



SPOLEČNÝ PROJEKT

Harry Korman, M.D.,
SIKT Malmö (Švédsko)

Zdroj: KORMAN, H. *The common project*. 2004. Dostupné na: <<http://www.sikt.nu/>>

Překlad: Leoš Zatloukal a Lenka Tkadlčíková

ZAČÁTEK SEZENÍ

Začínám podáním ruky, představím se a zeptám se lidí v místnosti na jejich jména.

S dětmi a adolescenty často pokračuji otázkami v čem jsou dobří a co je nejvíc baví. Teprve až strávíme několik minut tímto povídáním, zeptám se jich, co je k nám přivádí, co očekávají od sezení nebo s čím jim mohu pomoci.

V pozdějších letech jsem se od této úvodní části sezení k „vážné práci“ přesouval komentářem, který podobně používal Steve de Shazer: **„Díky, že jste přišli. Myslím, že je to dobrý nápad, že jste tady. Nemohu vám zaručit, že vám to nějak pomůže. Jediná věc, kterou vám mohu zaručit, je, že pro to udělám maximum a předpokládám, že vy také.“**

Když klient nebo členové rodiny příkyvují na souhlas, řeknu jim, co se bude dít během sezení. *„Budu se vás ptát na spoustu zvláštních otázek a potom asi po 30 – 40 minutách si vezmu krátkou přestávku, abych si promyslel, o čem jsme si povídali. Přestávka trvá tak 5 až 15 minut a pak se vrátím zpět se svými myšlenkami. Když budu mít nějaký nápad, o kterém budu mít za to, že by mohl být užitečný, řeknu vám ho také. Může to tak být?“*

Takto se zahajuje „terapie“, ať už je to cokoli (řekněme, že v našem kontextu to znamená, že se chystáme mluvit o vážných věcech způsobem, o kterém se domníváme, že by mohl klientovi pomoci).

Záleží hodně na tom, jak sezení začneme, jaká je první otázka. „Co vás přivádí?“ „Jak vám mohu pomoci?“ „Co by se tu mělo stát?“ „Co nejlepšího očekáváte od tohoto sezení?“ „Co by se po dnešním sezení pro vás muselo změnit – i něco malého – abyste mohl/a říci, že vám to pomohlo?“ atd. Tyto otázky jsou rozdílné a vedou k jiným tématům a jiným rozhovorům. Je důležité o těchto rozdílech vědět a porozumět jim. Ne proto, že by jedna otázka byla lepší než jiná, ale proto, že je důležité, aby terapeut věděl, že témata jsou rozdílná a že se může svobodně rozhodnout, o kterou z těchto oblastí se chce zajímat. Rovněž je důležité, aby terapeut znal tyto oblasti a uměl rozlišovat, kdy klient hovoří o jedné z nich a nikoli o jiné, protože teprve až po klientově odpovědi se dozvídáte, jakou otázku jste položili.

VEJÍT SE DO KULTURNÍHO OBRAZU TERAPIE

Terapeutický rozhovor zaměřený na řešení se výrazně liší od běžných každodenních rozhovorů a rovněž se liší od většiny – možná od všech – jiných terapeutických rozhovorů.

Většina klientů, s nimiž se setkáváme, nemá osobní zkušenost s terapií, ale snad každý něco „ví“ o tom, jak by terapie měla probíhat. Toto „vědění“ je rozšiřováno prostřednictvím televize, filmu, knih, časopisů a novin a nazýváme ho kulturním obrazem terapie.

Terapie zaměřená na řešení by se měla vejít do kulturního obrazu terapie alespoň natolik, aby nepůsobila zvláště a divně a zároveň by měla být podněcující, obohacující a smysluplná, aby klient měl zájem zůstat na sezení po celou dobu jeho trvání a případně přišel i na další sezení.

Začínám tedy sezení takto: *„Budu se vás ptát na spoustu zvláštních otázek a potom asi po 30 – 40 minutách si vezmu krátkou přestávku, abych si promyslel, o čem jsme si povídali. Přestávka trvá tak 5 až 15 minut a pak se vrátím zpět se svými myšlenkami. Když budu mít nějaký nápad, o kterém budu mít za to, že by mohl být užitečný, řeknu vám ho také. Může to tak být?“*

To znamená, že zvláštním způsobem uvádím klienta do vlastního způsobu práce. Říkám mu, že moje práce je ptát se ho na různé otázky a zjistit, jak bych mu mohl pomoci, což je velmi blízké kulturnímu obrazu terapeutické práce. Zároveň tím říkám klientovi, že i on má v terapeutické místnosti svou práci – odpovídat na moje otázky a poskytovat mi informace důležité pro to, abych mohl dělat svou práci. Struktura sezení je tedy taková, jakou většina

klientů od terapie očekává (klient poskytuje terapeutovi informace, aby on mohl dělat svou práci).

Po nějaké době někteří klienti zjišťují, že struktura je taková, jakou očekávali, obsah je však jiný. Na řešení zaměřený terapeut nesbírá informace o tom, co bylo špatně. Místo toho se zajímá o to, co by klient chtěl, aby bylo jinak a co klient a další lidé již dělají pro to, aby se to uskutečnilo.

ZAMĚŘENÍ NA CÍLE

Rozhovor zaměřený na řešení se soustřeďuje na cíle. Když lidé přicházejí s problémem, vnímám to jako způsob vyjádření přání, aby se něco v jejich životě změnilo – chtějí přemýšlet, dělat nebo cítit něco jiného než to, co prožívají jako problém. To znamená, že mluví-li někdo o něčem, co je pro něj problematické, jsou zde dvě možnosti: Terapeut se může pokusit zjistit buď více informací o tom, co si klient myslí o svém problému anebo se může pokusit zjistit více o tom, co by klient chtěl, aby bylo jinak. Terapeut zaměřený na řešení si v zásadě vždy vybere druhou možnost.

V návaznosti na De Shazera a Bergovou tvrdím, že pro cokoli, co je definováno jako problém, musí existovat i nějaké hypotetické řešení, tedy musí existovat způsob jak lze poznat, že problém již není problémem. Nazývám to cílem a tento cíl je fenomenologicky neoddělitelný od problému. To mimo jiné znamená, že když mluvíme o cíli, mluvíme rovněž o problému (opak je však sotva pravdou).

Mám za to, že to, čeho chce klient dosáhnout (co si přeje cítit, myslet a dělat ve svém životě) je pro něj přinejmenším stejně důležité jako problém, který ho přivedl do terapie (problém je to, co mu brání dělat nebo myslet tak, jak by si přál). Zároveň se domnívám, že je pro klienta snazší hovořit o tom, čeho chce dosáhnout (emoce, činy, interakce s ostatními lidmi) než o problému, který ho přivedl do terapie. Je rovněž snazší vytvořit respektující vztah s klientem, pokud se zaměříme na jeho cíle. Důvod je prostě v tom, že rozhovor o problémech zdůrazňuje klientovy nedostatky a omezené zdroje, zatímco rozhovor o cíli klienta zdůrazňuje jeho schopnosti a dovednosti.

