

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ ПО
КРАТКОСРОЧНОЙ И СИСТЕМНОЙ ТЕРАПИИ

ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

ТЕМА ВЫПУСКА:

ОРКТ-ЛАГЕРЬ 2022

ПЕРВАЯ СМЕНА

ОЛЕСЯ ЗАЙКО
ЮРИЙ ГАМЗИН
ЕЛЕНА ДЕНИСОВА
ЭВАН ДЖОРДЖ
ИНСУ КИМ БЕРГ
ПИТЕР ДЕ ЙОНГ

#14 / 2022

ВЕСЕННЯЯ
ТРЕХМЕСЯЧНАЯ
ОНЛАЙН-ПРОГРАММА
(ПО ВЫХОДНЫМ)

08 ОКТЯБРЯ -
17 ДЕКАБРЯ 2022

ВЕДУЩИЕ
ПРОГРАММЫ



МИХАЛЬСКИЙ АЛЕКСЕЙ



ГАМЗИН ЮРИЙ

SFBTPCOURSE.RU

**ОРИЕНТИРОВАННАЯ
НА РЕШЕНИЕ
КРАТКОСРОЧНАЯ
ТЕРАПИЯ (SFBT)**

ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

Сборник материалов по краткосрочной и системной терапии

Выпуск № 14, 2022.

Все материалы данного сборника включены с некоммерческой целью. Использование материалов регулируется законодательством Российской Федерации.

В подготовке сборника принимали участие:

Гамзин Юрий,
Денисова Елена,
Зайко Олеся,
Кевац Маргарита,
Михальский Алексей.

По всем вопросам обращайтесь по адресу: info@predstavsebe.ru

Страница в сети Интернет: predstavsebe.ru

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА



Гамзин Юрий

Психолог-консультант, ОРКТ-практик, ведущий тренингов и образовательных групп.

<https://gamzinyuriy.ru/>

<https://sfbtpcourse.ru/>



Денисова Елена

Психолог-консультант, КПТ, ОРКТ-практик.

<https://psydenisova.ru>



Зайко Олеся

Психолог, ОРКТ-практик, ведущая проекта "Блог без выгорания"

<https://olesyazayko.com/narrative>



Михальский Алексей

Клинический психолог, кандидат психологических наук, системный семейный терапевт.

<https://lifecon.ru>

<https://mihalsky.ru>

СООБЩЕСТВО

Полезные ссылки

Сайты:

sfrussia.ru – Ассоциация ориентированных на решение психотерапевтов и практиков.

predstavsebe.ru - сайт сборника “Представь себе”.

sfbt-conference.ru - сайт Конференции по ОРКТ.

lifecon.ru - “Студия изменений” А. Михальского.

sfbtpcourse.ru - обучение ОРКТ.

<http://sf-team.ru/lager> - ежегодный летний ОРКТ-лагерь.

Facebook:

Группа “Краткосрочная и системная терапия”

<https://www.facebook.com/groups/312639246019532/>

Группа “ОРКТ Интервизия/супервизия”

<https://www.facebook.com/groups/1480203488753803/>

Страница “Ориентированный на решение подход”

<https://www.facebook.com/solutionfocusru/>

Ассоциация ориентированных на решение психотерапевтов и практиков

<https://www.facebook.com/groups/412206010373110/>

Книжный клуб ОРКТ:

<https://www.facebook.com/groups/758973761378841>

Telegram

Канал Ассоциации ориентированных на решение психотерапевтов и практиков

https://t.me/sfbt_rus

Канал об ОРКТ

<https://t.me/solutionfocusedbrieftherapy>

Книжный клуб ОРКТ

https://t.me/sfbt_books

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Вступительное слово редактора</i>	Стр. 6
<i>Открытые и закрытые вопросы</i> <i>Инсу Ким Берг, Питер де Йонг</i>	Стр. 7
<i>Что запомнилось из июльского ОРКТ-лагеря 2022</i> <i>Зайко Олеся</i>	Стр. 10
<i>22 способа как обходиться с «я не знаю»</i> <i>Гамзин Юрий, Денисова Елена</i>	Стр. 14
<i>Живой ориентированный на решение ИКИГАЙ</i> <i>Гамзин Юрий</i>	Стр. 22
<i>Когда ОРКТ не работает?</i> <i>Эван Джордж</i>	Стр. 28

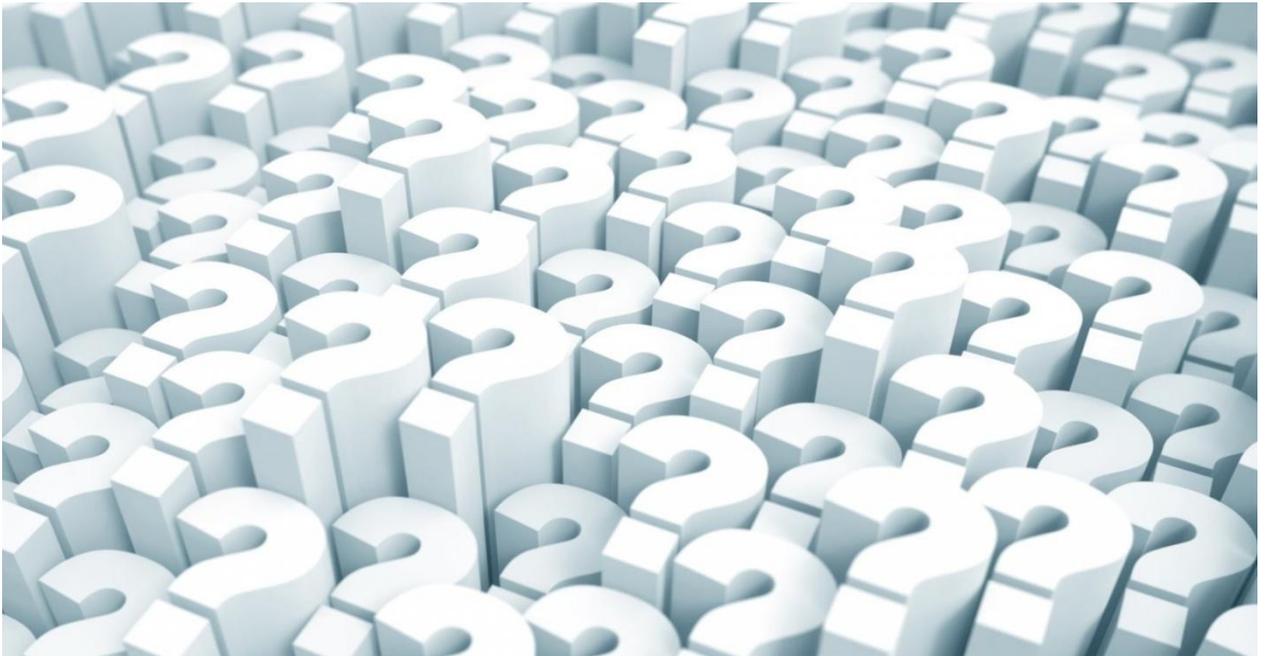
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО РЕДАКТОРА



Уважаемые коллеги!

