

R. Vance Peavy

Poradnictwo socjodynamiczne

Praktyczne podejście do nadawania znaczeń



Taos Institute

R. Vance Peavy

Poradnictwo socjodynamiczne

Praktyczne podejście do nadawania znaczeń

Taos Institute

Tytuł oryginału: *SocioDynamic Counselling: A Practical Approach to Meaning Making*, by R. Vance Peavy

Polish language translation rights granted from the English language publisher, Taos Institute Publications and Judith Peavy.

First published by Taos Institute Publications – Copyright © 2004

www.taosinstitute.net

Zdjęcie na okładce: Copyright © brsav - Fotolia.com

Opieka redakcyjna: Barbara Górka

Współpraca redakcyjna i korekta merytoryczna: Anna Górka

Korekta: Centrum Korekty, www.centrumkorekty.pl (MERITUM Mateusz Binda)

Opracowanie graficzne i druk: Zakład Aktywności Zawodowej „Zakład Introligatorsko-Drukarski”, Bielsko-Biała

Copyright © for the Polish translation by Sabina Pyka (wstęp, rozdziały: 1., 2., 4.) and Katarzyna Rostocka-Kuś (rozdział 3.)

Copyright © 2014 for the Polish edition Bielskie Stowarzyszenie Artystyczne „Teatr Grodzki”, ul. Sempołowskiej 13, 43-300 Bielsko-Biała, www.teatrgrodzki.pl

Niniejsza publikacja powstała w ramach projektu „Nowa perspektywa doradztwa zawodowego” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Egzemplarz bezpłatny (publikacja bezpłatna).

ISBN 978-83-936-3204-6



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

/ fundacja
imago



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Taos Institute to organizacja non profit, której misją jest rozwój teorii i praktyki społecznego konstrukcjonizmu dla celów ogólnościatowych. Teoria i praktyka konstrukcjonizmu umieszcza źródło znaczeń, wartości i działań w komunikacyjnym aspekcie relacji interpersonalnych. Naszym głównym celem jest inwestowanie w rozwój procesów konstruowania relacji zwiększających dobrobyt ludzi i świata, w jakim żyją. Taos Institute Publications uczestniczy w rozwoju nowoczesnej teorii i praktyki konstrukcji społecznych. Nasze publikacje przeznaczone są dla szerokiego grona naukowców, praktyków, studentów oraz wszystkich zainteresowanych osób. W serii **Focus Book** zamieszczono wstępy oraz przeglądy artykułów przedstawiających teorie, koncepcje i użyteczne praktyki. Seria **Tempo Book** jest dedykowana szerokiemu gronu czytelników oraz praktykom. Z kolei seria **Books for Professionals** zawiera pogłębione analizy najnowszych osiągnięć teoretycznych oraz praktycznych znajdujących się w obszarze naszych zainteresowań badawczych. Nasze książki mogą być szczególnie interesujące dla przedstawicieli nauk społecznych oraz praktyków zajmujących się transformacjami zachodzącymi w jednostkach, rodzinach, organizacjach, wspólnotach i społeczeństwach.

Kenneth J. Gergen,
prezes Rady Dyrektorów
Taos Institute

Spotkania z Peavy'm

Pewnie większość z Was przeżyła taki osobisty moment, kiedy staliście na rozstaju dróg, zastanawiając się, która z nich będzie tą najwłaściwszą? Często w tle pojawiało się dojmujące uczucie frustracji, że możemy obrać tylko jeden kierunek... Ale czy na pewno? Droga do polskiego tłumaczenia niniejszej publikacji była wielokrotnym powrotem do takich rozdroży i sprawdzaniem alternatywnych rozwiązań.

Książka, którą trzymacie w ręku, to wypadkowa marzeń, nieoczekiwanych zwrotów sytuacji i przypadków, które połączyła determinacja autorów projektu „Nowa perspektywa doradztwa zawodowego” do stworzenia nowej jakości w polskim doradztwie zawodowym. Nasza droga nie była linearna, a jej koniec oczywisty, ale poszczególne zdarzenia budowały w nas pewność, że adaptacja podejścia socjodynamicznego na grunt polskiego poradnictwa będzie możliwa.

Pierwsze spotkanie z Peavy'm to inspirująca przemowa norweskiego wykładowcy na międzynarodowym szkoleniu w 2012 r. Kolejne to niespodziewane zaproszenie z czeskiego Euroguidance do udziału w szkoleniu, poświęconemu poradnictwu socjodynamicznemu. Te spotkania kazały nam zadać sobie strategiczne pytanie: Jak rozpocząć adaptację podejścia Peave'go w Polsce, aby odpowiedzieć na potrzeby środowiska doradców? I poszukać rozwiązania: Stwórzmy projekt ponadnarodowy!

Dzisiaj projekt jest już w trakcie realizacji; nasz fiński partner opracował nowatorski program szkolenia dla polskich doradców, ale największą wartością podejmowanych działań pozostaje odkrywanie inspirującego podejścia do „radzącego się człowieka”, z którego mogą czerpać wszyscy profesjonalści, zajmujący się pomaganiem – poszukujący nowych metod pracy i odkrywczego spojrzenia na swoją rolę w procesie doradztwa.