Toto jsou důvody, které mě vedou k tomu, že začínám terapeutické sezení se zaměřením na to, čeho by klient chtěl dosáhnout, místo abych se zaměřil na problém, který ho přivedl do terapie. Tento posun je významný.

Knut, 15 let, přichází se svou matkou a svou sociální pracovnící.

„Co očekáváš od tohoto sezení?“ ptal se terapeut¹. „Nevím,“ odpověděl Knut aniž by se nad otázkou zamyslel. Terapeut čekal a asi po deseti sekundách Knut znovu zopakoval, že neví.

Terapeut se zajímal, zda to byl jeho nápad sem přijít a Knut vysvětlil, že ten nápad je hlavně od jeho matky a sociální pracovníce, ale také trochu i od něho. „Necítím se moc dobře, tak jsem si říkal, že bych mohl zjistit, v čem to je.“

„Řekněme, že bys to dnes zjistil a z nějakého důvodu by ti to pomohlo... podle čeho bys to poznal?“

„Nevím,“ odpověděl Knut a navzdory tomu, že terapeut po dlouhou dobu vyčkával, už k tomu nic nedodal.

„A máš nějakou představu o tom, co by máma potřebovala, aby se tady dnes stalo, aby ji to ujistilo, že to byl dobrý nápad, že tě sem přivedla?“

„Nevím, to se musíte zeptat jí.“

„Rád bych věděl, co si o tom myslíš ty.“

„Nevím.“

Asi 13 minut terapeut pokračoval s tím, že se ptal na stejnou otázku z různých perspektiv a snažil se zjistit, podle čeho to Knut pozná, když by mu terapeutické sezení bylo nějak užitečné. Knut se poté podíval terapeutovi přímo do očí a pronesl: „Pojďme dál, zeptejte se na něco jiného.“

Terapeut odpověděl: „To nemůžu.“

¹ Harry Korman.

Knut na něho překvapeně hleděl a pak řekl: „Proč ne?“

„Protože pokud nemám žádnou představu o tom, kam se chceš dostat, pak nevím, na co bych se tě měl ptát.“

Knut vypadal překvapeně, chvíli přemýšlel a pak řekl: „Chtěl bych se cítit lépe a přemýšlet o pozitivních věcech.“

Takto zaměřuji rozhovor na to, co klient chce, na něco třeba malého, co by mělo být v jeho životě jinak, aby měl pocit, že rozhovor s námi mu pomohl. Může to být nová myšlenka, pocit nebo čin, něco co se stane dnes po sezení nebo následující den. Něco, co přiměje klienta si říct, že to byl dobrý nápad přijít a hovořit o svých problémech s terapeutem.

„Co by se po dnešním sezení pro vás muselo změnit – i něco malého – abyste mohl/a říci, že vám to pomohlo?“ – takto lze zformulovat tzv. „otázku na společný projekt“.

Jiná varianta stejné otázky, často užívaná v Brief Therapy Practice v Londýně, která je jednodušší a pravděpodobně povede ke stejnému typu odpovědi, zní: „Co nejlepšího pro vás by se v tomto sezení mohlo stát?“²

Tyto otázky umožňují zaměřit pozornost přímo na klientovy cíle. Čeho chce klient dosáhnout? Co chce změnit? Co by bylo v klientově životě jinak v důsledku terapie, aby cítil, že zde neztrácel čas? Je to klient, kdo musí rozhodnout, jaké změny chce a o čem vlastně má být naše spolupráce. Proto se nemůžeme ptát na žádné jiné otázky, dokud nemáme odpověď na tuto základní otázku. Otázky, které bychom položili, aniž bychom měli v této věci jasno, by byly postavené spíše na tom, co my bychom chtěli od klienta, než na klientových přáních. Pokud nemáme vůbec potuchy o tom, co klient chce, aby se v důsledku terapie v jeho životě událo, pak vlastně nemůžeme mít žádné další otázky.³ Je třeba stále zdůrazňovat, že terapie zaměřená na řešení je „řízená klientem“ („client-driven“). Samozřejmě kdy a jak klást otázky závisí na kontextu sezení. Pokud působíte v oblasti psychosociální léčby (terapie apod.), můžete tuto otázku položit hned jako první otázku v sezení. V takové situaci je jasné, že klient přišel proto, že on nebo někdo v jeho okolí chce, aby se něco zlepšilo. Ve spoustě jiných případů musíte počkat na „pozvání“.

POZVÁNÍ

Situace je odlišná, pokud jste sociální pracovník pracující s dětmi, které byly zneužívány nebo týrány nebo když pracujete jako sociální pracovník poskytující finanční pomoc (sociální dávky) nebo pokud pracujete jako lékař s pacientem trpícím zánětem mandlí či chronickou bolestí.

V těchto a podobných situacích je těžké a někdy nemožné začít sezení tímto způsobem a musí se počkat, až klient sám začne mluvit o problému nebo o tom, co ho trápí. K tomu, abyste mohli hovořit o klientově životě, musíte být pozváni. Když klient vycítí, že terapeut je schopen si všimnout bolesti, rozpoznávat silné stránky a vyvinout upřímné úsilí, aby pochopil, co klient chce, potom klient většinou začne rychle hovořit o tom, co ho trápí a žádá terapeuta o názor na některé životní postoje.

Pokud se klient nezmíní o ničem mimo rámec formálního kontextu, není důvod na něčem takovém trvat. Můžeme lidem pomáhat jen s tím, s čím pomoci chtějí.

² V originále: „What is your best hope from this session?“, což se těžko překládá do češtiny, možná by se dalo ještě volněji přeložit „Co očekáváte, že byste z tohoto sezení mohl získat?“. Autor otázku navíc odlišuje od podobné otázky „What is your best hope for this session?“ (pozn. překl.)

³ Klient může také odpovědět „nic“, pak mohu zkoumat jak klient pozná, že věci zůstaly stejné a co potřebuje k tomu, aby je stejné udržel. Zkoumání změn je naše práce, nikoli klientova.

Pro klienta je důležité a naprosto dostačující k tomu, aby nás pozval do svého života (pokud tedy s něčím chce pomoci), abychom mu byli schopni projevit účast, abychom byli příjemní a pokusili se mu naslouchat a pochopit ho.