Этот номер журнала мы решили посвятить по преимуществу активностям, происходившим в первую смену ОРКТ-лагеря, состоявшегося в начале июля этого года. Мы не без оснований решили, что это прекраснейший материал для публикации. Надеемся, что и для вас этот материал будет полезен. Кроме того, вы найдете любопытную заметку Эвана Джорджа из лондонского центра BRIEF о том, когда, по его мнению, ОРКТ может не работать. Ну и фрагмент книги Инсу Ким Берг и Питера де Йонга об открытых и закрытых вопросах также скорее всего будет вам небезынтересен. Приятного чтения!

Гамзин Юрий



ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Инсу Ким Берг, Питер де Йонг

Из книги Peter de Jong, Insoo Kim berg. Interviewing for solutions. Fourth edition.

Перевод Гамзина Юрия.

Как объяснялось ранее, мы задаем вопросы на протяжении всего процесса конструирования решения. Некоторые из них являются открытыми вопросами, а некоторые закрытыми. Общая литература по навыкам проведения терапевтического интервью явно предпочитает открытые вопросы закрытым. Как объясняет Бенджамин (Benjamin A. The Helping Interview with case illustrations, 1987), закрытые вопросы сужают фокус клиента, а открытые расширяют его поле восприятия. Закрытые вопросы также, как правило, требуют неопровержимых фактов, в то время как открытые спрашивают об отношении, мыслях, чувствах и восприятии клиента. Наконец, закрытые вопросы чаще всего рискуют отразить систему взглядов практикующего, в то время

как открытые, скорее всего, останутся сосредоточенными на системе взглядов клиента. Вот несколько примеров закрытых вопросов:

- Вам нравятся ваши родители?
- Вы просили родителей изменить их требования, прежде чем решили их нарушить?
- Вы хотите наладить отношения между вами и вашими родителями?

Ниже приведены примеры открытых вопросов:

- Можете рассказать мне что-нибудь о своих отношениях с родителями?
- Мне интересно, что произошло между вами и вашими родителями в ту ночь, когда вы гуляли до 3 часов ночи?
- Предположим, отношения между вами и вашими родителями наладились, что было бы иначе?

Открытые вопросы всегда имеют цель уточнить информацию у клиента. Каждый раз, задавая вопрос, стоит помнить о том, что вы хотите уточнить и как эта информация вам будет полезна. Поэтому стоит обратить внимание, что наша задача не просто формулировать открытые вопросы, а понимать, зачем мы это делаем.

Не путайте открытые вопросы с расплывчатыми вопросами или вопросами, не требующими конкретной информации. Все открытые вопросы в примерах предназначены для выяснения деталей у клиента. При формулировании вопросов включайте слова клиента, также, старайтесь повторять вопрос при необходимости. Это обеспечит эффективное изучение деталей того, что важно для клиента, а также поможет найти другие варианты построения решения.

Открытые вопросы (или эквивалентные утверждения, такие как «Пожалуйста, расскажите мне об этом поподробнее») также полезны, потому что они согласуются с принципом «незнания». Мы хотим сделать все возможное, чтобы представить нашим клиентам роль экспертов в своей жизни. Открытые вопросы, заданные с неподдельным любопытством, переносят как контроль, так и ответственность на клиентов. По сравнению с закрытыми вопросами они дают клиентам больше выбора в том, что сказать о себе и как это

сказать. Использование открытых вопросов — один из способов уважать и поощрять самоопределение клиента.

Несмотря на рекомендацию использовать больше открытых вопросов, важно признать, что закрытые вопросы также бывают полезны и даже необходимы во время ориентированного на решение консультирования.

Например, Шерил спросила Розы: «Были ли уже времена, скажем, за последние две недели, которые хотя бы немного напоминали то чудо, которое вы описали?»

Человека, долгое время употребляющего алкоголь, утверждающего, что больше никогда не будет пить, мы можем спросить: «Вы верите, что сможете это сделать?»

Хотя это закрытые вопросы, их задают для установления общего понимания между клиентом и терапевтом в отношении восприятия клиентом своих ситуаций и самих себя. После того, как клиент ответил, он подготовил почву для того, чтобы терапевт продолжил разговор, используя уже открытые вопросы, в которых запрашиваются подробности о понимании, возникшем в результате ответа клиента на закрытый вопрос.

Следовательно, когда Роза говорит, что четыре дня назад было время, похожее на ее чудо, Шерил задает серию открытых вопросов, начиная с этого вопроса: «Расскажите мне о том времени, которое было четыре дня назад. Чем оно отличалось?» А к клиенту, злоупотребляющему психоактивными веществами, который отвечает «да» на закрытый вопрос о том, считает ли он, что способен больше никогда не пить, терапевт обращался бы с открытым вопросом: «Что вы знаете о себе, что говорит вам, что вы можете это сделать?»



ЧТО ЗАПОМНИЛОСЬ ИЗ ИЮЛЬСКОГО ОРКТ-ЛАГЕРЯ 2022

Зайко Олеся

В прошлом году я впервые узнала про ОРКТ, и уже тогда решила, что хочу остаться в этом методе. Также поняла, что планирую общаться с коллегами, состоять в профессиональных группах и чатах, участвовать в мероприятиях. И, как только узнала о лагере, сразу оплатила участие.

В лагере было хорошо: мы заехали в домик под Москвой, и целые выходные обсуждали в беседке особенности применения ОРКТ. Рядом с нами ходили гуси и пробегали курицы, нас возмутительно хорошо и изобильно кормили. Но самыми классными оказались, конечно же, дискуссии.

Я давно так много не смеялась — с утра и до самой ночи. И безусловно, получила огромное количество пользы от коллег-практиков, которую, наверное, не приобретёшь с помощью книг и вебинаров. А ещё это было абсолютно захватывающе — у нас

разворачивалось общение, во время которого жалко пропустить даже одно слово, и хочется ловить и записывать каждую высказанную идею.