Barbara Górka

Spis treści

Wprowadzenie do dorobku Vance’a Peavy’ego (<i>Marie L. Hoskins</i>)	IX
Wierzba: (auto)biograficzne refleksje o życiu i teorii (<i>Denise J. Larsen</i>)	XIX
Rozdział 1. Wprowadzenie	1
Perspektywa socjodynamiczna: sposób myślenia	2
Poradnictwo socjodynamiczne: praktyka etyczna	3
Poradnictwo socjodynamiczne: forma „gry językowej”	5
Nowy słownik dla poradnictwa	5
Ironiczny rys umysłowości doradców	7
Gdzie tkwi problem?	8
Sposób myślenia w konstruktywnej terażniejszości	9
Test doświadczenia	10
Jak uporządkowano treść pozostałej części książki	11
Rozdział 2. Socjodynamiczna filozofia pomagania	13
Ograniczenia modeli poradnictwa ery przemysłowej	13
Znaczenie idei filozoficznych w poradnictwie	15
Idee kierujące procesem poradnictwa	18
Poradnictwo i kapitał społeczny są współzależne	19
Doradca powinien pokazać ludzką twarz	20
Pomaganie innym to etyczne dobro	22
Poradnictwo powinno wspierać osobistą wolność	25
Poradnictwo socjodynamiczne jest praktyką opartą na mądrości	27
Elementy poradnictwa opartego na mądrości	30
Wspólne, a nie indywidualne działanie	43
Okazywanie szacunku jest społecznym dobrem	43
Perspektywy kierują działaniem	43
Tworzenie siebie (<i>Homo creator</i>) –	
sugestywny obraz inspirujący i ukierunkowujący praktykę poradniczą	44
Gotowość, nie opór – preferowana koncepcja rozumienia,	
dlaczego poszukujący pomocy chcą lub nie chcą uczestniczyć	
w dialogu poradniczym	44

Proces poradniczy zapewnia lepsze środowisko uczenia się	45
Postawa „obojga wiedzących”	46
Proces poradniczy może zakończyć się porażką	47
Socjodynamiczne <i>credo</i> poradnictwa	47
Rozdział 3. Poradnictwo socjodynamiczne	49
Taktyka gry psychologicznej	49
Niezbędne zastrzeżenie	50
Narzędzia do osiągnięcia sukcesu w poradnictwie	51
Ruchy/zagrania i narzędzia jako elementy strategii	53
Ogólna strategia poradnictwa socjodynamicznego	54
Dialogiczne słuchanie	56
Narzędzia umysłu wspomagające proces słuchania	61
Świadome rozwiązywanie problemów	81
Mądra rozmowa	86
Wizualizacja i mapowanie przestrzeni życia	89
Współkonstruowanie osobistych projektów	91
Ukierunkowane współuczestnictwo	94
Budowanie przyszłości	95
Autokreacja	97
Styl „brikolera”	109
Empatyczne zestrojenie	110
Poradnictwo grupowe i inne formy wsparcia społecznego	111
Rozdział 4. Przykładowy scenariusz praktyki poradnictwa socjodynamicznego	119
Pierwsza sesja poradnicza	120
Druga sesja poradnicza	126
Trzecia sesja poradnicza	130
Ciąg dalszy i komentarz	132
Przypisy końcowe	139

Spis rysunków

Rysunek 1. Ogólna strategia poradnictwa socjodynamicznego: współkonstruktywny proces twórczy	55
Rysunek 2. Strategia pomagania umożliwiająca wykorzystanie innych strategii	56
Rysunek 3. Mapa przestrzeni życiowej osoby radzącej się – wizualizacja problemu	89
Rysunek 4. Słowa, które mnie opisują	104
Rysunek 5. Obszary przestrzeni życia	107
Rysunek 6. Mapa planowania przestrzeni życia Marka	129

Wprowadzenie do dorobku Vance'a Peavy'ego

Jako była studentka i współpracowniczka Vance'a Peavy'ego poczytuję sobie za zaszczyt możliwość przyłączenia się do jego głosu oraz zaprezentowania rozważań dotyczących wpływu jego idei tak przejrzyście przedstawionych w niniejszej książce. W swojej pracy naukowej Vance skupiał się na profesjonalnej relacji pomagania, lecz jego praca i jej znaczenie wykraczają poza ramy tradycyjnej praktyki poradniczej. Poza zaprezentowaniem refleksji na temat jego koncepcji, pragnę też osadzić w odpowiednim kontekście jego dorobek, tak aby czytelnicy, którym pojęcie psychologii poradnictwa (ang. *counselling psychology*) nie jest znajome, mogli dojrzeć wartość wypracowanej przez niego perspektywy socjodynamicznej w swojej własnej działalności.

