

Ориентированная на
решение практика:
определение
Европейской Ассоциации
Краткосрочной Терапии
ЕАКТ (ЕВТА)

Ориентированная на решение (Solution Focused) практика: определение Европейской Ассоциации Краткосрочной Терапии ЕАКТ (ЕВТА)

Введение

Идеи, модели и техники, ориентированные на решение (Solution Focused) — результат коллективного труда сотен талантливых исследователей и клиницистов всего мира. Они являются продуктом для открытого распространения и свободного доступа. Представляется, что сами основатели подхода, работавшие в Институте ментальных исследований (MRI) и Институте краткосрочной семейной терапии, гордились бы открытому и коллективному характеру мудрости, которую они претворили в жизнь.

Многие в SF-сообществе, в то же время, обеспокоены другой стороной проблемы, ведь каждый может заявить, что работает в подходе ориентированном на решение, или презентовать свою модель Solution Focused практики. Все тренеры и писатели, по сути, имеют свои собственные определения для SF. Гейл Миллер (Gale Miller) однажды сказал, что Solution Focused — это ряд слухов, и казалось, никто не знает, что же это на самом деле.

Чтобы помочь практикам сориентироваться в ситуации, ЕАКТ (ЕВТА) решила составить данное «Определение ориентированной на решение практики» по подобию того, как было составлено «Определение научных исследований в ориентированном на решение подходе».

Предлагаемое определение — плод коллективного труда членов правления Ассоциации (Board). Вначале были собраны и проанализированы 16 опубликованных ранее определений ОР-практики. Общие положения затем были объединены и структурированы. С точки зрения семантики, мы проанализировали и упростили полученное. В итоге — по общему согласию закрепили эту структуру.

Несмотря на то, что мы весьма удовлетворены получившимся результатом и процессом его разработки, мы не заявляем авторских прав и прав собственности на Solution Focus. Мы абсолютно уверены в том, что ориентированный на решение подход должен оставаться открытым для всех. Мы также верим в то, что ориентированные на решение практики будут развиваться в будущем.

Итак, вот это определение — для вас и для всех, кто хочет его обдумывать, использовать, оценивать, критиковать и — обсуждать! Пожалуйста, присоединяйтесь к обсуждению в конце страницы.

Питер Сандмен (Peter Sundman) от имени ЕАКТ (ЕВТА)

Ориентированная на решение (Solution Focused) практика: определение Европейской Ассоциации Краткосрочной Терапии ЕАКТ (ЕВТА)

— принято 21 апреля 2012 года —

Данный документ содержит описание того, что представляет собой Solutions Focus практика в настоящее время и как она применяется в контекстах коррекции, таких как: консультирование, психотерапия и реабилитация. Подход также используется в других контекстах, например: образование, коучинг, социальная работа, спорт, менеджмент.

Наше определение основано на других существующих многочисленных определениях, и будет изменяться по мере дальнейшего развития подхода.

Описание подготовлено Европейской Ассоциацией Краткосрочной Терапии — ЕАКТ (EBTA).

Ориентированная на решение практика

Ориентированная на решение краткосрочная терапия (ОПКТ, SFBT) основана более чем на 30-летнем опыте теоретической разработки, клинической практики, эмпирических исследований, проведенных Инсу Ким Берг, Стивом де Шейзером, их коллегами и клиентами в Центре Краткосрочной Семейной Терапии в Милуоки в начале 1980-х годов, и далее развитой многими профессионалами в разных странах по всему миру. Разработанная преимущественно индуктивным, нежели дедуктивным методом, ориентированная на решение практика — подход обладающий высокой дисциплиной, более прагматичный, нежели теоретический. Разработчики наблюдали сотни часов терапии на протяжении долгих лет, тщательно анализируя задаваемые терапевтами вопросы и ответы клиентов, то поведение и эмоции, которые вели клиентов к выработке и достижению жизнеспособных решений в реальной жизни.