За два дня обсудили много важных моментов, и по каждому можно было бы выпустить отдельную статью или даже создать методичку. Я расскажу вам тезисы, которые хотелось бы запомнить самой.

ОРКТ и эмоции.

Наверное, каждый психолог во время консультаций иногда встречается с ситуацией, когда у клиента поднимаются сильные эмоции. Те, кто приходят к нам на приём, могут плакать, возмущаться, проявлять раздражение или давать выход накопленной злости.

Мы с коллегами говорили о важности пауз в такие моменты: эмоциям стоит дать пространство. Хорошо бы предоставить человеку возможность прожить то, что он чувствует, не торопиться контейнировать, не реагировать поспешно и не накидывать моментально обратную связь.

При этом нежелательно форсировать погружение клиента в негативный аффект и травму. Зато стоит сверяться с клиентом: «можно ли тебя прерывать?» Полезно слушать «конструктивным ухом» — отмечать и озвучивать сильные стороны клиента, копинг-стратегии и опоры, о которых мы услышали.

В обсуждении родилась фраза «Кто платит, тот и плачет» — она про то, что психолог сохраняет способность выдерживать происходящее, остаётся в ровном состоянии.

Что противоречит ОРКТ?

Считается, что ОРКТ — довольно гибкий метод по сравнению с другими; например, у нас нет жёстких протоколов для каждого случая, которым необходимо следовать. При этом всё же есть некоторые особенности коммуникации психолога и клиента, которые могут идти вразрез с основными принципами.

Например, единодушно сошлись на том, что директивность — это не про нас. А также постановка диагнозов, личные интерпретации, конфронтация и споры с клиентом и поддержка идеи об отсутствии надежды.

Как сочетать с другими подходами

Ориентированная на решение терапия основывается в том числе на том, что психолог идёт от запросов клиента — у которого могут быть свои представления о мире и работе психики. Это значит, что когда клиенты высказывают пожелания по выстраиванию сессий и применению конкретных техник, мы можем пойти навстречу при условии, что владеем дополнительными навыками.

Во время дискуссий мы обсуждали, какие инструменты из других подходов применяем в своей практике, работая при этом в ОРКТ. Выяснили, что с терапией, направленной на решение, хорошо сочетается нарративный подход, телесная терапия, техники КПТ, ДПДГ (EMDR), терапия субличностей, метафорические карты, кино-терапия и библио-терапия.

При этом упражнения из других подходов можно адаптировать и давать их в ориентированном на решение ключе. И, конечно, обратная связь — наше всё. Техники стоит предлагать не директивно, сверяясь в процессе, отвечает ли происходящее запросу, полезно ли то, что делаем.

Что мы такого узнали про ОРКТ, чего не знали раньше

Говорили об озарениях, которые пришли в ходе работы и которые было бы здорово узнать другим. Например, то, что найти цель работы с клиентом тоже может быть целью — не все знают, чего хотят.

Вот ещё список таких идей:

* Клиент — чемпион, важно возвращаться к его сильным сторонам.

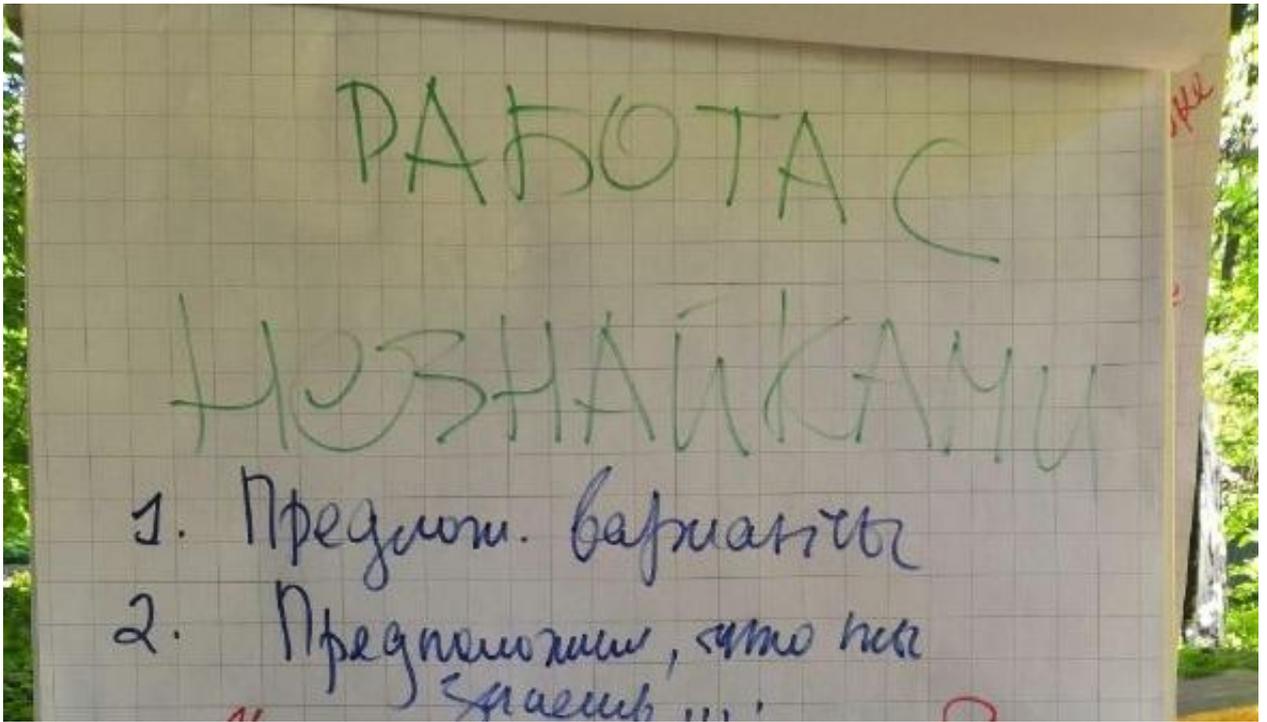
- * Не всем клиентам подходит ОРКТ в чистом виде, но ОРКТ отлично миксуется с другими подходами.
- * Стоит «посидеть на технике» — не перескакивать на следующее упражнение, побыть в выбранном упражнении, взять обратную связь.
- * «Терапевт в конце встречи должен быть чуть менее уставшим, чем клиент» — комфорт психолога не менее важен, чем клиентский.
- * Стоит спрашивать не только, что было полезно, но и что было не так.
- * ОРКТ — это не только техники, это и базовые эмпатические навыки.