Od nagłej śmierci Vance'a w lipcu 2002 roku wiele wydarzyło się zarówno na świecie, jak i w jego ojczyźnie. Data 11 września stale przypomina nam, że jako zbiorowość jesteśmy bezbronni, wydarzenie to było wszakże jedynie zapowiedzią innych katastrof. Zamach bombowy na Bali, wojna w Iraku czy niepokój towarzyszący pogłoskom o rozwoju programów broni jądrowej w Iranie i Korei Północnej nieustannie utwierdzają nas w przekonaniu, że świat i nasze z nim relacje nie są bynajmniej oparte na zgodzie i przyjaźni. Reakcje na takie wydarzenia są zróżnicowane, skłaniając jednych do otwarcia się na zmianę sposobu uczestniczenia w sprawach międzynarodowych, innych zaś – do powrotu do postaw fundamentalistycznych i przywiązania do tego, co wydaje się znajome, chociaż niepewne. Niezależnie od reakcji, niepodobna przejść obojętnie wobec tych niepokojących kwestii. Bogactwo środków społecznego komunikowania, których rozwój związany jest z postępem w dziedzinie nowoczesnych technologii, sprawia, że jak nigdy wcześniej nie sposób uchronić się przed społecznymi, ekonomicznymi

i psychologicznymi skutkami wydarzeń rozgrywających się w świecie. I bardziej wyraziście niż kiedykolwiek wcześniej w historii jawi się potrzeba zrozumienia zawłości procesu budowania naszego wspólnego życia. Niepewne i pełne niepokoju czasy obecne wymagają znalezienia sposobów rozwijania relacji generujących nowe możliwości, nie zaś przedsięwzięcia środków naprawczych, które prowadzą do postaw konfrontacyjnych.

Vance mierzy się z wyzwaniami takiego typu, co sprawia, że książka ta jest szczególnie adresowana do praktyków oraz osób, które pragną zrozumieć, jak angażujemy się w twórcze rozmowy, zarówno w praktyce klinicznej, jak i w życiu codziennym. Autor zaprasza nas do podjęcia próby zweryfikowania wizji praktyki poradniczej poprzez postrzeganie jej jako formy budowania relacji, która sprzyja konstruktywnym dialogom, nie zaś opresywnym monologom. Działając w duchu otwierania nowych możliwości, chcę zaproponować spojrzenie na jego dorobek poprzez koncentrację na trzech pytaniach. Po pierwsze, jak poradnictwo socjodynamiczne wpisuje się w inne orientacje poradnicze? Po drugie, jak ten szczególnie sposób budowania relacji z innymi odpowiada zawłościom życia w dobie postmodernizmu? I w końcu, kto skorzysta z przyswajania tych koncepcji i ich wdrażania?

Jak podejście socjodynamiczne wpisuje się w inne orientacje poradnicze?

Vance stworzył termin *socjodynamiczny*, ponieważ wierzył we wpływ relacji społecznych na dynamiczne procesy konstruowania własnego „ja” przez jednostkę. Używając tego terminu, Vance podkreślał relacyjny aspekt ludzkiego doświadczenia, tak abyśmy mogli zrozumieć ludzi nie przez poszukiwanie wewnętrznego „ja” ukrytego w głębinach psyche, lecz przez zrozumienie społecznych związków, w które się angażujemy, oraz roli kulturowych artefaktów w konstruowaniu naszego życia. Z racji skupienia na kontekście społecznym perspektywa socjodynamiczna sytuuje się obok innych podejść relacyjnych, takich jak społeczny konstruktywizm Michaela Mahoneya, konstrukcjonizm

społeczny Kena i Mary Gergen¹ oraz pewne sposoby myślenia narracyjnego, jak te opisane przez Jerome'a Brunera. Ogólnym celem tej książki jest wplecenie wspomnianych orientacji teoretycznych w perspektywę filozoficzną odsłaniającą możliwości radzenia sobie z ludzkimi problemami i obawami w codziennym życiu. Jest to zatem praktyczny podręcznik prowadzący czytelnika niepostrzeżenie od fundamentów teoretycznych do pragmatycznych sposobów pracy z, a nie *nad* życiowymi trudnościami ludzi. Oprócz zapoznania się z bogatym dziedzictwem wiedzy teoretycznej, zostanie on również wprowadzony w filozoficzne koncepcje psychologii egzystencjalnej i humanistycznej. Rozległa znajomość prac autorów tego nurtu pozwoliła Vance'owi zdystansować się do deterministycznych ujęć ludzkiego życia, jak również mocno wierzyć w potencjał odporności ludzkiego ducha.

Zauważycie z pewnością, że Vance opierał się na kilku teoriach obecnie uchodzących za postmodernistyczne. Wiara w jaźń jako zróżnicowaną wielość – współtworzoną, narracyjną i wysoko relacyjną – pozwala sytuować jego prace w ramach tego paradygmatu. Istnieje zatem relacja komplementarności pomiędzy podejściem Vance'a a tymi teoriami, które uznają wprawdzie wyzwania życia w dobie postmodernizmu, lecz odrzucają związane z nimi przeszkody czy ograniczenia. Według Vance'a ludzie, którzy są społecznymi aktorami i podmiotami moralnymi, używają języka, aby budować złożone, ustrukturuowane systemy znaczeń. Idee, przyjmowane perspektywy i znaczenia wywierają istotny wpływ na to, jak działamy i jak negocjujemy nasze relacje w świecie i ze światem.