Příklad, kdy je pozvání nutné před tím, než položíme otázku na společný projekt

Když klient přijde k sociálnímu pracovníkovi s žádostí o finanční podporu, potom položení takové otázky před tím, než jsme pozváni do klientova života, povede pouze k odpovědi: „Měl bych peníze.“ Není pak jednoduché se pohnout z tohoto bodu (dokonce i když se někdy můžete dostat do vážné diskuse o životě otázkou „Jaký by v tom byl rozdíl?“).

Obdobná situace je, když přijde člověk k lékaři s dobře definovaným fyzickým symptomem. Pacient očekává, že dostane recept nebo alespoň odpověď na to, co je špatně, a není možné od něj očekávat, že v důsledku konzultace bude myslet, cítit se či dělat něco jinak. Zmíněná otázka přichází v úvahu až poté, co si pacient/klient svůj problém přebere jako problém existenciální či duševní povahy (ať už je to cokoli), tedy jako něco, o čem si jak pacient, tak i lékař myslí, že by to mohlo jít ovlivnit pomocí rozhovoru. Je to první moment, kdy je jasné, že můžeme na otázku po společném projektu očekávat užitečnou odpověď.

UZNAT, POTVRDIT, ZOPAKOVAT, PARAFRÁZOVAT A SHRNOUT

Bez ohledu na naši první otázku, mnoho lidí nám začne vyprávět o všech věcech, které nechtějí, aby se jim v životě stávaly (úzkost, deprese, potíže s komunikací atd.) K tomu dojde jak v případě, kdy začneme sezení tradičním způsobem (například: „Co Vás přivádí?“ nebo „Jak Vám mohu pomoci?“), tak i v případě, kdy použijeme otázku na společný projekt.

Myslím, že je velmi důležité pozorně poslouchat, co nám lidé říkají o svých problémech. Je důležité to uznat a potvrdit. Lidé potřebují mít pocit, že jejich starosti a obavy bereme vážně. Je důležité, aby klient vycítil, že jejich problém považujeme za závažný a že neudělali hloupost, když se rozhodli vyhledat za tím účelem pomoc.

Myslím si, že je důležité vyhnout se hodnocení a posuzování závažnosti problému a nehledat vysvětlení a nehledat hned řešení. Osobně se pouze snažím vyjádřit uznání a chci, aby osoba přede mnou pochopila, že budu usilovat o naslouchání a porozumění.

Pokud někdo řekne, že je úzkostlivý, uznám to a potvrdím („to je smůla“, „to musí být náročné“). Pokud mi někdo řekne, že ho pronásledují zelení mužíčci a že ho to děsí k smrti, musí ode mě zaznít pochopení. Musí to být velmi děsivé být pronásledován zelenými mužíčky.⁴ Problém, o kterém klient prohlásí, že je to problém, je prostě problém.⁵

Snažím se zároveň mluvit tak, aby bylo jasné, o čem spolu hovoříme. Lidé v obtížných situacích většinou spekulovali, přemýšleli a prodiskutovali své problémy s jinými lidmi. Při rozhovoru s terapeutem budou přeskakovat mezi popisy problému, rozbory, proč ten problém existuje, co všechno se snažili udělat, aby ten problém vyřešili a často zmíní všechno možné, co může s problémem souviset a co se třeba i zlepšilo. K těmto posunům dojde i bez ohledu na otázky, které jsme položili, a proto je nutné tím spíše pamatovat na to, že „nikdy nevíte jakou otázku jste položili, dokud neuslyšíte odpověď.“ Je to v tom, jak reagujeme na to, co klient říká – jaká je naše odezva, shrnutí a uznání – tím vyjadřujeme snahu naslouchat a pochopit.

⁴ Mám za to, že terapeutovo hledání odpovědi na otázku „proč?“ – tedy hledání skrytých příčin problému apod. - působí jako by terapeut nepovažoval problém, který klient prezentuje, za **skutečný** problém.

⁵ V originále slovní hříčka: „The problem the klient says is the problem is the problem.“ Autor tím chce vyjádřit, že pracuje s tím, co klienti označí jako problém (bere jejich pohled vážně) a nesnaží se jim vnutit svůj pohled na to, co by měli vnímat jako problém (pozn. překl.).

Když klient hovoří o tom, proč problém existuje...	„Myslíte, že příčinou problému je....“
Když klient popisuje svůj problém...	„Vnímáte svůj problém jako...“
Když klient popisuje, jak se pokusil svůj problém vyřešit...	„Takže vy už jste zkusil...abyste svůj problém vyřešil.“
Když klient popisuje, co se již zlepšilo...	„Takže teď se zlepšilo....“

Uvedené výroky můžeme uvést či doplnit slovy: „Pochopil jsem to dobře?“

Pokud si myslíme/cítíme, že klient věří tomu, že chápeme jaký má problém, vrátíme se k otázce na společný projekt. Zeptáme se něco na způsob: „Co potřebujete, aby se ve Vašem životě dnes, zítra nebo pozítří změnilo – třeba i něco malého – abyste pocítili nebo si pomysleli, že bylo užitečné si se mnou o tom problému pohovořit?“ To je způsob jak najít účel, význam a cíl klientova kontaktu s námi.

ODPOVĚĎ „NEVÍM“

Je běžné, že lidé odpovídají: „nevím“. Lidé tak často odpovídají na otázku, která je pro ně nová nebo na otázku, která je přivádí k nápadům, které nikdy předtím nezvažovali. Většina lidí, kteří odpovídají „nevím“, tak činí jednoduše proto, že potřebují více času na to, aby o otázce přemýšleli. Stejně jako i v jiných situacích, kdy lidé odpovídají „nevím“, je nejlepší chvíli nic nedělat. To znamená – nepřítakávat, nemluvit. Neříkat „hmm“ nebo „chápu“. Je to obtížné. Máme tendenci být zdvořilí, potvrdit, že jsme slyšeli, co bylo řečeno, chceme vypomoci položením další otázky nebo jednoduše chápavě přijmout odpověď „nevím.“ I to nejmenší pokývnutí hlavou je odpovědí, kterou dáváme najevo, že jsme přijali klientovu odpověď a že jsme na radě, abychom pokračovali v rozhovoru, takže klient již nemusí přemýšlet o odpovědi a místo toho čeká další komentář nebo otázku.

Je velmi užitečné počítat do 6 bez jakéhokoli pohybu s představou, že klient odpověděl: „Tak to zatím nevím. Nechte mně chvíli přemýšlet.“⁶ To je způsob, jak mile a zdvořile vytvořit prostor klientovi k dalšímu přemítání. K takové dovednosti je ale zapotřebí velká zkušenost.

Pokud klientovi ponecháte prostor na přemýšlení o vaší otázce i poté, co odpověděl „nevím“, nejméně čtyři z pěti klientů začnou během 6 sekund rozvíjet nějakou odpověď.