Я начала применять многие новые полезные идеи в работе с клиентами сразу после возвращения домой. Например, теперь часто уточняю в конце консультации, было ли во время встречи то, что стоило сделать по-другому. Вижу, что этот простой вопрос влияет на общую эффективность работы.

Если бы мне пришло в голову, скажем, прошкалировать пользу от лагеря от нуля до десяти (где десять — это микс пользы, удовольствия и возможности услышать о практическом применении метода из первых рук), я бы с чистой душой поставила десять.

И еще один из неожиданных выводов — ОРКТ помогает в сложных ситуациях не только клиентам, но и самим психологам. Когда постоянно ищешь, не что *не так*, а что *так*, находишь сильные стороны и ресурсы людей, то начинаешь применять всё это и по отношению к себе. Многие делились, что метод не один раз буквально «вытаскивал» нас в этом году, когда надо было сохранять свое эмоциональное состояние для работы и помощи клиентам.

Мое личное наблюдение: ОРКТ-практики — приятнейшие в общении люди и в целом клёвые зайцы (прошу прощения за фамильярность, но я бьюсь над формулировкой уже некоторое время, и хочу оставить именно этот вариант). Я вкладываю в это определение общую адаптивность, чувство юмора, внимательное отношение к людям, жизнестойкость, и, наверное, ту самую ориентированность на решение, которая лежит в названии подхода.



22 СПОСОБА ОБХОДИТЬСЯ С «Я НЕ ЗНАЮ»

Гамзин Юрий, Денисова Елена

В начале июля в ближайшем Подмосковье прошел очередной ежегодный ОРКТ-лагерь. Энтузиасты и интересующиеся ориентированным на решение подходом собрались, чтобы пообщаться, поделиться рабочими идеями, обсудить актуальные вопросы и просто «повариться» в среде единомышленников, обогатиться новыми идеями и позитивными эмоциями. Одна из тем, поднятая в коллективной дискуссии, была «Как мы можем обходиться с клиентами, отвечающими «я не знаю» на наши вопросы в психотерапевтическом контексте?»

Этот вопрос часто возникает у начинающих практиков, и об этом нередко пишут в ориентированной на решение литературе. Но, как правило, описывают от 3 до 5 способов. Вместе с тем, возможностей продолжать беседу после того, как клиент говорит «я не знаю», либо как-то иначе дает знать, что не может ответить на наш вопрос, неизмеримо больше.

В процессе коллективной дискуссии, продолжавшейся около часа, участники предложили 22 (!) способа, как мы можем обходиться с этой ситуацией. Более того, этих способов могло быть больше, если бы

дискуссия не имела временных ограничений. Это удивительная иллюстрация двух важных в ОРКТ идей:

- силы коллективного разума и сотрудничества;
- в беседе (разговоре, обсуждении) более естественным образом рождается (конструируется) что-то новое.

Итак, что же это за способы? Как мы (как ориентированные на решение практики) можем реагировать на клиентское «я не знаю»? Предлагаем рассмотреть их последовательно в данной статье.

Хотелось бы обратить внимание, что каждый способ может как помочь, так и не сработать. Здесь важно понимать, что на то, получим ли мы хороший ответ влияет множество факторов (терапевтический альянс, степень доверия клиента к терапевту, ясность формулировки и т.д.). Все варианты нужно формулировать доброжелательно, бережно и, по возможности, используя особенности языка и восприятия клиента, чтобы клиент понимал, что наша задача помочь ему прийти к решению, а не просто использовать какую-то вопросную технику.

1. Предложить варианты.

Иногда клиенту действительно сложно сориентироваться в своих мыслях, чувствах и ощущениях. Поэтому мы предлагаем ему возможные варианты, называя их, чтобы он смог узнать то, что подходит ему. Впоследствии он научится называть свои состояния сам, но сейчас мы ему помогаем понять, что с ним происходит. Как один из вариантов техники, мы можем называть специально «неправильные» чувства/мысли/ощущения, чтобы запустить у клиента процесс поиска ответа. Здесь важно не перестараться – называние неправильных чувств слишком много раз может привести клиента к ощущению, что его совсем не понимают.

2. «Предположите (представьте), что вы знаете ответ»

Этим способом часто пользовалась Инсу Ким Берг. Такой прием может показаться странным, тем не менее, он работает. Есть разные версии того, как именно он работает:

А) апелляция к воображению: действительно, клиент может вспомнить, что он способен вообразить ситуацию, когда он знает ответ и это поможет ему содержательно ответить;

Б) фокусирование не на сложности, а на решении: терапевт предлагает отвлечься от мысли, что клиент не знает и сосредоточится

на другой мысли – на том, что ответ возможен, надо просто представить, что ответ есть;

В) это просто еще одна возможность подумать как следует: «Да, вы не знаете, но может, вы подумаете еще раз и что тогда вы скажете?»

3. Совет другу.

«Если бы ваш друг обратился к вам за помощью, чтоб вы ему сказали?» - этот способ поможет клиенту, посмотреть на ситуацию как бы со стороны, почувствовать себя чуть более свободным. В этом варианте клиент выступает в экспертной роли, а не в роли незнающего человека. К тому же снижается страх по поводу «правильности» или «неправильности» ответа, это ведь просто совет другу, а не тест.

4. Образ клиента, который знает ответ.

«Какой ты, который знает ответ?» — этот способ поможет клиенту определиться, чего не хватает сейчас чтобы ответить на вопрос, а возможно, клиент придет к тому, что у него есть все необходимое чтобы дать ответ. В любом случае описание себя, как уже знающего ответ, помогает уйти от состояния «я вообще ничего не знаю» и перейти в плоскость «я что-то знаю».

5. Разговор с внутренним экспертом: «Если бы вы были экспертом по этому делу, что бы вы сказали?»

Каждый человек имеет опыт того, когда он в чем-то разобрался и мог поделиться компетентным мнением с другими людьми. Если нам удастся актуализировать в сознании клиента этот опыт и сопутствующие ему ощущения (уверенность, самозначимость и т.д.) это может быть полезным для ответа. «Представьте, что вы разбираетесь в том, о чем я вас сейчас спрашиваю. Что бы вы тогда сказали?»