Między dorobkiem Vance'a a punktem widzenia autorów skupionych wokół Taos Institute można dostrzec kilka powiązań. Vance mocno wierzył w transformującą moc, która wytwarza się wtedy, kiedy ludzie nawiązują dialog, generując razem nowe znaczenia, zamiast prowadzić monologi zorientowane indywidualistycznie. Dialog – wraz ze słowami,

¹ Praca Kena i Mary Gergen na temat jaźni i komunikacji dialogicznej wywarła duży wpływ na myślenie Vance'a o profesjonalnym poradnictwie. Wiele z podstawowych koncepcji i idei tych badaczy na temat relacji wykazuje znaczące podobieństwa.

symbolami, metaforami – nie posiada znaczenia poza kontekstem, w którym się rodzi. Podobne spojrzenie na wartość dialogicznego podejścia można znaleźć w realizacji celów Taos Institute, który docenia i promuje różne formy komunikacji sprzyjające integracji, nie zaś rozłączeniu. Prawda nie rodzi się ani nie znajduje się w umyśle jednostki; tworzy się w relacjach między ludźmi, którzy wspólnie poszukują różnych prawd w procesie ich dialogicznej interakcji. Vance podzielał wiarę zwolenników metody zwanej badaniem doceniającym², która zakłada, że jeśli w swojej pracy skupiamy się na mocnych stronach i rozważamy, co potęguje życie w ludziach, organizacjach i społeczeństwie, możemy spożytkować niewykorzystane zasoby ludzkich możliwości.

W jaki sposób ta szczególna forma poradnictwa odpowiada na wyzwania współczesnego życia, takie jak nieporozumienia wynikające z roli statusu społeczno-ekonomicznego oraz funkcjonowania takich kategorii jak etniczność czy gender?

Przez ostatnie dekady zachodnia wiedza psychologiczna jest krytykowana za to, że nie zwraca się w niej uwagi na różnorodność. W odpowiedzi na te zarzuty ukształtowały się nurty psychologii międzykulturowej i feministycznej. Kiedy Vance rozpoczął pracę nad doradztwem socjodynamicznym, był w pełni świadomy potrzeby opracowania podejścia wrażliwego na różnice i nieustannie przestrzegał profesjonalistów z tej dziedziny, aby unikali podejścia ślepego na różnice. W rezultacie, w tym ujęciu: a) doradca pełni funkcję *coacha* czy mentora, nie zaś eksperta; b) podkreśla się dialogiczną naturę procesu poradnictwa oraz c) zwraca uwagę na inteligencję kulturową potrzebną do pracy z różnicami. W mojej własnej działalności używam terminu *zestrojenia kulturowego* (ang. *cultural attunement*), aby podkreślić potrzebę uważnego wsłuchiwania się w znaczenia tworzone przez ludzi w związku z ich tożsamością etniczną czy płciową. Vance i ja całym sercem zgadzamy się

² Patrz: Cooperrider i Whitney, *A Positive Revolution in Change: Appreciative Inquiry* (Przemiana pozytywnej rewolucji: badanie doceniające), Taos Institute, 1999.

co do tego, że nie istnieje swego rodzaju zestaw narzędzi kulturowych, których można by użyć, aby zrozumieć, jak status etniczny, genderowy czy społeczno-ekonomiczny ukształtowały historię życia danej osoby. Dialogiczne słuchanie pozwala uniknąć pułapek esencjonalistycznego spojrzenia na grupy mniejszościowe. Vance sugeruje, by zadać pytanie: Czy w procesie doradczym korzysta się z mądrości, która jest częścią kulturowego dziedzictwa osoby szukającej pomocy? Czy doradca i poszukujący porady są zdolni wygenerować dobre pomysły? Co zrobić i jak działać, czerpiąc z zasobów wiedzy, którą posiadają jako członkowie poszczególnych kultur?

Vance był przekonany, że jeśli doradcy przestrzegaliby wyżej opisanych zasad i stosowali praktyki wrażliwe kulturowo, wielu działań opresywnych, występujących w tradycyjnym poradnictwie, można by uniknąć. To jednak nie oznacza, że czasami wiedza historyczna o pewnych grupach ludzi jest zbędna. Gdy pewnego razu wyznałam Vance'owi, że nie wiem zbyt wiele na temat rodowitych mieszkańców naszej prowincji, zdecydowanie podkreślił, że to na mnie jako na osobie pozostającej w kręgu kultury dominującej spoczywa odpowiedzialność za zapoznanie się ze stojącymi przed nimi wyzwaniem i nurtującymi ich obawami. Vance jednak stanowczo sprzeciwiał się instrumentalizacji wiedzy etnicznej i tego, jak może być ona używana do kategoryzowania i akcentowania różnic, co skutkuje błędami w komunikacji oraz tworzeniu się relacji, które nie są ani przydatne, ani etyczne. Idee Vance'a zostały przyjęte przez rdzennych mieszkańców Kanady oraz kilka innych mniejszości w Europie.

W pracy Vance'a można także dostrzec wrażliwość na kwestie płci kulturowej. Nie tyle zakłada on, że społeczne oczekiwania wobec kobiet zawężają wybór, ile przyjmuje podejście oparte na współpracy, prosząc osoby poszukujące wsparcia o zwrócenie uwagi na rodzaje skryptów życiowych, jakie mogły przyjąć. Jak przeczytacie poniżej, z pełnym szacunkiem zachęca kobiety do zjednoczenia swych wysiłków po to, aby doświadczenia, które wydają się „naturalne” czy „normalne”, mogły być ponownie zbadane i zrozumiane jedynie jako społeczne konstrukcje dające przywileje niektórym ludziom, innych zaś wykluczające.