Те вопросы, которые чаще всего вели к продвижению и выработке решений, судя по отчетам клиентов, тщательно отбирались и включались в систему работы, а менее удачные — отбраковывались [De Shazer S., Dolan Y., 2007].

SF-практика основывается на работах Милтона Эриксона (верования клиента, возможность изменений, выбор, отношения, язык, инструкции, взаимодействие), на работах Института Ментальных Исследований в Пало-Альто (взаимодействие, поведение, делай-по-другому, референтные фреймы, рефрейминг), а также на достижениях системной семейной терапии (кибернетика, коммуникация, обратная связь, отношения, сети, сложность). Методологической основой послужили философские идеи Л. Витгенштейна (языковые игры, описания как реальность).

Терапия в логике ориентации на решение — это метод поддержки, поскольку клиент развивает навыки самостоятельности, получает опору для приобретения базовых политических, экономических, социальных и психологических возможностей.

Рисунок 1. Современная ориентированная на решение практика может быть определена как управляемый клиентом и клиенто-ориентированный (client directed), ориентированный на будущее (future-oriented), направленный на цель (goal-directed), интерактивный (interactional) подход, основанный на компетенциях (competency-based).

Ориентация на клиента

Направленность терапии на клиента и клиентом (client-directed) — это подход в работе, берущий за основу то, как клиент воспринимает мир. Также терапевт стремится иметь как можно меньше предварительных предположений о клиенте. Для терапевта важно дать каждому клиенту достаточно признания, поддержки, нормализации. Работа с клиентом включает формирование и поддержание уважительных и не-обвиняющих отношений сотрудничества. Профессионалы слушают клиента, развивают его вовлеченность, поддерживают клиента в том, чего он желает, и понимают, что клиент — человек, который самостоятельно делает выбор в собственной жизни. Профессионал старается осуществлять максимально экономичные интервенции, облегчить развитие решения проблемы наиболее быстрым образом. Это значит, что другие важные позиции — взаимодействие, основа на компетенциях, ориентация на будущее и на цель — используются с осторожностью, чтобы сохранить чувствительность к перспективе клиента.

Основные инструменты:

- относиться к клиенту как к эксперту по своей ситуации;
- проявлять эмпатию к усилиям и ситуации клиента;
- использовать комплименты и подтверждать ценность;
- относиться ко всем участникам работы равнозначно (не выделять, не принижать);
- фокусироваться на том, что и как выражает клиент;
- работать внутри фрейма восприятия клиента как самого важного, но при этом — не единственно возможного;
- проговаривать свои мысли с клиентом в диалоге;
- суммировать словами клиента, переформулировать если необходимо так, чтобы это подошло к фрейму клиента;
- выражать колебания и сомнения, но признавать, что у клиентов есть значимые причины быть такими какие они есть, и действовать так как они действуют;
- использовать ритуалы, чтобы выразить уважение, заинтересованность и радость.

Взаимодействие (интерактивность)

Различные типы вопросов, которые используются в SF-практике (об изменениях до встречи, о целях, исключениях, шкалирующие, копинговые) всегда имеют две направленности: (1) индивидуальную направленность («Если чудо случится, как Вы поймете что что-то изменилось»), и (2) реляционную (интерактивную) направленность («КТО ЕЩЕ обнаружит, что Ваша проблема исчезла»).

Язык конструирует и реконструирует и проблемы и решения как процесс взаимодействия (интеракций). Каждый вопрос, заданный профессионалом, открывает разные новые перспективы. Каждое высказывание влияет, каждое резюмирование фокусирует, каждая

рефлексия ведет к пониманию и непониманию. Возникает процесс, основанный на том, что клиент говорит, делает и желает как феномен подвластный наблюдению. Это приводит к прагматичности подхода, в котором каждый новый случай рассматривается по-особенному, а не подгоняет под заранее предопределенные теоретические или концептуальные рамки.