6. Поддержка в незнании: «Как я могу поддержать вас в этом?»

Возможно, что в тот момент, когда мы задаем вопрос (при этом с вопросом может быть все в порядке) клиенту нужен не столько ответ, сколько поддержка. И мы можем предложить такую поддержку. Когда клиент почувствует опору, он сможет продолжать дальше отвечать на наши вопросы.

7. Незнание клиента как его копинг-стратегия.

«Как вы думаете, чем полезно не знать ответа на вопрос?» - этот способ поможет клиенту посмотреть на ситуацию с другой стороны. Ведь он точно не задумывался о том, какие задачи может решить его незнание. Возможно, ему сейчас действительно не нужно знать ответа на этот вопрос. Да и в целом понимание положительных сторон незнания может быть полезно для клиента.

8. «Похоже, что у вас есть достаточные основания не знать ответ на вопрос».

Если мы видим, что клиент испытывает достаточные трудности при обдумывании вопроса и не дает ответа, мы можем попробовать нормализовать ситуацию «незнания». Хорошие ответы требуют умственного напряжения, а зачастую и времени. В силу этого мы можем сказать: «Возможно, на этот вопрос ответить непросто. Может быть вам нужно время, чтобы подумать?» Или «Хорошо, давайте вернемся к этому позже...»

9. Поиск исключений: «Бывали ли ситуации, когда вы не знали ответа?»

В ОРКТ поиск исключений – одна из базовых идей. Если нам удастся найти исключение из проблемы – это становится отправной точкой успешной траектории движения в направлении решения. Мы можем попробовать применить это и к ситуации, когда клиент затрудняется ответить на вопрос. «Бывало ли раньше, что вы не знали ответ на вопрос, но потом ответ появился?» «Что может помочь сформулировать ответ?» «Что нужно, чтобы ответ появился?»

10. Движение от обратного.

Клиент: Я не знаю, чего хочу...

Терапевт: А чего ты точно не хочешь?

Этот способ подойдет тем клиентам, которые еще не представляют, чего они хотят, но точно знают, чего они не хотят. Здесь есть соблазн у клиента уйти в проблему, и в какой-то момент мы можем обнаружить, что то, чем мы занимаемся не совсем ОРКТ. НО! Важно понимать, что это процесс брейнсторминга и его нужно запустить. Когда клиент говорит «не знаю», он не дает себе возможности порассуждать на эту тему и прийти к какому-то решению. Обсуждение

«от обратного» может помочь клиенту, как минимум сузить круг поисков, как максимум выйти на разговор «а что же мне хочется?»

11. Поиск ресурса в прошлом.

Для придания клиенту уверенности в способности ответить на вопрос мы можем попробовать поискать ресурс в прошлом клиента, спросив его о какой-то ситуации, когда он проявил себя наилучшим образом, оказался на высоте, его поведение было положительно оценено другими, его похвалили, он гордился тем, что сделал и т.д. После такого ресурсного путешествия в прошлое, мы можем вновь вернуться к вопросу, на который клиент не смог ответить. Как говорил Стив де Шейзер: один и тот же вопрос, заданный в разное время – это два разных вопроса, имея в виду, что контекст постоянно меняется и вопросы слышатся и воспринимаются по-разному в разное время.

12. Молчание (стратегия Стива де Шейзера).

Нередко терапевты очень настороженно (и даже негативно) относятся к молчаливым паузам. И для этого есть основания. Когда паузы возникают в обычных разговорах - это может быть сигналом того, что что-то идет не так: потерян контакт, собеседник не хочет говорить или не знает, что сказать, возможно, разговор вообще себя исчерпал и т.д. Однако терапевтический контекст имеет свои особенности. Здесь молчание может быть более, чем полезным. Когда терапевт молчит – он дает возможность клиенту думать, никуда не торопясь.

Известно, что Стив де Шейзер нередко использовал молчание в своей практике, давая «пространство» для размышления клиенту. Он просто замирал, глядя на клиента с любопытством ожидая, что клиент вот-вот начнет говорить.

Полезно делать вид, что мы хотим что-то записать, заносая ручку над тетрадь, будто мы уверены, что сейчас человек скажет нечто достойное записи. Важно после слов клиента «я не знаю» не делать ничего (даже жеста, типа кивка головы), чтобы клиент не посчитал, что его ответ принят. В противном случае, он посчитает, что «мяч на нашей стороне» и перестанет размышлять.

13. Подключение иной модальности коммуникации (неразговорной).

– Нарисуйте, покажите, станцуйте...! – Подойдет для клиентов, которым проще выражать себя невербальным способом. Здесь важно также не свалиться в экспертную позицию, не интерпретировать творчество, а попробовать (как в пункте 1) называть подходящие (или

не совсем 😊) варианты. В ход может пойти что угодно: библио- и кино- терапия, арт-терапия, танцевальная терапия – всё, где клиент чувствует потребность себя выразить. Зачастую, это может стать отправной точкой для дальнейшего разговора и возможностью для клиента получить полезные инсайты.

14. Дать голос внутренней роли.

Если мы понимаем, что клиент может попробовать сформулировать ответ от имени какой-то ресурсной внутренней роли, как то:

- от имени того, кем он хочет стать;
- от имени его же, но уже решившего проблему;
- от имени того, кто может дать ответ на вопрос и проч.

мы можем предложить (дать голос) такому человеку (такой ипостаси или внутренней роли).

В качестве разновидности этого способа мы можем предложить подумать какой ответ дал бы кто-то значимый для клиента: родитель, учитель, авторитетное лицо или иной уважаемый клиентом человек.

15. Перенос экспертности клиента из другой сферы.

Здесь мы можем попробовать найти у клиента область, где он чувствует себя экспертом. Попросить его описать свои сильные стороны, которые помогли ему достичь этого. Не важно, в чем он будет профессионалом: он может быть самый лучший вытиральщик пыли в доме или самый быстрый перебегающий дороги. Самое главное, чтобы клиент чувствовал себя действительно экспертом в этом. Какие качества помогли стать лучшим вытиральщиком пыли? Что он сделал для того, чтобы достичь такого успеха? Затем спросить у клиента, какие из этих сильных сторон помогут сейчас найти ответ на вопрос.

16. Использование метафорических карт (Как сейчас/как хочется).

Один из вариантов пункта 13. Это возможность поговорить о проблеме через призму какого-то инструмента, в данном случае – метафорических ассоциативных карт. Клиент может выбрать карты и описать, что на них происходит, в этом случае терапевт может уточнять: «Как ты думаешь, это хороший ответ на наш вопрос?»