Vance wymienia kilka aspektów ludzkiej zdolności, które są wymagane w swobodnym poruszaniu się pomiędzy różnymi perspektywami badawczymi, ale szczególnie jeden z nich zasługuje na baczność uwagi. Doradcy, jak twierdzi, muszą być skłonni do autorefleksji. Świadoma uwaga ze strony doradcy to nie stały stan, lecz nieustanny proces, który wymaga zdyscyplinowanego podejścia do refleksji nad założeniami uznawanymi za pewnik. Ten rodzaj świadomości różni się od przebudzonego umysłu w sensie buddyjskim, lecz wymaga pełnego uznania dla ludzi cierpiących z powodu dyskryminacji lub ignorancji. Uważnemu doradcy, jak zaznacza, wypadałoby nigdy nie stracić z oczu problemów, z którymi borykają się niektórzy członkowie społeczeństwa ze względu na hegemoniczne praktyki stosowane przez przedstawicieli władzy.

Zdyscyplinowana praktyka uważności co do takich kwestii wymaga ciągłego zaangażowania oraz wykroczenia ponad poziom własnej wygody w celu zrozumienia relacji władzy i dominacji. Doradcy powinni unikać wydawania osądów o tym, jak ludzie „powinni” żyć; jednak studiowanie filozoficznych idei „dobra” stanowi pozytywny krok ku obecności etyki w praktyce.

Nie uciekając się do moralizatorstwa (jak określa to Vance), profesjonalni doradcy mogą wypracować i rozwijać taki proces podejmowania decyzji, który pozwoli na wprowadzenie w życie swoistego kodeksu etycznego. Lektura prac z dziedziny filozofii i innych utworów literackich może wspomóc umiejętność krytycznej refleksji, potrzebną do bycia uważnym i empatycznym praktykiem. W tej książce Vance porusza kilka kwestii etycznych, czyniąc to w delikatny i pełny szacunku sposób.

Vance krytykuje zachodnią psychologię, dekonstruując dziedzictwo behawioryzmu, który zdominował psychologię w połowie lat 50. ubiegłego wieku. Twierdzi on, że taka perspektywa nie jest już użyteczna w dzisiejszym świecie wielości, nasycenia i złożoności. Vance wierzył, że wszyscy mielibyśmy się lepiej, gdybyśmy mogli porzucić myślenie o ludziach jako o konstelacjach cech i czynników, a zamiast tego traktowali każdą osobę jako jednostkę zajmującą swoją unikalną przestrzeń życiową. Pojęcia takie jak narracja, symboliczna koordynacja działań

społecznych (ang. *symbolic co-ordination*), autokreacja, przestrzeń życiowa, postawy, założenia etyczne, konstrukcje umysłowe czy nadawanie znaczeń (ang. *meaning-making*) mają dużą szansę być bardziej przydatne dla zrozumienia ludzkich działań i dynamiki życia społecznego niż takie pojęcia jak zmienne osobowościowe, cechy, klasyfikacje i zachowania – zarówno normalne, jak i nienormalne. Można badać myśli, uczucia i działania w obrębie przestrzeni życiowej człowieka za pomocą konstrukcji językowych, nie dając się zwieść przez ograniczenie dziedziny naszych dociekań do obserwowalnych zachowań. Możemy zastanawiać się, jak lokalna wiedza i tło kulturowe kształtują ludzkie postawy wobec życia. W artykule o roli poradnictwa w społeczeństwie Vance stwierdził: „Kiedy poradnictwo jest definiowane przez praktykę kulturową, wprawny doradca uprawia rzemiosło, na które składają się: przenikliwa mądrość ludowa, wiedza lokalna i wrażliwa kulturowo komunikacja. Poradnictwo jako praktyka kulturowa skłania się raczej ku holizmowi niż fragmentaryzacji”³. To całościowe, oparte na przestrzeni życiowej podejście oferuje nowe, odkrywcze możliwości, szczególnie jeśli zestawimy je z tradycyjnymi ujęciami poznawczymi i behawiorystycznymi.

Kto powinien przeczytać tę publikację?

Vance napisał tę książkę dla doradców, warto jednak zaznaczyć, że przyjął on szeroką definicję poradnictwa, czyniąc tę pozycję użyteczną dla przedstawicieli wielu różnych zawodów związanych z udzielaniem pomocy osobom doświadczającym życiowych trudności. Pielęgniarki, specjaliści psychologii klinicznej i poradniczej, opiekunowie dzieci i młodzieży, pracownicy socjalni czy mediatorzy – wszyscy oni mogą skorzystać z koncepcji relacji przedstawionej przez Vance’a. Na przykład koncepcja pojęciowego mapowania, szczegółowo opisana w tej książce, może okazać się przydatna w przypadku konfliktów w pracy, tak aby współpracownicy mogli lepiej zrozumieć swoją przestrzeń

³ R.V. Peavy, *Counselling as a culture of healing* (Poradnictwo jako kultura uzdrawiania), „British Journal of Guidance and Counselling”, 24(1) 1996, ss. 141–150.

życiową. Takie pogłębione zrozumienie może sprzyjać wynegocjowaniu nowych, bardziej harmonijnych relacji, kiedy poznajemy całościowo osobę, nie zaś tylko jej zachowanie w miejscu pracy. Wprawdzie taki rodzaj strategii wymaga wysokiego poziomu zaufania, jednak zmodyfikowane ćwiczenia mapowania mogą zostać zaadaptowane do różnych kontekstów. Podobnie w środowisku medycznym, personel pielęgniarstwa może używać mapowania przestrzeni życiowej, aby zrozumieć znaczenie, jakie choroba ma dla pacjentów w ogólnym kontekście ich życia.