Интерактивность обозначает «оставаться на поверхности», концентрироваться на поведении, нежели «чтении между строк». Кроме того, это выражается в задавании клиенту «реляционных» (интерактивных) вопросов с целью приоткрыть различия между вовлеченными людьми, подводит к мышлению с помощью интерактивных понятий («заставлять различия работать»), нежели в терминах индивидуального расстройств, игнорируя контекст, где проявляется поведение.

Основные инструменты:

- Слушай то, что говорят клиенты и как они говорят это;
- Говори об отдельных релевантных ситуациях, используя слова и выражения клиента;
- Организуй работу по описанию с разных точек зрения и с различными возможностями;
- Используй открытые вопросы, которые начинаются со слов: кто, что, когда;
- Прислушивайся к сигналам успеха и положительных изменений;
- Используй пресуппозиции о том, что клиент имеет возможности;
- Спрашивай о деталях;
- Выясняй, что происходит между вовлеченными людьми, а не в них;
- Используй различные перспективы людей, вовлеченных в построение решений;
- Переформулируй ярлыки и узкие определения;
- Используй перерывы (время для личной рефлексии) когда возможно;
- Делись мыслями — встраивай в диалог то, о чем клиенты думали и чему научились;
- Экстернализируй, используй вид «с высоты птичьего полета»;
- Давай различные выборы, предположения;
- Используй метафоры и примеры;
- Резюмируй бережно, осознавая свое влияние.

Основа на компетенциях, ориентация на ресурсы

Основанность на компетенциях означает фокусировку и использование ресурсов, сил, способностей и успехов всех людей, вовлеченных в ситуации взаимодействия. Работа с компетенциями активизирует ресурсы и превращает их в навыки и компетентность.

Подход, основанный на компетенциях, признает, что все, кто ищут помощь, обладают по крайней мере некоторым опытом и навыками, необходимыми для создания решений, хотя они, возможно и нуждаются в помощи, иногда — значительной, для того, чтобы описать детали желаемой жизни, а также им могут потребоваться дополнительные ресурсы.

В отличие от терапии по созданию навыков и бихевиоральной терапии, подход, ориентированный на решение, предполагает, что поведение решения (успешное поведение — А.М.), уже существует и проявляется, по крайней мере, в определенной степени. Эти «исключения» идентифицируются и усиливаются для продвижения.

Использование компетенций в качестве фундамента для изменений приводит к минимальному акценту на неудачах, ограниченных возможностях, мотивах, конфликтах и проблемах. В некоторых ситуациях, клиенты нуждаются в альтернативах агрессивному, непродуктивному поведению, отношениям, чувствам и мыслям. В этих ситуациях клиенты получают помощь в том, чтобы сделать что-то по-другому, не выходя за пределы привычного им образа действий, репертуара, ценностей, референтного фрейма.

Основные инструменты:

- Ищите и усиливайте любой успех, прогресс, преодоление трудностей, восстановление после неудач и т.д.
- Найдите надежду в безнадежности — нереализованную мечту;
- Используйте пресуппозиции изменений;
- Мотивируйте клиентов использовать их собственные способности, а также внешние ресурсы;
- Используйте юмор, подчеркивая одновременно разные реальности;
- Мотивируйте клиентов найти способ использовать прошлые решения;
- Просите клиентов вспоминать периоды, когда у них получалось. Как они это делали? Как они могут делать это чаще?
- Анализируйте успех в смежных ситуациях;
- Используйте копинг-вопросы;
- Спрашивайте и ищите пути применения навыков клиента и любых ресурсов, которыми он обладает;
- Активируйте и работайте с семьей и друзьями клиента, другими специалистами и локальными службами.

Основные инструменты для поиска альтернативного поведения:

- Нормализуй сложности;
- Убедись, что сможешь говорить о серьезных проблемах, «поднять кота на стол»;
- Выясни, какое повторяющееся поведение или привычки поддерживают проблемные паттерны;
- Выясни, каков референтный фрейм клиента («Я должен / не могу, потому что...»);
- Найдите и опробуйте противоположное, или творческое новое поведение в заданном клиентом референтном фрейме.

