

Wokół „chcienia” klienta w TSR...

Steve de Shazer, jeden z założycieli SFBT w dyskusjach na temat poszczególnych klientów, ich sytuacji, możliwych strategii dalszej pracy, bardzo często na samym początku takiej rozmowy zadawał pytanie „Czego chce klient?”. Mógł się pytać o „problem”, także o „rozwiązanie”, jak i o wiele innych rzeczy, lecz tym co go interesowało była odpowiedź na pytanie, co jest przez klienta chciane w jego obecnej sytuacji. Miałem możliwość uczestniczyć w tych dyskusjach w latach 90-tych na liście dyskusyjnej SFT-L. Konsekwencja Steve’a w zadawaniu tego pytania w przypadku każdej z omawianych sytuacji z klientami mocno modelowała jedną z głównych osi myślenia w TSR – kierunek pracy ma być determinowany tym, czego chce klient. Wiele lat później, kiedy w swojej własnej praktyce odkrywałem nieużyteczność wielu TSR-owych map, skupianie się na tym co jest przez klienta chciane w sytuacji, którą się zajmujemy zawsze pozostawało ważnym i użytecznym elementem. Steve de Shazer sam miał wiele dystansu do nazwy „skoncentrowane na rozwiązaniach”, jak opisu metody. Jego wątpliwości były dla mnie jedną z inspiracji do zaprzestania używania nie tylko słowa „problem”, ale też i „rozwiązanie”. Słynna TSR-owa dychotomia „od problemu do rozwiązania” przestała w mojej praktyce stanowić jakąkolwiek oś refleksji. Natomiast ciągłe zwracanie uwagi na to jest przez klienta chciane w sytuacjach, którymi się zajmujemy, pozostało żywotnie aktualne.

Wiele inspiracji przyszło również od Luca Isebearta, który przykładał bardzo dużą wagę do „wolnego wyboru klienta”. Luc postrzegał zasadę „wolnego wyboru klienta”, jako zasadę etyczną w psychoterapii, a możliwość dokonywania wyboru widział, jako funkcję zdrowia. Wybór to zdrowie.

W mojej praktyce obaj Panowie zostawili swój znaczący ślad, dużo większy niż ten o którym tutaj teraz wspominam. Kiedy próbuję definiować własną praktykę w ramach Modelu Sytuacyjnego bardzo wyraźnie widzę tradycję opisaną powyżej. Moja praca ma służyć klientowi w osiągnięciu tego, co jest przez niego bardziej chciane, czyli co jest przez niego wybierane w określonej sytuacji. Dlatego na poziomie opisu tego fragmentu metody jedynym użytecznym słowem pozostaje „chciane”.

Dwa lata temu podążając za ideą Steva de Shazera o „śmierci oporu” w TSR, która polegała na zaprzestaniu używania znaczenia „opór” do opisu różnych zjawisk u klienta i terapeuty, a zamiast tego do przypisywania znaczenia „współpraca”, postanowiłem „uśmiercić” dwa kolejne znaczenia – były to znaczenia „problem” i „rozwiązanie”. Po mojej prezentacji podczas konferencji SFBTA w Halifaxie w roku 2016 posłuchałem jednak refleksji Harveya Ratneya, że może za dużo już tych śmierci i wystarczy wysłać te znaczenia – opór, problem, rozwiązanie - na emeryturę.

Kiedy moją osią refleksji pozostaje „chciane” – pojawia się zarazem kilka jego aspektów, które prosto jest wyrazić w postaci pytań:

„W sprawie, którą się zajmujemy:

- co i przez kogo jest niechciane lub mniej chciane (co jeszcze?)
- co i przez kogo jest bardziej chciane (co jeszcze?),
- co i przez kogo jest ostatecznie wybierane (co jeszcze?),
- co będzie osiągnięte kosztem czego i jak sobie z tym poradzić?”

Z tymi pytaniami pozostawiam siebie, Was na jakiś czas! Eksplorowanie ich zawartości z klientami potrafi zajmować wiele czasu i poruszyć wiele treści ☺