Vance podkreśla, że respektując zasady współodczuwania, zestrojenia kulturowego, szacunku, autentyczności i zdyscyplinowanej uważności – czy to podczas zajęć indywidualnych, czy w grupach, czy też w procesie rozwijania społeczności – można wypracować „autorskie” sposoby działania w praktyce poradniczej. W swojej pracy Vance zawsze wystrzegał się używania sztywnych metod i technik poradniczych, jak również ostrzegał innych, aby unikali sztucznych i nieautentycznych sposobów nawiązywania relacji. Ponad wszystko, jak twierdził, czynności poradnicze musi cechować spójność. Zarówno doradca, jak i radzący się muszą być zgodni co do tego, że zaproponowane rozwiązanie ma sens i jest użyteczne w świetle rozważanej kwestii.

Vance mocno wierzył, że najbardziej wartościowym prezentem, jaki człowiek może ofiarować zarówno w relacji poradniczej, jak i codziennym życiu, jest dar obecności. Taki dar może zostać przekazany tylko poprzez ukazanie ludzkiej twarzy drugiemu człowiekowi, a nie obcej profesjonalnej maski.

Vance wierzył, że specjaliści udzielający pomocy nigdy nie powinni dystansować się od tych, którym służą pomocą. Nić głębokiego i intensywnego porozumienia zostaje nawiązana wtedy, gdy ludzie dają się poznać ze wszystkimi swoimi słabościami, obawami i niepokojami, jak również nadziejami i marzeniami. W tej książce Vance mówi otwarcie i szczerze do zawodowców, którzy angażują się w trudną, acz satysfakcjonującą pracę z innymi.

We wstępie jedynie powierzchownie wspominałam o niektórych pojęciach i koncepcjach omówionych w dalszej części książki. Zdo-

bywając się na osobistą refleksję, pragnę na koniec przywołać krótkie wspomnienie o człowieku, który jest autorem tych poglądów. Vance był opiekuńczym, szczerym i pełnym autentyzmu człowiekiem, pracującym aż do samej śmierci po to, aby dokonać zmian w sposobach angażowania się w profesjonalne pomaganie. Jego budzący nadzieję, inspirujący sposób pracy z ludźmi wynika z jego osobistych doświadczeń radzenia sobie z trudnymi wydarzeniami. Nie powinno dziwić, że jego umiejętność podniesienia się po tak trudnych początkach pomogła mu rozwinąć niezłomną, pełną energii filozofię życia, która stanowi fundament jego podejścia. Wszyscy ludzie, jak twierdził, niezależnie od indywidualnych ograniczeń i wyzwań, którym muszą stawić czoła, mają możliwość konstruowania znaczącego, twórczego i „dobrego” życia – tylko że niektórzy potrzebują pomocy, by dostrzec ów potencjał. Dialogiczna rozmowa to najlepsza metoda wymyślona dla negocjowania z sobą; najlepsza metoda, jaką dysponują, by wspólnie myśleć i tworzyć oraz okazywać sobie szacunek. Poradnictwo jest przede wszystkim dialogiem w służbie zaspokajania ludzkich potrzeb. Wiele można się nauczyć o ludzkim doświadczeniu, zwracając uwagę na sposoby rozmawiania z sobą zarówno w formalnych relacjach pomocowych, jak i w nieformalnych kontaktach w życiu codziennym. Będzie nam bardzo brakować wizjonerstwa i pełnego nadziei przywództwa Vance’a w nauce i sztuce poradnictwa.

Dr Marie L. Hoskins
Współpracowniczka Wydziału
School of Child and Youth Care
(Wydział Opieki nad Dziećmi i Młodzieżą)
Uniwersytet Wiktorii

Wierzba: (auto)biograficzne refleksje o życiu i teorii⁴

Wierzba to wspaniałe drzewo. Wiecie dlaczego? Bo jest zdolna przetrwać zimę. W temperaturze 60 stopni poniżej zera. Ugina się pod ciężarem lodu i potem się podnosi. Rośnie w niewiarygodnie trudnych warunkach, a mimo to każdej wiosny jest tak piękna. Myślę o tych małych wierzbach, które rosną na brzegach strumyków. Chylą się, ale nie łamią. Stoją niewzruszone. Trwają w surowych warunkach. Żyją w słońcu⁵.

Autometafora Vance'a Peavy'ego

Poza standardową notką biograficzną ozdabiającą okładki książek, rzadko dowiadujemy się więcej o życiu autorów profesjonalnych publikacji. Okazjonalnie, powodowani ciekawością, możemy podjąć próbę rekonstrukcji historii życia autora na podstawie wskazówek ukrytych pośród teoretycznych rozważań lub w krótkich anegdotach czy ilustracjach. Opierać się musimy jednak na przypuszczeniach. Jak więc mogłoby się zmienić rozumienie publikacji i teorii, gdybyśmy znali historie z życia autorów książek mających wpływ na nasze przemyślenia i naszą pracę?