Jiná perspektiva, kterou lze pohlížet na odpověď „nevím“, je následující: Většina lidí bude přemýšlet o tom, **co je potřeba udělat** dříve, než začnou přemýšlet o tom, **kam se chtějí dostat**. Protože otázka na společný projekt je spíše o výsledku terapie (kam se chtějí dostat) než o tom, co se musí udělat, abychom se tam dostali, může některým lidem trvat déle, než porozumí tomu, na co jsme se jich zeptali.

Je důležité vědět, že otázka na společný projekt je otázka, na kterou všichni klienti mohou odpovědět. Přinejmenším všichni klienti s problémem.⁷

⁶ Dan Gallanger říká, že „nevím“ většinou znamená „tiše, potřebuji čas abych si to promyslel“.

⁷ Pokud je člověk schopen popsat problém, pak je rovněž schopen popsat stav, kdy je to lepší.

RŮZNÉ ODPOVĚDI

Odpovědi na otázku na společný projekt se budou lišit. Každý klient si od terapie slibuje a očekává něco jiného; kromě toho spousta klientů uslyší úplně jinou otázku než tu, kterou jsme jim skutečně položili.

Jednoduchá klasifikace, kterou považuji za užitečnou, vypadá následovně:

1. Klient odpovídá na otázku na společný projekt.
2. Klient odpovídá na jinou otázku.

Považuji toto rozdělení za užitečné, protože nutí tazatele zaměřit se na klientovu odpověď a brání mu to v tom, aby se zaměřoval na svou otázku.

KLIENT ODPOVÍDÁ NA OTÁZKU NA SPOLEČNÝ PROJEKT

Přímo k projektu

Někteří klienti odpoví na otázku na společný projekt přímo a dobře využitelným způsobem. Například:

- Budu schopen odpočívat.
- Budu se cítit klidnější.
- Budu šťastnější.
- Budu více pozitivní.
- Budu cítit, že miluji své děti.
- Budu schopen/na se lépe postarat o své děti.
- Budu schopen/na se ovládat.
- Budu mít lepší kontrolu nad svou náladou.
- Budu se lépe ovládat, když se rozzuřím.
- Aspoň odejdu, když se rozzuřím.
- Nebudu se vším trápit.
- Udělám rozhodnutí.
- Budu mít pocit, že můj život někam směřuje.
- Kéž bych měl pozitivní myšlenky nebo aspoň kombinaci některých bodů výše zmíněných.

Obecně řečeno, všechna z těchto vypsání tvrzení vytváří vhodnou platformu nebo mohou sloužit jako základ pro zázračnou otázku.

Odpovídám tím, že zopakuji či parafrázuji slova, která použil klient a přemyslím o tom, co řekl. Potom se rozhodnu, jestli je to projekt, jehož součástí chci být.

„Takže, kdybyste cítil, že jste klidnější a pozitivnější, přivedlo by Vás to na myšlenku, že Vám tu dnes bylo pomoheno? Je to tak?“ Poté, co klient přitaká nebo řekne ano, se nejčastěji přesunu dále: *„Mohu vám položit opravdu zvláštní otázku – takovou, která vyžaduje trochu představivosti...“* a pokračuji zázračnou otázkou.

KLIENT ODPOVÍDÁ NA JINOU OTÁZKU

Až poté, co slyšíte odpověď, je to poprvé, co se dozvídáte, jakou otázku jste položili. Naše otázka není nikdy důležitá. Důležité je, jakou otázku slyšel klient, a my se k ní téměř vždy dopracujeme, pokud pozorně posloucháme odpověď.

Je mnoho způsobů, jak strukturovat klientovy odpovědi na otázku na společný projekt a myslím si, že struktura nám může pomoci, abychom se dozvěděli, jak pokračovat v dialogu. To, co následuje, jsou úvahy, které nyní s kolegy shledáváme užitečnými, když učíme. Samozřejmě to není jediný způsob, kterým se to dá pochopit a uspořádat, ale je to způsob, který je podle nás užitečný. Je jednoduché sledovat rozhovory zaznamenané na videu, použít tuto klasifikaci a zjistit, co jsme neudělali a co jsme mohli udělat jinak.

Nezapomeňte, že klient potřebuje vědět, že jste slyšeli jeho odpověď předtím, než položíte další otázku. Uznání a potvrzení, ujištění, že stavíte každou otázku na klientově předchozí odpovědi, umožnění, aby klient poznal, že jste slyšeli, co odpověděl - to vše je základem pro konverzaci, aby zůstala konverzací, a nestal se z ní policejní výslech. Není důležité jak dobří jste ve tvoření otázek. Pokud neumíte použít základní techniky a postupy k tomu, aby klient cítil, že se ho opravdu snažíte pochopit, pokud nedokážete projevit zvědavost, uznat jeho bolest a potíže, pak bude trvat velmi dlouho, než si s vámi klient vytvoří vztah, který by považoval za užitečný a bezpečný a pravděpodobně nebude až tak záviset na tom, co jako terapeuti děláte.

Klient zmiňuje problémy, které ho k vám přivedly - „Co vás sem přivedlo?“

Mnoho klientů se kterými se setkáváme nás uslyší zeptat se na různé variace jedné otázky: „Co vás sem dnes přivedlo?“ Na tom není nic zvláštního. Většina lidí si představuje, že klient by měl začít terapii tím, že terapeutovi poví všechno o svých starostech a problémech. Od terapeuta se očekává, že bude souhlasně pokyvvovat, přitakávat a klást otázky, které objasní, jaký je skutečný (i když třeba skrytý) problém, jakým způsobem to ovlivňuje klientův život a vztahy, a proč tomu tak je.

Já se zaměřuji na fenomenologii problému a dávám si pozor na to, abych nepřemýšlel, proč tomu tak je. Je to obtížné. Intuice nás terapeuty vede k hledání příčin klientových problematických zkušeností, a vyžaduje to velké sebeovládání, abychom tomuto nebezpečí nepodlehli. Klienti, kteří se zaměřují směrem k onomu „proč?“, někdy jen ztěžují situaci.

Je pro mě užitečné si připomínat, že nejsem chytřejší než moji klienti. Oni již věnovali dlouhý čas přemýšlení o tom, proč mají takový problém, a kdyby to byl užitečný způsob jak najít řešení, tak by ho již dávno našli. A tak kdykoli se vzbudí naše zvědavost – kdykoli začneme přemýšlet o tom, proč má klient problém – měli bychom se ovládnout a soustředit se na to, co klient chce, aby se změnilo.

