

Как така колегите ти още не са те убили?

спомен от един разговор

Пламен Панайотов
Редактор Найджъл Мидълмис

„Най-важният елемент на самодисциплината е да не налагаш своя дневен ред на клиента.“

Инсу Ким Берг

Въведение.

Понякога хората с въпроси относно ситуацияите, в които се намират, решават да ги обсъдят с професионалист. Те се надяват да намерят полезни отговори на своите въпроси с помощта на външен наблюдател. Така те участват в разговори, които обикновено се наричат терапия, консултиране, коучинг и т.н.

Историята.

Това ми се случи на една задънена улица в Санта Фе, Ню Мексико, около 16:00 часа на 11 ноември 2017 г.:

Разхождайки се из този много живописен град без карта или други средства за ориентация (както обикновено), аз влязох в една улица на беден квартал, за да открия, че няма втори изход. Полугол мъж изскочи от къщата си на улицата, викаше силно и махаше ръце... беше доста страшно, признавам. Казах му, че съм се загубил след разходка и го помолих за помощ, за да изляза от това място. Той осъзна, че съм чужденец, и ме попита от къде съм. При споменаването на България той внезапно се усмихна и след това, много по-спокоен, каза: "Да, Слънчев бряг и Златни пясъци по черноморския бряг – бях там няколко пъти, когато служех като войник в Германия, и имах афера с едно много хубаво момиче там." Така че той сподели някои приятни спомени от пътуванията си в моята страна и след това ме попита какво правя в Санта Фе. Когато му казах, че съм психиатър и участвам в годишната конференция на SFBTA там, той се напрегна и стана отново малко ядосан, като ми каза, че е бил диагностициран с редица психиатрични състояния през годините, след като напуснал армията – личностно разстройство, пост-травматично стресово разстройство, биполарно разстройство, шизо-афективно разстройство и т.н., и са му предписвани много видове психоактивни лекарства... След това той полюбопитства какво представлявам там, толкова далеч от родината си, и му разказах за QUQu (Въпросите за Полезни Въпроси).

Той беше много заинтересован от МАQ (Активирация Мисленето Въпрос) - "Кой, мислите, че е най-полезния въпрос, който трябва да обсъдим сега?" - и първият му мигновен коментар беше: "Никога не са ми задавали този въпрос, въпреки че съм бил при толкова много психотерапевти и психолози!" Казах му, че той може да използва този въпрос и сам, без професионална намеса, по всяко време, когато почувства, че трябва да направи нещо по отношение на ситуацията в която се намира.

Поговорихме още няколко минути, и когато си тръгнах, той изведнъж каза: "Почакай малко!" и влезе в къщата си. След около минута той излезе отново, държеше бележник и химикалка в ръцете си, и попита: "Какъв точно беше въпросът, който трябва да си задавам в трудни моменти?" и внимателно си записа: "Кой, мисля, че е най-полезният въпрос, който мога да задам сега?"... след това го прочете, помисли малко, и добави: "Как така колегите ти още не са те убили?"

Обсъждане.

Винаги ми се е струвало очевидно, че хората идват при нас (подкрепящите професионалисти) със своите въпроси и че нашата задача е просто да намерим заедно с тях най-полезните отговори на тези въпроси.

Всеки от „професионалните“ ни въпроси може само да наруши процеса на намиране на решение и да го забави, тъй като всеки "професионален" въпрос вероятно е далеч от дневния ред на клиента и обикновено извън времевата рамка на клиента, докато собствените въпроси на клиента са явно винаги навреме и са изразени на езика на клиента, така че той си ги разбира и така буквално се движи по Магистралата към Решенията!

С думите на Найджъл Мидълмис, редактора на този текст и мой учител в средното училище, "Чувствам се неквалифициран да коментирам това съдържание по какъвто и да е сериозен начин, но ми изглежда логично да започнеш със собственото проучване на индивида, а не да му налагаш външни за него процеси." (лична комуникация чрез имейл, 28 април 2023 г.).

Около 20-годишната практика на този метод са доказали, че са необходими максимум три завъртания на разговорното колело "въпрос на клиента – общ отговор на клиента/терапевта" за да стигнем до полезно и изпълнимо решение.

Заместването на въпроса на клиента с професионален трябва да се извършва само тогава, когато клиентите не са способни или не желаят да питат нещо, или когато те изрично изискват въпрос от професионалиста.

Доста очевидно, нали? И все пак очевидно не е толкова очевидно! Малко прилича на новите дрехи на царя.

Идеята, че клиентите идват за професионална помощ със своите собствени въпроси и следователно помощниците трябва да се занимават предимно с тези въпроси (въздържайки се от използването на всякакви професионални инструменти), е очевидна за клиентите, но най-често е трудно поносима за професионалистите. Затова в професионалните среди това е една от тези идеи, които могат да бъдат отхвърлени, осмивани или злоупотребявани, но почти никога разбрани.

Заклучение.

Времето да възприемаме нашите клиенти като хора с въпроси, търсещи отговори, още не е настъпило. Надявам се, че то неизбежно ще дойде един ден (добре би било да е по-скоро, отколкото по-късно) и практиката на терапията/консултирането/коучинга и т.н. ще се промени към значително по-добро.

Литература.

Андерсен, Ханс Кристиан. Новите дрехи на царя,
https://andersen.sdu.dk/vaerk/hersholt/TheEmperorsNewClothes_e.html,
извлечено от интернет на 26 април 2023 г.