To były niektóre z moich pytań sprzed lat, kiedy rozpoczynałem badania do pracy doktorskiej. Wiedziałem wtedy o działalności dr. Vance'a Peavy'ego, czytałem i podziwiałem jego prace, ale nigdy się nie spotkałiśmy. W końcu doszedłem do przekonania, że teorie w dziedzinie porad-

⁴ Wyrażam ogromną wdzięczność dla Kanadyjskiej Rady Badań Społecznych i Humanistycznych (Social Sciences and Humanities Research Council of Canada) za wspieranie badań na potrzeby tej biografii.

⁵ Wszystkie fragmenty zapisane kursywą to wypowiedzi dr. Vance'a Peavy'ego. Zwyczajny tekst to mój [D. Larsena] głos.

nictwa mogą odzwierciedlać poglądy i interpretacje świata ich autorów (Larsen, 1999)⁶. Mimo że Vance nigdy nie stwierdził tego wprost, podejrzewam, że się z tym zdaniem zgadzał. Przytoczona powyżej auto-metafora Vance'a odzwierciedla wiele z jego doświadczenia życiowego⁷. Zamieszczone w dalszej części rozdziału fragmenty biograficzne pochodzą z moich rozmów z Vance'em prowadzonych w ramach działalności badawczej – są jak fascynujące drogowskazy, które, jak miemam, w ciekawy sposób ukazują pełniejszy kontekst jego pracy teoretycznej.

Przemierzanie horyzontów i konfrontacja z rzeczywistością

Zrządzeniem losu przychodzimy na świat w różnych środowiskach rodzinnych i pozostaje nam wykorzystać te warunki a tyle, na ile jest to tylko możliwe. Urodzony w 1929 roku Vance dorastał w Górach Skalistych w stanie Colorado. Rodzina utrzymywała się z trudem, prowadząc rancho odległe o czterdzieści długich mil od najbliższego miasta. Jako młody chłopak Vance pracował, wypasając owce na wzgórzach okalających rodzinną farmę. Oddając się temu zajęciu, marzył, że wyrwie matkę z rozpaczliwego kręgu biedy. Pragnąc oderwać się od twardej rzeczywistości dzieciństwa, obrócił to marzenie w piękną fantazję – o świetnie prosperującej farmie, którą zbuduje dla matki i całej swojej rodziny.

Pewnego skwarne go popołudnia jako jedenastoletni chłopak jechałem konno poprzez krzaki szaławii. Byłem zmęczony i już dość obojętny od siodła... Lecz w myślach snulem moją ulubioną fantazję. O tym, że pewnego dnia, kiedy dorosnę, zbuduję nowe rancho... To była piękna fantazja. Zawsze czulem przychylny do inspiracji do dokonania tego, kiedy dorosnę.

⁶ D. Larsen, *Eclecticism: Psychological theories as interwoven stories* (Eklektyzm: teorie psychologiczne jako przeplatane się opowieści), „International Journal of the Advancement of Counselling”, 21/1999, ss. 69–83.

⁷ Wszelkie informacje badawcze są udostępniane za pisemną zgodą zmarłego dr. Vance'a Peavy'ego oraz pisemną zgodą zarządczyni jego majątku, Judith Koltai-Peavy.

Niestety, marzenie i związane z nim poczucie ulgi były krótkotrwałe. Kiedy przemieły, zrodziło się coś, co później okazało się dla Vance'a kluczowe dla zrozumienia kwestii zawodowych. Ta lekcja nie obyła się jednak bez cierpienia.

Wtedy nagle poczułem, jakby prąd mnie przeszył. Często myślę, że to tak, jakby niebo otworzyło się na moment. Stałem się świadomy siebie jako ten młody chłopiec, który podczas konnej przejażdżki przez góry fantazjuje o rzeczach, które nigdy się nie wydarzą, i uzmysłowilem sobie, że nigdy nie spełnię tych marzeń. To była fantazja niemożliwa do zrealizowania. Poczułem ogromną stratę. Długo potem płakałem. Ostatecznie jednak ta chwila była wspaniała, bo dała mi świadomość siebie i możliwości mojego umysłu – zdolność rozróżnienia, kiedy fantazjował, a kiedy nie. Myślę, że ów wgląd w siebie bardzo się przydaje podczas pracy z innymi ludźmi. Dał mi dużą wrażliwość na historie przez nich opowiadane. Czy te opowieści łączą się z realiami ich życia? Czy może raczej z marzeniami? Czy są one, w określonym momencie, związane z niewinnym wyparciem? Gdzie oni żyją w tych swoich historiach?... To wydarzenie wywarło więc fundamentalny wpływ na moje praktyczne działania w dziedzinie poradnictwa.

Opisane wydarzenia pozwoliły Vance'owi instynktownie zrozumieć relacje między rzeczywistością a fantazjami i konstrukcjami umysłowymi. Inne trudne doświadczenia także były dla niego źródłem głębokiej wiedzy. Vance przekonał się w końcu o znaczeniu dokonywania wyborów w procesie konstruowania życia – nauczył się, jak być twórcą własnego życia, działając poprzez podtrzymywanie i zachowywanie energii, wyobraźni i ducha, często w obliczu trudności. Siła tych przekonań została wzmocniona przez ogromną skalę ubóstwa, którego doświadczył w dzieciństwie.