Ориентация на будущее

Ориентация на будущее означает поиск и нахождение лучших надежд и желаний в проблемах клиента, и помощь клиенту к продвижению в желаемом направлении: «Каждая проблема — это фрустрированная мечта» (Питер Ланг). Позитивное видение будущего

зарождает надежду. Надежда помогает справиться с текущими трудностями, видеть признаки изменения, воодушевляет на поиск решений, создает позитивные эмоции, которые далее способствуют развитию навыков для продвижения.

Ориентация на будущее основывается на утверждении, что изменения в действиях, отношениях, мыслях, чувствах, кругозоре, ощущениях, внешней среде и в других людях неизбежно. Желаемое изменение — это вызов. Маленькие шаги в изменениях приведут к большому. Здесь мы видим параллель с концепцией счастья Аристотеля (эвдемонизм: критерий нравственности и основа поведения людей — стремление к достижению счастья — А.М.)

Ориентация на будущее связана с направленностью на цель, так как обе позиции лежат в будущем.

Основные инструменты:

- в работе обращаться к существующим возможностям;
- спрашивать об изменениях и искать полезные изменения;
- расширять понимание видения, надежд, идеалов клиента;
- добавлять перспективы значимых людей;
- концентрироваться на ближайшей теме и «лучших надеждах»;
- спрашивать, какова бы была жизнь, если клиент сможет справиться с проблемой, или если произойдут значимые изменения;
- давать и обсуждать эксперименты и домашние задания;
- спрашивать, есть ли что-то еще.

Направленность на цель

Подходы, направленные на цель (и ведомые целью — «goal directed» — А.М.) , помогают клиентам получить желаемое через поиск способов достижения важных, определенных и конкретных целей, которые лежат в желаемом направлении, и улучшают жизнь, когда клиент определит эти и последующие цели. Цели определяют терапию, фокусируют ее, и сообщают о завершении. Когда мы работаем в направлении цели и оцениваем результаты, цели меняются. Это называется «работа по целям» (goaling). Процесс, в котором достигаются цели, часто называется «построение решений», что облегчает пошаговый характер продвижения к цели. Решение может иметь, а может и не иметь прямого отношения к проблемам. Цели часто связаны с позитивным рефреймингом проблемы.

Использование конкретных и практических целей концентрирует клиента на поведенческих аспектах повседневной жизни. Оно задает нестандартный ракурс при взгляде на события, включает креативность в построении решений. В этом смысле практичность обозначает, что любые идеи решения сначала проверяются и оцениваются в ситуациях, в которых они должны работать. После этой оценки, конструируется смысл. Работа заканчивается, когда клиент достиг значимого прогресса и имеет достаточно уверенности, чтобы продолжить самостоятельно.

В ситуациях, где неизбежны серьезная опасность и ущерб, должны быть соответствующим образом предотвращены риски и угрозы. Это можно сделать в совместной работе над целями и безопасностью.

Основные инструменты:

- спрашивать, чего хочет клиент вместо вопросов о проблемах;
- конструировать конкретное видение предпочитаемого будущего клиентов;
- использовать чудесный вопрос или его альтернативы;
- распознавать хорошее в плохом и его проявления;
- переводить цели в реальную жизнь клиентов, включая перспективу значимых других, домашние задания и тп;
- использовать шкалирующие вопросы, чтобы увидеть маленькие но значимые изменения;
- помогать продвигаться, определяя небольшие реальные шаги;
- оценивать и завершать процесс работы, когда клиент сообщает о том, что ситуация достаточно хороша и/или он знает, как приблизиться к следующим шагам;
- спрашивать, есть ли что-либо еще, требующее внимания;

Основные инструменты при работе в ситуациях серьезной опасности или неизбежного ущерба:

- изучить, когда, где, с кем и как уже происходят фрагменты желаемого будущего;
- дать достаточное время клиенту для выражения тревог и невзгод;
- изучить и оценить каждую из возможных угроз одновременно с мерами безопасности;
- найти и основываться на тех силах, которые имеет клиент в сложившейся ситуации;
- использовать все доступные ресурсы;
- тщательно обсуждать, оценивать, предусматривать и угрозы, и безопасность.