Takže – nejdříve je potřeba uznat a potvrdit klientův problém; jakmile poznáme, že klient cítí, že chápeme, co je jeho problém, shrneme to a znovu se zeptáme: „Co potřebujete, aby se změnilo dnes, zítra nebo pozítří tak, abyste poznal, že pro vás bylo přínosné hovořit se mnou o vašem problému?“

V mnoha případech je to poprvé, co o tom klient začíná vážně přemýšlet a zaměřuje se na to, co chce jinak cítit, jinak dělat a o čem chce jinak přemýšlet.

Někdy můžete získat dojem, že klient začíná rozvíjet velmi dlouhý příběh o problémech, které ho přivedly na terapii. Pro mne je užitečné si uvědomovat, že pokud chci klienta přerušit, musím tak učinit dříve než uběhne půl minuty. Pokud začnu vypadat, jako že skutečně naslouchám, potom je téměř nemožné klienta přerušit – jednoduše řečeno je to hrubé – a pokud to chcete udělat, nesmíte otálet. Mohu zamáchat rukama ve vzduchu a říct: „*Promiňte, že Vás přerušuji, ale – jen, abych věděl, jak Vám naslouchat, protože je mnoho způsobů, jak poslouchat vážné problémy – co bude takovým znamením, které nám řekne po ukončení našeho sezení, že pro Vás bylo dobré se mnou o Vaše problému hovořit?*“

Od problému k projektu – záporná odpověď

Mluvím k Anně a nabízím shrnutí: „*Jste plná úzkosti. Neovládáte děti a nejraději byste zabila psa. Od vánoc je to téměř neúnosné.*“ Anna přitakává, sklání hlavu a začíná plakat. Zůstávám potichu a přemýšlím o tom, co mi vyprávěla.

Přetrvávající úzkosti. Neovládá děti a pes ji dráždí. Zcela jistě slyšela, jak jsem se ptal: „*Jaké problémy vás dnes přivedly?*“

Když trochu pozdvihne hlavu, znovu se jí ptám: „*Co by se muselo alespoň trošičku změnit ve vztahu k dětem nebo psovi - dnes nebo zítra -, abyste poznala a pocítila, že to byl dobrý nápad za mnou dnes ráno zajít s Vaším problémem?*“ (Je to téměř ta samá otázka, kterou jsem použil na začátku sezení, ale slova, která ona sama použila ve své odpovědi – problémy s dětmi a se psem - , jsem nyní do otázky dosadil.)

Anna překotně odpovídá, jakoby o tom vůbec nemusela přemýšlet nebo jakoby odpověď byla naprosto jasná: „*Představuji si, že nebudou žádné ranní úzkosti, žádný pocit frustrace kvůli psovi a žádné podráždění na lidi okolo.*“

Toto je běžná odpověď na otázku na společný projekt. Neobsahuje žádnou informaci o tom, co ona chce. Jsou to pouze informace o tom, co nechce. Její odpověď v zásadě koresponduje s jejím popisem problému, navíc se záporným nábojem a tak reaguji:

„*Rozumím... (pauza) Hmm.....To je dost na jeden den. To by znamenalo, že Váš problém je úplně vyřešený...?*“

Ona příkivuje hlavou, slzy jí stékají po tváři a já pokračuji: „*Co by pro vás dnes nebo zítra mohlo být takovou známkou toho, že věci nabírají ten správný směr?*“

Anna se dívá před sebe, zahloubá se, přestane plakat a potom pomalu říká: „*Pocit vřelosti k dětem a schopnost být k nim trpělivá.*“ Odmlčí se, zamyslí se a po chvíli dodává: „*Abych, když se ráno probudím, vstala místo toho, abych se pokoušela znovu usnout.*“

Rozdíl mezi prvním a druhým popisem se nezdá být velký, ale podívejme se na to zblízka.

Její první odpověď byla: „*Představuji si, že nebudou žádné ranní úzkosti, žádný pocit frustrace kvůli psovi a žádné podráždění na lidi okolo.*“

Tento popis obsahuje pouze emoce a chování, které si Anna **nepřeje**. Mohli bychom říci, že Anna stále hovoří o problému.

Již výše uvedené otázky mohou posloužit jako určitý rámec či jako pozvání k rozhovoru na téma: co si přeje, aby se v jejím životě změnilo:

„*Rozumím ... (pauza) Hmm.....To je dost na jeden den. To by znamenalo, že Váš problém je úplně vyřešený...?*“

Ona pokývne hlavou a já pokračuji: „*Co by pro Vás dnes nebo zítra mohlo být takovou známkou toho, že věci nabírají ten správný směr?*“

„*Pocit vřelosti k dětem a schopnost být k nim trpělivá.*“ Odmlčí se, zamyslí se a po chvíli dodává: „*Abych, když se ráno probudím, vstala místo toho, abych se pokoušela znovu usnout.*“

Takto se již dostaneme k popisu toho, co Anna chce⁸ (což se liší od popisu toho, co nechce). Vytvořili jsme „rámec projektu/cíle“ (project/goal frame) a to je chvíle, kdy pokračuji zázračnou otázkou.

⁸ „Popis toho, co chce“ – přesnější by bylo „spoluvytváření (co-creating) toho, co chce“. Užíváme zde označení „popis toho, co chce“, protože když se zeptáte klientů po sezení, co se to z jejich pohledu odehrálo, neřeknou „spoluvytvářeli jsme, co jsem chtěl(a)“, ale řeknou „mluvili jsme o tom, co chci“.

Klient je někým poslán

Terapeut: Co by mělo být výsledkem naší konverzace, abyste naše setkání nepovažoval za úplnou ztrátu času.

Charlie: Nevím

Otec: Já taky nevím. (dlouhá pauza)

Protože vím, že lidé se vždy nějak snaží spolupracovat a protože mám za to, že ke mně nepřicházejí bez důvodu, čekám. Věřím, že vždy existuje odpověď na tuto mou otázku. Zároveň vím, že to není jednoduchá otázka a lidé potřebují více času na přemýšlení.

Jediná situace, kdy lidé nemohou znát odpověď na tuto otázku nastává tehdy, když byli na cestě do lékárny nebo na poštu, špatně odbočili a ocitli se tak omylem v mé kanceláři anebo je někdo poslal, ale neřekl jim proč. Ale protože lidé se většinou neztrácejí při cestě na poštu, předpokládám, že pokud nedokáží odpovědět na mou otázku, pravděpodobně to byl někdo jiný než oni sami, kdo inicioval kontakt se mnou. A tak se jednoduše zeptám, čím to bylo nápad, že by ke mně měli přijít. V tomto případě ovšem otec zareagoval rychleji než jsem se ho na to stihl zeptat.

Otec: ...ten nápad, že bychom sem měli přijít pochází ze školy.