17. Импровизация: «Сделайте что-то, что подсказывает Вам ваш внутренний голос!»

Готовность быть спонтанным и делать нечто, к чему вы заранее не готовились – весьма немаловажное качество для терапевта. Если вы внимательно слушали клиента и в достаточной степени погрузились в его ситуацию, то скорее всего вы сможете сделать нечто полезное, что может подсказать ваша профессиональная интуиция. И мы никогда не сможем заранее определить, что это будет.

18. Сотрудничество в незнании: «И я не знаю, что же мы можем здесь сделать?»

Если наш альянс с клиентом достаточно прочен, мы можем дать понять человеку, что «незнание» - нестрашно. Вместе с тем, ответ на вопрос может помочь клиенту продвинуться к решению. Но это должен быть ответ клиента, результат его собственных размышлений. Терапевт просто делает что-то, чтобы появился полезный ответ, но содержание ответа – это то, что в силах определить только сам клиент. И мы спрашиваем: «...что же мы можем в данном случае сделать?»

19. Суперконструктивное ухо: Предельно внимательно слушать слова клиента...

Внимательно слушать все, что говорит клиент – одна из важнейших задач терапевта. В словах клиента мы можем найти много подсказок, которые окажутся ключами к будущему решению. Возможно, что клиент уже сформулировал решение, но сам этого не понял. В этом случае важно, чтобы терапевт мог вернуть клиенту его слова. Это может произойти не в одну и ту же сессию. Наша задача - запоминать и возвращать.

20. Спросить у клиента о направлении диалога.

«Мы сейчас говорим о чем-то полезном для вас?» - Нам может показаться, что ответ на этот вопрос сейчас очень важен для клиента. Тут мы рискуем попасть в экспертную позицию. Этот способ как раз нужен для того, чтобы мы поняли, есть ли смысл сейчас «допрашивать» клиента или мы можем двигаться дальше? Если клиент говорит, что не хочет на этом останавливаться - идем дальше, если хочет понять, ответ, но не знает как, можем попробовать следующий способ (пункт 21).

21. Полезен ли был вопрос (и возможный ответ на него) для клиента.

«А ответ на этот вопрос был бы полезен для Вас? Какую проблему/задачу поможет решить ответ на этот вопрос?» - Этот способ поможет мотивировать клиента начать поиски ответа, теперь это стало не просто задачей ответить на вопрос терапевта, но в первую очередь, найти способ решения какой-то важной задачи. Теперь ответ на вопрос приобретает смысл.

Возможно, клиент не даст ответы прямо на этой сессии, но это не значит, что он не сможет найти их потом. Можно уточнить, готов ли он искать ответ прямо сейчас или предложим это в качестве домашнего задания.

22. Узнаем, кто может знать ответ.

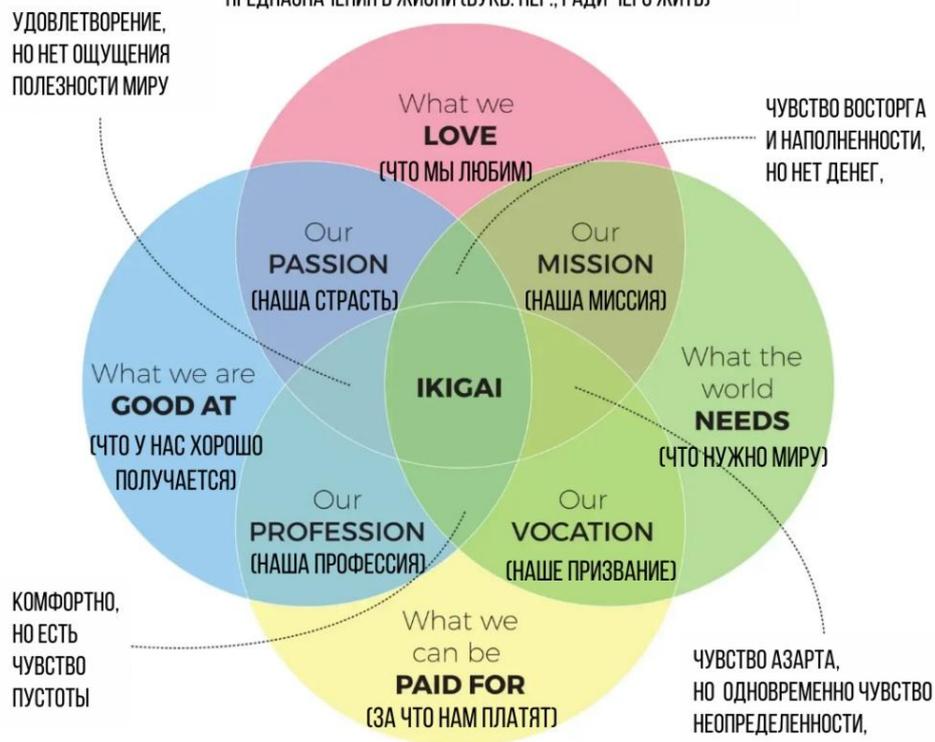
«А кто может знать ответ на этот вопрос?» - Поможет клиенту выйти из тупика «я не знаю». Можно описать этого человека. Какими качествами он обладает? Чего не хватает клиенту, чтобы тоже знать ответ?

В настоящей статье мы не рассматриваем случаи, когда клиент просто не понял вопроса или формулировка вопроса достаточно сложна, чтобы понять смысл того, о чем идет речь. В таких случаях мы можем просто переформулировать вопрос, пытаюсь сделать его как можно проще и доступнее для понимания.

Не следует забывать и о том, что не все вопросы терапевта хороши, актуальны, важны и интересны для клиента. Вполне возможно, что клиент говорит «я не знаю» т.к. вопрос не очень полезен и клиент просто не хочет тратить время и ресурсы на обдумывание ответа. Здесь нет ничего страшного, поскольку если что-то не работает, мы просто можем сделать что-то другое.

