Какие из предложенных путей решения наилучшим образом отвечают потребностям клиента?
- Что я могу сделать, чтобы помочь вам быть открытым в восприятии моего мнения?
- Какой была наша супервизоровская сессия для вас?
- Помогите мне понять ваш план работы с данным клиентом?
- Которые из ваших личностных ценностей включаются в вашу работу?
- Если бы вам пришлось повторить сессию ещё раз, чтобы вы изменили?

Существует огромное количество других вопросов, кроме тех, которые встречаются в клиническом аспекте вашей супервизорской работы:

Профессиональные цели

Преодоление трудностей бюрократии

«Сгорание» на работе

Личное развитие

Анализ

Эффективная работа с коллегами и разрешение конфликтов (это лишь немногие из массы возможных).