Terapeutická místnost by měla být zaplněná lidmi. Pokud možno lidmi osobně, což by ale mohlo být nepraktické – tak je třeba sezení naplnit alespoň hovorem a myšlenkami o tom, co si ti další lidé myslí. Není to škola, sociální úřad ani statutární úřad, kdo ke mně někoho poslal. Je to vždy jedna nebo více osob v dané instituci, které si dělaly o klienta starosti.

Terapeut: Kdo ve škole?

Charlie: Já nevím. Ty to víš tati?

Otec: Jeho speciální pedagožka Christina.

Charlie: Ona je moje speciální učitelka.

Nyní již vím, čím to bylo nápad, že Charlie potřebuje terapii. Nezbyvá než přijít na to, co by se mělo změnit tento nebo další týden, aby se jí potvrdilo, že to byl správný krok, poslat je k nám na terapii.

Terapeut: Hm, ...co si myslíte, že by Christina chtěla, aby se změnilo tento nebo další týden, aby se jí potvrdilo, že to byl správný krok, poslat Vás k nám na terapii?

Otec: Ona by patrně chtěla, aby byl Charlie klidnější. Aby byl schopen se účastnit aktivit a nebyl tak úzkostný. Charlie chodil celý podzim ke školní psycholožce, ale vůbec to nefungovalo. Ona byla v mnoha ohledech dobrá, ale na Charlieho to neplatilo. Neměla vůbec smysl pro humor. Došla k závěru, že Charlie se musí přenést přes smrt svého malého bratříčka, a pro nás to nebyla žádná novinka. My jsem si to také mysleli. Charlie přišel před 5 lety o svého malého bratříčka, a když se nabalily potíže ve škole, tak musel začít navštěvovat na podzim školní psycholožku. Byl tam na několika sezeních, ale potom už se tam nechtěl vrátit.

Charlie: Kolik mu bylo let?

Otec: Byl malý. Bylo mu méně než rok. Byl tak malý, že ani neměl botičky.

Zde je spousta informací. Otec si myslí, že učitelka chce, aby byl Charlie klidnější a aby byl schopen se účastnit aktivit a nebyl tak úzkostný. „Klidný“ a „úzkostný“ jsou slova, která se nejčastěji používají při popisu emočních stavů. Může si člověk všimnout, že Charlie se zapojuje a není úzkostný? Jaký je v tom rozdíl, když se účastní a není úzkostný? Terapeut se zatím nestihl zeptat na další podrobnosti, ale otec už pokračoval a hovořil o dřívějších

pokusech o léčbu a oba – jak psycholožka, tak i otec používají termín „zpracovat“ (working through). Chlapec se již setkal s někým jiným za stejným účelem. To nám ovšem neříká nic o tom, co otec chce, aby bylo výsledkem našeho setkání. Vypovídá to pouze o tom, co otec chce, abychom udělali s chlapcem.⁹ Lidé mají často tendenci (a to klienti i terapeuti) ignorovat rozdíl mezi prostředky a cílem. My vnímáme proces „zpracovávání“ jako prostředek (něco, co člověk udělá a povede to ke zlepšení stavu věcí), spíše než jako cíl (situace se změní, když se stav věcí zlepší); otázka, kterou si klademe v tomto bodě je, zda má otec nějaký problém s Charliem nebo zda si myslí, že by se to s Charliem mohlo zlepšit. Existuje nějaký pracovní projekt, do kterého bychom se nyní mohli všichni zapojit?

Terapeut: Chápu. Řekněte mi – jak poznáte, že to Charlie zpracoval?

Otec: Nemyslím, že si toho moc všimneme. Ten problém je většinou ve škole.

Terapeut pokývne a přemýšlí. Takže otec nemá s chlapcem žádný problém. Otec také přemýšlí a dříve než terapeut stihne položit další otázky, pokračuje:

Otec: Je to těžké poznat. My máme pět dětí.

Terapeut: Tak co myslíte?

Otec: Možná by se mohl snadněji zklidnit k večeru, a taky by mohl zůstat u stolu až do konce večere.

Otec si tedy umí představit, že situace doma se může zlepšit. Způsob, jakým otec reaguje a hovoří, poukazuje na to, že alespoň s otcem je na čem pracovat; pracovat společně na tom, abychom našli způsoby, jak pomoci Charliemu zklidnit se večer, a možná i všeobecně. Detaily mohou počkat. Ale co Charlie? Má on nějaký problém nebo projekt?

Terapeut: Tak Charlie – a co ty? Chceš, aby se něco změnilo?

Charlie: Nevím. Myslím, že je všechno tak, jak má být. Už se to moc zlepšilo.

Ne, Charlie nemá problém. Ale jestliže se situace zlepšila, jak sám říká (jedná se o změnu, které si všiml pouze on), je tato změna v takovém směru, v jakém si ji představují Charlieho otec a učitelka?

Terapeut: Takže se to o hodně zlepšilo! A co je to, co se zlepšilo?

Charlie: Nejsou žádné problémy.

Když někdo neporozumí otázce, nejjednodušší věc, kterou můžete udělat, je chovat se, jakoby otázka, na kterou klient odpověděl, byla otázkou, na kterou jste se ptali. Je snadné pochopit, že Charlie slyšel, že se ho ptám, jaké má problémy.

Terapeut: Dobrá. Takže již nejsou žádné problémy. Předtím jsi říkal, že situace se zlepšila. Co je to, co se zlepšilo?

Charlie přitakává jakože chápe, na pár sekund přemýšlí, a pak odpovídá: Už mohu sedět v kruhu.

Terapeut: Opravdu? Jak jsi to dokázal?

Charlie: Prostě to udělám.

⁹ „Zpracování“ či „propracování“ („working through“) je pojem založený na psychodynamických předpokladech a pokud nejste důkladně obeznámeni s psychodynamickou teorií, je jeho význam je přinejmenším velmi neurčitý, ne-li úplně záhadný. Jakmile se v sezení tento koncept objeví (klienti jej často do terapie přinášejí), vždy se raději co nejrychleji přesuneme k rozhovoru o tom, jaké to bude, až bude vše potřebné zpracováno.

Terapeut čeká pár sekund a Charlie spontánně pokračuje: Nezpívám, ale my nemusíme.
Terapeut: Takže sedíš v kruhu... a to jsi předtím nemohl, ale teď už můžeš? (Charlie přikývne na znamení souhlasu). A nezpíváš, protože nemusíš.
Charlie zavrtí hlavou: Nemám rád zpěv.
Terapeut: Bylo obtížné začít sedět v kruhu?
Charlie: Ne – bylo to snadné.
Terapeut: Dokázal jsi to úplně sám?
Charlie: Ano!
Terapeut: Hm – a co ještě se zlepšilo?