Закон и этика

Практики SF-подхода признают открытый характер ориентированных на решение практик, отдают дань основателям подхода и другим людям, на работы которых ссылается. Они не заявляют о своем праве на собственность или исключительное использование SF идей. Проводят исследования и готовят отчеты профессионально.

Практики SF-подхода всегда действуют по закону, честно и адекватно. Они устанавливают, поддерживают и контролируют ясные, подходящие и соответствующие культуре, границы в своей практике. Ведут четкие записи. Имеют этического советника.

Отношения с клиентами:

Практики SF-подхода удостоверятся, что их отношения с клиентами всегда уместны и целесообразны. Они выражают уважение опыту клиента, заботятся о конфиденциальности, здоровье, безопасности, самостоятельности клиента. Они никогда не предъявляют ложных претензий либо требований, не вводят в заблуждение ни клиентов,

ни других лиц. Они не используют отношения с клиентом для получения своей личной, профессиональной или финансовой выгоды. Они заключают четкие прозрачные соглашения с клиентами и соблюдают их. Они используют сообщество для помощи клиентам.

Навыки и благополучие SF-практика:

Практики SF-подхода должны поддерживать профессиональные знания и навыки на актуальном уровне через обучение, поддержание контактов, супервизирование. Они работают в рамках своих навыков и знаний, и передают клиентов другим профессионалам и службам при необходимости. Они ограничивают или останавливают свою работу, если эффективность работы или способность оценивания ситуации падает из-за болезни или других причин.

SF — постоянно развивающаяся практика

Стив де Шейзер писал: «Первым законом Инсу всегда было «Ты должен быть гибким». Наша многолетняя практика показала, что именно на эти вопросы с наибольшей вероятностью будут получены полезные ответы. Теперь же, если ты можешь получить такие же полезные ответы, задавая другие вопросы — отлично! Следующий шаг — это выяснить, что следовало перед тем вопросом, например, контекст, или последовательность предыдущих вопросов-ответов. Затем найди простые ситуации, в которых ты можешь использовать свой новый вопрос, и посмотри — будешь ли ты получать регулярно полезные ответы — если да — то у тебя уже что-то получается. Если нет — то, наверное, ты не захочешь часто задавать этот вопрос. Этот процесс требует много терпения, много времени, смотреть/слушать записи и т.д. Но если в результате появится «новый» полезный вопрос — это того стоит!» (de Shazer, 2000).

Моменты, о которых стоит подумать:

Начинай с того, что работало в твоей практике и у других специалистов.

Всегда уважай, проверяй, пытайся понять перспективы того, что происходит.

Тщательно подготавливай почву под конструирование решений, несмотря на то, что это бывает утомительно.

Будь систематичен и концентрируйся на чем-то одном за раз.

Наблюдай за своей/чужой практической (за тем, что ты/они сейчас делают — не за результатом) моделью (объяснениями) или отточенной техникой.

Будь любопытен к вопросам, реакциям, поведению профессионала: что было перед этим? что было после этого?

Постоянно экспериментируй: наблюдай, рефлексируй, учись. Пытайся искать новые пути в работе.

Будь открыт противоречиям, исключениям, возможностям и случаю.

Будь креативным, спокойно принимай ошибки и случайности. Новые варианты развития могут также возникнуть в результате интуитивных действий и реакций.

PS: Оригинал данного описания представлен на английском языке, поэтому перевод некоторых терминов может вызвать разногласия. Данный вариант Определения не является окончательным и может дорабатываться.

Переведено и опубликовано с разрешения EBTA // published with the agreement of EBTA — <http://ebta.eu> — Михальский Алексей