ИКИГАЙ

ЯПОНСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ, ОЗНАЧАЮЩАЯ ОЩУЩЕНИЕ СОБСТВЕННОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ В ЖИЗНИ (БУКВ. ПЕР., РАДИ ЧЕГО ЖИТЬ)



ЖИВОЙ ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА РЕШЕНИЕ ИКИГАЙ

Гамзин Юрий

«Найти свое дело / свое предназначение», «узнать что мое, а что нет», «понять, что я хочу», «обрести радость и удовлетворение от работы», «найти смысл жизни» и т.д. – нередкие запросы, с которыми люди приходят к психологам. И работать с такими запросами можно по-разному. Немало полезных идей для этого мы можем почерпнуть в японской системе ИКИГАЙ. По большому счету, она может помочь нам и нашим клиентам ответить на очень полезный вопрос:

«Ради чего мне хочется вставать по утрам?»

Буквальный перевод слова ИКИГАЙ весьма красноречив сам по себе: «ики» - жить, «гай» - причина. Т.е. обретение ИКИГАЙ – это обретение

оснований (причин) для жизни и жизни весьма гармоничной. ИКИГАЙ – это про жизнь отдельного человека, ее осмысленность, наполненность радостью и удовольствием от того, что и как человек делает каждый день, а помимо этого про смысл, цель и последовательное движение к этой цели.

Жизнь человека, обретшего ИКИГАЙ, гармонизируется и получает «точку сборки», вокруг которой все в жизни человека начинает выстраиваться в красивый, функциональный и вдохновляющий ансамбль. Ответив на вопрос «для чего мне хочется вставать по утрам?» человек автоматически отвечает на множество других вопросов, как то:

- что для меня важно, а что не важно?
- что мне ценно, а что не имеет значения?
- для чего мне заботиться о себе и своем здоровье?
- чему я могу уделять время, а что не стоит того?
- каких людей я хочу видеть рядом, а каких нет?
- и т.д.

Существуют даже научные исследования, свидетельствующие о том, что люди, обретшие ИКИГАЙ:

- живут дольше;
- имеют более крепкое здоровье;
- большего достигли в профессиональной сфере;
- более удовлетворены личной жизнью.

ИКАГАЙ базируется на пяти основных принципах. Человек, знакомый с ориентированных на решение подходом, найдет в них немало знакомого. Давайте посмотрим на принципы ИКИГАЙ более внимательно:

1. Начинать с малого.

Любому ориентированному на решение практику знаком принцип важности маленьких шагов, маленьких изменений и вообще развития внимательности к небольшим различиям.

2. Освободить себя.

В ОРКТ терапевт пытается освобождать себя от груза теоретических идей о личности, концепций проблем и теорий об изменениях. Он смотрит с позиции «незнания». Это позволяет видеть больше и делать (и помогать делать клиенту) спонтанные открытия. Клиенту же мы помогаем освободиться от влияния проблемы, фокусируя разговор на решении.

3. Гармония и устойчивость.

В ОРКТ мы стремимся помогать клиентам обрести устойчивость, опираясь на свои сильные стороны, успехи, навыки, знания, черты характера, небольшие изменения, которые часто начинают происходить даже до первой сессии.

4. Радоваться мелочам.

В ориентированном на решение подходе принято обращать внимание на успехи, пусть даже небольшие. А также праздновать события, помогающие справиться с проблемой.

5. Быть здесь и сейчас.

Этот принцип скорее был бы близок гештальт-психотерапии. Тем не менее, быть в моменте, получать удовольствие от поглощенности делом, не зацикливаться на бремени проблем прошлого – идеи нисколько не противоречащие ориентированному на решение подходу, они могут быть прекрасно с ним интегрированы.

Как мы видим ИКИГАЙ и ОРКТ весьма и весьма близки.

ИКИГАЙ возникает на пересечении областей (см. схему на рисунке), которые мы можем обнаружить, отвечая на следующие вопросы:

Что вы любите?

В чем вы хороши?

За что вам платят (или могут платить)?

Что нужно миру (людям)?

Не правда ли, такие вопросы очень близки тем, которые мы используем в ориентированном на решение подходе? Однако, не смотря на простоту схемы, исследование этих областей может быть не такой простой задачей. Мы можем потратить немало времени, изучая эти области в поисках ответов на вопросы.

Участникам первой смены ОРКТ-лагеря, прошедшего в начале июля 2022 г., было предложено создать инструмент, помогающий исследованию указанных областей: живой ориентированный на решение ИКИГАЙ. Живой – потому, что все рождалось в процессе обсуждения и придумывания идей; ориентированный на решение – потому, что мы придумывали полезные вопросы; ИКИГАЙ – потому, что мы взяли за основу его схему. Участники придумали и веселое сокращенное название этому инструменту - ЖОРИК. Совместно мы придумали четыре списка вопросов, помогающих людям найти свой собственный ИКИГАЙ. Вот результаты этой работы.

Что вы любите?

Что приносит вам удовольствие?

Что вас вдохновляет?

Что наполняет вас энергией?

От чего вы получаете кайф?

Что бы вы продолжали делать, даже не получая за это деньги?

Назовите одно самое-самое любимое занятие?

Чем вам нравилось заниматься в детстве (юности)?

Какие занятия вы ждете с нетерпением?

Что вы не променяете ни на что на свете?

Чем бы вы занялись, если бы вам оставалось жить один месяц (неделю, день)?

О чем вам было бы приятно думать в конце жизни, вспоминая «вот такими делами была наполнена моя жизнь»?

Что бы вы сделали, если бы были уверены, что у вас обязательно получится?

Что позволяет вам чувствовать вкус к жизни?

В чем вы хороши (хорошо делаете)?

Чему вы научились из того, что раньше не умели?

Какие полезные навыки у вас есть?

В чем вы мастер?

За что вас хвалят / ценят / уважают другие?

Чем вы удивили себя недавно?

За что вы можете гордиться собой?

Что вы осваиваете (чему учитесь) в данный момент?

В чем твоя суперсила (суперспособность)?

Что вам делать легко?

Каковы ваши сильные стороны?

За что вам платят (или могут платить)?

Как вы зарабатывали деньги раньше (вообще когда-нибудь)?

Какие у вас источники дохода?

Что именно вы делаете такого, за что вам платят?

Что вы делали за что вам не заплатили, но должны были?

За что вы получаете подарки (премии)?

За какие навыки вам платят (или готовы платить)?

Чем вы можете зарабатывать, если потеряете профессию?

Как вы повысили свой доход (если такое было)?

Какие деньги зарабатывать легко (легкие деньги), а какие тяжело (трудные деньги)?

За что вы боитесь получать деньги?

Что бы вы монетизировали (при условии гарантии успеха)?

Что нужно миру (людям)?

Что нужно вам самому?

Что нужно вашим друзьям / знакомым?