Sezení pokračovalo s podrobným popisem změn, ke kterým již došlo, a co chlapec, rodiče a učitelka udělali pro to, aby umožnili, že k těm změnám došlo. Cíle, na který otec poukazyval na začátku sezení, bylo již skoro dosaženo a zázračná otázka ani nebyla položena. Na konci sezení se otec a terapeut dohodli, že otec by měl pokračovat ve večerních vycházkách se svým synem a se psem a měl by si pohovořit s učitelkou o tom, zda si zatím všimla u chlapce nějakých změn.

Klient odpovídá na otázku, co by chtěl, abyste s ním udělali během sezení nebo co chce udělat společně s vámi

Někteří klienti odpovídají na otázku na společný projekt například takto:

- Potřebuji si s někým popovídat.
- Potřebuji se zpracovat svůj problém/smutek atd.
- Potřebuji pochopit, proč mám takový problém.

Pokud klient takto odpoví, věříme, že otázka, kterou slyšel, vypadala takto: „*Co se tu dnes musí stát, abyste cítil, že stálo za to přijít sem s vaším problémem?*“ (Rozdíl mezi otázkou, kterou jsem položil a touto je v důrazu na to, co se stane v terapeutické místnosti oproti tomu, co se stane v klientově životě.)

Je logické, že takto odpovídá spousta lidí. Jak již bylo řečeno, lidé mají tendenci přemýšlet nejprve o tom, co je potřeba udělat, před tím, než začnou přemýšlet, kam se chtějí dostat. Kulturní pojetí terapie také ovlivňuje klienty při vnímání našich otázek. Výše zmíněné otázky jsou ty, které lidé obecně očekávají při terapii.

Nejjednodušší způsob, jak se pohnout z místa v takové situaci je: „*Chápu. Potřebujete něco zpracovat... Předpokládejme, že toto sezení bylo pro vás užitečné (pomohlo vám nastartovat proces zpracování problému). Co by se muselo dnes nebo zítra změnit, abyste poznal, že to, že jsem spolu hovořili, vám pomohlo začít ten proces? Co by bylo tou malou známkou toho, že jste začal „zpracovávat“ váš problém?*“

Většina klientů, se kterými jsem se setkal, odpovídá pomocí popisu pozitivních pocitů, a to nám slouží jako základ pro přesun k zázračné otázce.

ŽÁDNÝ PROJEKT

Někdy klienti odpovídají, že nevědí co chtějí, aby se stalo v jejich životě jako výsledek našeho setkání; navzdory opakování otázky a setrvání u ní, trvají na tom, že opravdu nevědí.

Projekt někoho jiného

Tito lidé jsou téměř vždy poslání někým jiným a když odpovídají, že neví, tak se vždy ptám, zda to, že přišli byl nápad někoho jiného – a čí nápad to byl – a co si myslí, že ona osoba potřebuje vidět, aby se stalo jako výsledek našeho setkání a také co potřebuje vidět, aby poznala, že to byl dobrý nápad klienta na terapii poslat.

Někdy se ale nehodí dotazovat se na to, co by potěšilo toho, kdo klienta poslal. Klient nemusí mít danou osobu v lásce, což většinou vyplyne na povrch při hovoru o tom, proč a kdo ho sem poslal. Pokud je tomu tak, je lepší se zeptat, co si klient myslí, že ona osoba potřebuje vidět k tomu, aby ho přestala nutit chodit na terapie.

Velmi zřídka se stává, že klient neví, co by ta osoba, která ho poslala, chtěla a že vůbec netuší, proč byl na terapii poslán a že nemá žádný problém ani projekt. Tuto záležitost pojmem tak, že klient nemá žádný problém a ve vztahu k osobě, která ho na terapii doporučila, si existenci jakéhokoliv problému nepřipouští. (Připuštění možného zlepšení situace je zároveň připuštěním existence problému.)

Jediná věc, kterou můžeme v takové situaci udělat je, že povedeme příjemnou konverzaci. Terapie může začít jediné tehdy, když má klient problém nebo když má představu, že by se situace mohla zlepšit.

Někdy je možné dosáhnout změny, pokud se terapeut opravdu snaží pochopit jaké to je být v klientově kůži. Pochopení věcí z klientova úhlu pohledu nebo alespoň snažení se o to bez moralizování často způsobí změnu v tom, že klient bude schopen a ochoten popsat jestli chce, aby se něco změnilo.

ZOUFALSTVÍ A BEZNADĚJ

Někdy lidé nemají žádné vyhlídky na zlepšení situace. Prožívají takové zoufalství, že nejsou schopni si představit, že by se situace mohla zlepšit.

Někteří z nich nemají zájem s námi hovořit. Někdy proto, že přišli z donucení, jindy proto, že jejich situace je natolik zoufalá, že si její zlepšení neumí představit.

Hovořím o tom, že není naděje na zlepšení situace a poté lze odpoutat pozornost klienta pomocí otázky: Co kdyby se to nějak zlepšilo – z jakéhokoliv důvodu a navzdory názoru klienta, že to není možné? Někdy to může vést k plodným rozhovorům o tom, v co klient doufá.

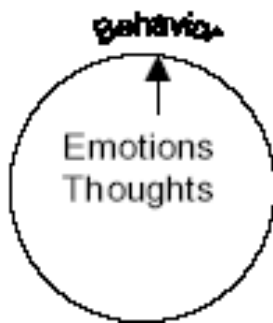
Stupnice naděje

Když mi lidé říkají, že nemají žádnou nebo jen velmi malou naději na zlepšení situace, vždy uznám, že to musí být velmi bolestivé. A často se rozhodnu položit škálovací otázku; „Pokud číslo 10 představuje naprostou jistotu ve zlepšení situace a číslo nula vyjadřuje nulovou naději na zlepšení – kde se na škále mezi 0 a 10 nacházíte vy?“

Pokud klient odpoví s pomocí čísla většího než nula, potom se snažíme zjistit, co mu zabránilo použít samotnou nulu a co by se muselo v jeho životě stát, aby se na stupnici mohl posunout o kousek výše. Vyhýbáme se v takové situaci v otázkách použití slova „lépe“, protože předtím než si začnete představovat, co slovo „lépe“ znamená, musíte mít naději, že se situace vůbec může zlepšit.

VYTVÁŘENÍ BOHATÝCH POPISŮ

Když se zeptáte lidí na to, co si přejí, aby se v jejich životě zlepšilo po našem sezení, většina lidí bude popisovat pocity nebo myšlenky, které se budou lišit od těch dřívějších. My stavíme otázky na klientových odpovědích a jeden ze způsobů, jak je uchopit je znázorněn na obrázku.

