

Wokół użytecznej celowości...

Cokolwiek ma się dzieć w ramach TSR, ma dzieć się „po coś”. Celowość towarzyszy mojemu spotkaniu z klientem wiele razy od samego początku! Typowe interwencje polegające na zadaniu pytań w stylu „Dzięki czemu będziesz mógł powiedzieć, że warto było przyjść na to spotkanie?” mają za zadanie wprowadzać aspekt celowości. Warto jest pamiętać, że poszukiwanie celowości to także „przygoda” terapeuty z samym sobą. Każdy z nas może zadawać sobie pytanie „Dzięki czemu będziesz mógł powiedzieć, że to co robiłeś w czasie spotkania, było warte robienia?”. Cokolwiek będziemy robić, róbmy to „po coś”.

Założenie celowości działania łączy się w naszej metodzie z kolejnym założeniem dotyczącym poszukiwania użyteczności. Użyteczność w podejściu skoncentrowanym na rozwiązaniach wydaje się być jednym z podstawowych składników fundamentu tej metody. Poszukiwanie tego co działa: w ramach terapii oraz w życiu klienta w romantycznym opisie historii powstawania TSR-u, mogłoby być przyrównane do historii poszukiwania św. Graala. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w słynnych słowach:

„Jak coś działa, rób to dalej! Jak nie działa, zatrzymaj to! Rób coś innego!”

Kiedy odnoszę te słowa do samej metody do razu zachęca mnie to do przekraczania zasad metody w każdej sytuacji, w której się nie sprawdzają. Zderza się to jednak z powstałą w późniejszym czasie ideą: „Ufaj modelowi!”. Jeden z praktycznych elementów stosowania TSR-u polega właśnie na rozstrzygnięciu powyżej zarysowanego dylematu. Praktycy kierujący się zasadą użytecznej celowości dużo łatwiej znajdują w swojej praktyce elastyczność w poszukiwaniu form i treści proponowanych klientowi podczas procesu stosowania TSR. Dla potrzeb swojej praktyki uznałem, że jedna z zasad TSR-u polega na przekraczaniu jej zasad w imię użytecznej celowości. Inaczej mówiąc, dobro poszukiwania tego co okaże się użyteczne dla klienta jest większą wartością, niż dobro realizowania w usztywniony sposób którejkolwiek zasady TSR-u. Szukając jeszcze innych słów jestem skłonny powiedzieć, że mam zaufać modelowi, czyli okazać mu nieufność, ponieważ jest to tylko mapa, a nie rzeczywistość. Mapa stworzona „gdzieś i kiedyś”, a realizowana „tu i teraz”.

W oparciu o takie rozumienie na potrzeby swojej praktyki stworzyłem trzy kategorie działań w ramach stosowania TSR-u. W refleksji nad swoją praktyką lub nad praktyką w ramach TSR (w szerszym znaczeniu) staram się używać kategorii: to jest typowe dla TSR, to jest quasi-typowe dla TSR, to jest atypowe dla TSR. Jednak kryterium „typowości” dla TSR nie stanowi siła determinująca moje praktyczne wybory, raczej stanowi sugestię determinującą kolejność moich wyborów. O ile nie zrobię inaczej, ogólna tendencja przebiega od tego co jest bardziej typowe, poprzez quasi-typowe w stronę treści i form atypowych.

Kiedy bierzemy pod uwagę celowość, użyteczność warto sobie zadać pytanie co będzie dla nas stanowić kryterium orzekania o użytecznej celowości, lub jej braku. Jak rozpoznać, że to co robimy w ramach procesu stosowania TSR ze względu na użyteczną celowość ma sens. **Moje rozumienie tej metody pozwala mi ją definiować, jako asystowanie klientowi w „przejściu” od tego co jest mniej chciane w stronę tego co jest bardziej chciane, w oparciu o każde potrzebne źródło inspiracji.** Łącząc to ze słowami Steva de Shazera, że SFBT został stworzony po to, żeby pomagać klientowi w osiągnięciu tego czego on chce, głównym kryterium oceny stopnia użytecznej celowości jest to na ile dana interwencja przybliży, pomaga, wspiera szanse klienta na osiągnięcie tego, czego klient chce, co klient wybiera w sprawie nad którą pracujemy. Stąd silne zalecenie w ramach wszystkich szkół TSR-u (SFBT), aby współreflektować z klientem wokół pytania: „W jakim stopniu i co z tego co robimy jest dla Ciebie przydatne?” ☺

© 2018 Tomasz Świtek – wyłącznie do użytku prywatnego przez osoby stosujące TSR.