Во что бы вы лично инвестировали?

Какие изменения в мире (которых нет) нужны (были бы полезны) вам?

Если измениться что-то глобально (на уровне города, области, государства) что бы это могло быть?

Что вам хочется исправить (что вас возмущает)?

Если бы вы правили миром, что бы вы сделали?

Какие вы видите тренды?

Какие изменения в мире вы наблюдаете?

Что, по вашему, улучшает качество жизни?

Эти вопросы мы с участниками дискуссии придумали примерно минут за сорок общения. И само собой это только примеры, лежащие на поверхности. Вы можете использовать их, модифицировать, придумывать новые вопросы сами и совместно с клиентами (на то наш ИКИГАЙ и живой), помогая им приближаться к заветному ИКИГАЮ, гармонии, удовольствию и осмысленности жизни.



КОГДА ОРКТ НЕ РАБОТАЕТ?

Эван Джордж (Центр BRIEF, Великобритания).

Перевод Гамзина Юрия.

Этот вопрос является еще одним из часто задаваемых участниками курсов вопросов о подходе. Как и в случае со многими другими вопросами, на него нелегко ответить так, как того хотели бы задающие вопрос, — типа прямого руководства, вроде «используйте это здесь, может быть, здесь, но никогда там».

У меня часто возникает соблазн ответить «хорошо... это не работает тогда, когда оно не работает», другими словами, указывая на то, что у нас нет четких критериев тех случаев, в которых ОРКТ «не работает». Мы не можем сказать, что это не работает с отдельными людьми, парами или организациями, или там, где, мы имеем дело с насилием или конфликтом, или в связи с какой-либо клинической проблемой, или с более молодыми или пожилыми клиентами, или... Но даже такое разъяснение сбивает с толку и не отличается точностью из-за этого маленького слова «это». Когда мы работаем с клиентом, используя подход, ориентированный на решение, и клиент сообщает об отсутствии изменений, как мы узнаем, что «это» не сработало?

Говоря так, мы сами исчезаем из утверждения. Мы не можем знать наверняка, что «это» не сработало. Все, что мы можем знать, это то,

что наша попытка использовать подход, ориентированный на решение, определенным образом, не привела к тому, что клиент сообщил об изменениях во время нашего контакта с ним. Возможно, изменения произойдут позже. Возможно, другой ориентированный на решение терапевт, использующий этот подход, по-другому услышал бы слова клиента об отсутствии изменений.

Я часто рассказываю важную для меня историю работы с 10-летней девочкой, ее бабушкой и тетей, домочадцами маленькой девочки, так как ее мама в это время не могла быть рядом. После трех сеансов семья не сообщала о каких-либо признаках изменений, и в конце сеанса я предположил, что, хотя семья сделала все, о чем их просили, и даже больше, сеансы, похоже, не привели к изменениям. Я не хотел, чтобы семья почувствовала, будто я их критикую.

Они согласились со мной, и затем я спросил: «Если вы готовы доверить мне еще один сеанс, могу ли я попробовать что-то другое в следующий раз?» И снова семья согласилась. Размышляя о том, что можно сделать по-другому, я наткнулся на коллегу, психолога, ориентированного на решение, которая изучала ОРКТ вместе с командой BRIEF, и поэтому я спросил ее, готова ли она вести следующую сессию. Она согласилась, и начиная с четвертого сеанса семья начала сообщать об изменениях. Таким образом, в любом отдельном случае все, что мы можем знать, это то, что способ, которым мы использовали подход с конкретным клиентом в то конкретное время, не привел к изменениям.

Итак, что же мы можем сказать?

1. ОРКТ может работать во всех тех ситуациях, для которых оно предназначено, а именно для достижения изменений в области поведения, чувств и мыслей, которые, конечно же, влекут и изменения в отношениях.
2. Использование подхода, ориентированного на решение, не всегда сопровождается сообщениями об успехе.
3. Кроме того, подход не предназначен для поиска нового жилья (хотя это очень важно), он не предназначен для трудоустройства людей или выплаты долгов (в равной степени), хотя с этими проблемами можно косвенно работать используя вопросы - «и что будет иначе?» или «представьте, что вы проснулись завтра той версией себя, которая уверенно шла к . . . (работе, новому жилью, погашению долгов)... как вы заметите это?»

Итак, есть ли какие-либо обстоятельства, при которых мы, специалисты - ориентированные на решение практики можем решить, что ОРКТ не подходит или, возможно, вряд ли будет полезным?

Я думаю, что, возможно, у меня есть комментарий, относительно одной ситуации, которая бросает нам вызов, когда путь к будущему, который видит клиент и которым он хочет идти, не соответствует тому, что мы делаем. Возьмем простой пример.

— Итак, какие у Вас самые наилучшие надежды относительно нашей встречи? Как Вы узнаете, что это было полезным?

«Мне просто нужно понять, как моя жизнь скатилась к этому беспорядку, почему я всегда начинаю что-то, а потом терплю неудачу?»

«Хорошо, могу я спросить, — если бы вы поняли это, в чем для Вас была бы польза и что иначе было бы в вашей жизни, какое значение это понимание имело бы для Вас?»

«Ну, я бы чувствовал себя более уверенно, двигаясь вперед – я чувствовал бы себя более мотивированным – я чувствовал бы прилив энергии, полагая, что изменения действительно возможны, что я могу добиться успеха».

«И если бы вы в конечном итоге почувствовали себя более уверенно, двигаясь вперед, более мотивированным, энергичным и поверили, что изменения действительно возможны — может быть, вы поняли, а может и нет - было бы это полезно для вас?»

Некоторые клиенты в этот момент могут колебаться и выражать сомнение в полезности, однако после обсуждения они скажут что-то вроде «ну да, я полагаю, что да», и тогда мы приступим к делу, мы сможем работать вместе.

Однако, если клиент говорит «нет, мне действительно нужно понять», тогда единственный приемлемый путь к лучшему будущему уже предопределен и так же важен для клиента, а может быть, и даже более, чем будущее состояние, которое, как предполагается, вытекает из различий, и этот путь может не соответствовать нашему подходу.

Поэтому, когда люди спрашивают: «Когда это не работает?», мой единственный реальный ответ: «в тех случаях, когда для клиента путь так же важен, как и результат, и этот путь не соответствует подходу, ориентированному на решение».



СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ ПО
КРАТКОСРОЧНОЙ И СИСТЕМНОЙ ТЕРАПИИ

ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

#14 / 2022