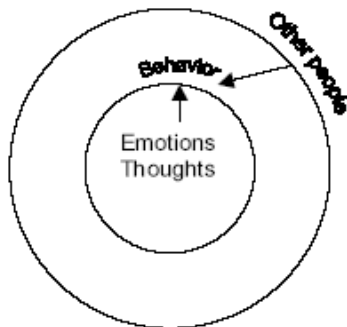


Vysvětlivky k obrázku:

Emotions = emoce
Thoughts = myšlenky
Behavior = chování

Emoce a myšlenky jsou uvnitř osoby a nemohou být viděny, ale pokud se jinak cítíte, budete se i jinak chovat navenek.

„Takže když se budete cítit XY (vloží se příslušná emoce), co budete dělat jinak než děláte teď?“

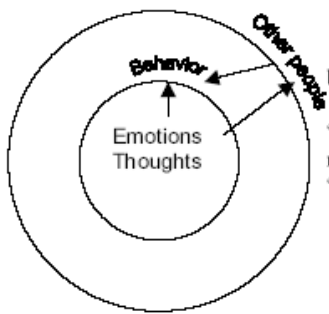


Vysvětlivky k obrázku:

Emotions = emoce
Thoughts = myšlenky
Behavior = chování
Other people = jiní lidé

Víme, že vždycky jsou okolo nás další lidé. Někdy říkám, že lidé okolo nás si musí všimnout změn a zareagovat na ně, aby mohly stát skutečnými. Takže pokud se začnete chovat jinak, lidé okolo vás si toho všimnou:

„Jak váš (nejlepší přítel, maminka, dítě...) pozná, že se cítíte XY?“

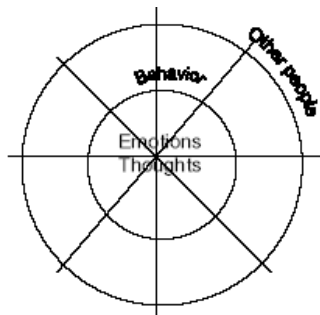


Vysvětlivky k obrázku:

Emotions = emoce
 Thoughts = myšlenky
 Behavior = chování
 Other people = jiní lidé

Pokud se budete jinak chovat a ostatní lidé si toho všimnou, začnou se k vám také chovat jinak:

„Takže když si vaše (matka, otec, učitel, manželka, nejlepší přítel) všimne, že... (dosadí se, co klient v odpovědi na předchozí otázku popsal, že si na něm všimnou), jakým způsobem změní své chování k Vám?“ Nebo: „Jak poznáte na ... (matce, otci,...), že si u vás všiml změny?“



Vysvětlivky k obrázku:

Emotions = emoce
 Thoughts = myšlenky
 Behavior = chování
 Other people = jiní lidé

Během dne běžně děláme spoustu věcí. Pohybujeme se v různých kontextech a v různých situacích. Je jasné, že ke změně dojde v různých kontextech různě. Ať už je to škola, práce, rodina, rodiče... Chováme se jinak v různých kontextech a setkáváme se s různými lidmi.

Pokud každý dílek na obrázku představuje jednu z oblastí klientova života, pak máme pomůcku pro kladení otázek, jako například:

„V jaké oblasti vašeho života si myslíte, že dojde ke změně nejdříve?“

„Kdo si toho všimne?“

„Čeho si ta osoba na vás všimne?“

„Jak vy poznáte, že si ta osoba všimla, že se u vás něco změnilo?“

JAK POZNÁTE, ŽE UŽ MÁTE SPOLEČNÝ PROJEKT?

Pokud posloucháme klienta pozorně a nevnímáme jen slova, která používá, ale i způsob, jakým hovoří, rychle se naučíme při rozhovoru poznávat, kdy máme s klienty vytvořený společný projekt – základ pro zázračnou otázku – a kdy je možné začít pracovat na obrazu budoucnosti po zázraku. Pokud má klient představu o tom, co začne dělat, jak se bude cítit a na co bude myslet, když mu rozhovor s námi přinese užitek, pokud tedy existuje nějaké nasměrování pro změnu, potom tento účel, tato představa méně problematické budoucnosti se

stává základem pro zázračnou otázku. Méně problematická budoucnost se stane kontextem zázračné otázky a dodá jí smysl.

Většinou je jednodušší poznat, že nemáte žádný společný projekt, než poznat, že jste se k nějakému dostali. Sedmnáctiletá Lisa odpovídá: „Má matka by zmizela!“ Není těžké se dovítit, že Lisa slyšela úplně jinou otázku, než tu, která jí byla položena, ale není mi úplně jasné, jakou otázku to slyšela, a tak pokračuji: „Jako výsledek tohoto sezení?“ Když přikývne souhlasně hlavou, ptám se, jestli si myslí, že jsem nájemný vrah. Ona se rozesměje, odpovídá, že ne a pokračuje popisem problému, který má se svou matkou a popisem toho, co by se mezi nimi dvěma muselo změnit, aby měla pocit, že to sezení pro ni bylo užitečné.

Někdy říkám, že pokud můžeme shrnout to, co si klient přeje, do jedné nebo dvou vět a je to zároveň něco, co je pro klienta důležité, reálně dosažitelné v jeho současné situaci a etické (tj. něco, s čím chceme klientovi pomáhat a co spadá do legitimní oblasti naší profese) – potom máme společný projekt.

Ale pozor! Běžně se stává, že terapeut má pocit, jakoby klient měl projekt pro terapeuta: učiňte mne šťastným, odnaučte mně pít, zaříd'te, aby mí učitelé byli spravedlivější a milejší, vysvětlete matce, že mi má dávat více peněz a věnovat více času. Když k tomuto dojde, je to většinou proto, že jste dosud nehovořili o tom, co je reálné a také proto, že klient odpověděl na jinou otázku než na tu, kterou jste mu položili. (Nejčastěji: „Co pro vás mohu udělat?“ Nebo: „Jaký máte problém?“)

ÚSKALÍ PŘI POLOŽENÍ OTÁZKY NA SPOLEČNÝ PROJEKT

Položení otázky na společný projekt není ani zdaleka jednoduché. Může se Vám stát, že otázka bude pro klienta znít jako slib, že pohovor pro něj bude užitečný a že se jeho situace změní, což jsou sliby, které moudrý terapeut nikdy nedělá. Největší obtíže spočívají v následujícím momentě: Co dělám poté, co položím otázku na společný projekt? Jak naslouchám odpovědím klienta a co s nimi pak dělám?

Základem pro otázku na společný projekt je pevná důvěra – nebo vědomí –, že klienti vědí, co chtějí, i když ještě neví, že to vědí. Jakmile má tuto víru terapeut v sobě pevně ukotvenou, otázka na společný projekt se stává jasnou a nutnou. Pokud tomu tak není, zbývá jen soustavná práce terapeuta na sobě a jeho sebeovládání.