Desperacja i zbrodnicze zamiary

Zewnętrzne oznaki nędzy w środowisku rodzinnym Vance'a to jedynie nikłe odbicie osobistych strat i ubóstwa w relacjach, jakie zapamiętał

z dzieciństwa. Kiedy Vance mówił o pozornie niedających się zmienić realiach, jego słowa zostały zrodzone z surowego doświadczenia. Często maltretowany przez pijanego ojczyma, jako młody nastolatek postanowił wziąć sprawy w swoje ręce. Pragnął położyć kres przemocy. Musiał chronić matkę i siebie.

Kiedy miałem czternaście lat, sytuacja między mną a człowiekiem, z którym była zamężna moja matka, stawała się coraz gorsza. Pił na umór. Bił moją matkę, dusił ją, a czasami wymierzał ciosy również we mnie. Pewnego popołudnia pojechał pić do miasta i wiedziałem, co nam zrobi, gdy wróci... Zebrałem więc wszystkie strzelby i odłożyłem je, poza dwiema; zdecydowałem też, gdzie się zacząć i pocze-kać. Wyjdzie z ciężarówki i będzie po sprawie. Czekałem więc i czekałem... I nagle ogarnął mnie atak lęku i zacząłem biec. Wpadłem w taką paranoję, że myślałem, iż muszę wejść do wody, aby zgubił mój ślad. Biegłem około cztery mile w dół rzeczki.

Na szczęście, nie zrobiłem tego, co chodziło mi po głowie, bo poszedłbym do więzienia. W końcu wylazłem z tej rzeki i poszedłem do domu kobiety, którą nazywałem Ciocią. Była półkrwi Indianką. Przyjęła mnie i udzieliła mi schronienia. Od tamtego dnia byłem niezależną, samowystarczalną osobą.

Cierpienia, jakich Vance doznał w czasach dzieciństwa, są niezaprzeczalne. Podczas naszej rozmowy, kiedy chłonałem jego opowieść, momentami brakowało mi słów. Jednak jego głos był mocny, a przesłanie płynące z tego doświadczenia – jasne. Z tego przełomowego wydarzenia życiowego zrodziły się cztery kluczowe przekonania, które Vance uczynił kanwą swoich publikacji, nauczania i praktyki.

Przede wszystkim, Vance nie przybierał postawy świętoszka wobec osób stosujących przemoc. Uważał, że w pewnych okolicznościach wszyscy posiadają potencjał zachowań gwałtownych, a nawet zdolność do popełnienia morderstwa. Nigdy też całkowicie nie wyzbył się wspomnienia lodowatego ostrza strachu. W swej praktyce Vance wierzył,

że należy pamiętać o sytuacjach granicznych. Ważne, aby zachować w pamięci uczucie śmiertelnego strachu przed drugim człowiekiem i to obezwładniające wrażenie, że nic nie można zrobić, aby zmienić okoliczności życia.

Opierając się na osobistych doświadczeniach i na tym, w jaki sposób nauczył się cieszyć życiem, Vance widział również nadzieję dla innych. Jak twierdził: *Nieważne, jak zła jest sytuacja, prawdopodobnie zawsze można coś zrobić – zawsze istnieje jakaś alternatywa. W najgorszych warunkach relacji międzyludzkich zawsze jest coś, co można zrobić.* Będąc pod głębokim wpływem własnych doświadczeń – jako ofiary przemocy, uciekiniera i, wreszcie, adepta sztuki przetrwania – Vance nieugięcie wierzył w siłę ludzkiej psychiki.

Moje doświadczenie pozwoliło mi uwierzyć, że w wielu ludziach tkwi bardzo mocny rdzeń i czasami potrzebują oni niewielkiej pomocy, aby zdać sobie z tego sprawę. Poczulem, że moja Ciocia jakby wyciągnęła do mnie pomocną dłoń, ale również we mnie był ów twardy rdzeń... Więc to bardzo ważne w pracy z ludźmi, by zawsze zachować postawę pełną szacunku. Oni mogą kryć w sobie cenne zasoby.

Wuj John

Otoczony miłością i wsparciem przybranej cioci, Vance wkroczył na ścieżkę samodzielnego życia w wieku czternastu lat. Brakowało mu jednak wzorców męskości. Indianin Ute o imieniu John – zwany przez Vance'a *Wujkiem Johnem* – *poświęcił mu wiele czasu i uwagi.* Vance szanował i podziwiał tego rosłego mężczyznę, a dary Wuja Johna służyły mu przez całe życie. To on nauczył Vance'a sztuki obserwacji i zaufania do własnej intuicji.

Moim jedynym męskim wzorcem i przyjacielem w okresie dorastania był Indianin. Dał mi siłę, żeby milczeć. Spędzaliśmy cały czas w siodle. Dobrze mówił po angielsku, ale nigdy nie poruszaliśmy tematu Indian. Zwracał mi za to uwagę na różne rzeczy, zwykle dotyczące

zwierząt. Nauczył mnie dostrzegać ślady i słuchać odgłosów zwierząt, takich jak orły, i rozumieć ich język... To rzadka wiedza. Był takim wspaniałym mężczyzną. Kilka razy zwrócił się do mnie i powiedział: „Gdybyś tylko zamknął buzię i posłuchał się wzrokiem, nie zadawałbyś tego pytania”. Miał rację.

Inspiracja

Prace Vance’a mają wiele wspólnego z wiedzą rdzennych mieszkańców Ameryki. Vance wspominał o poszanowaniu natury. Mówił o stawianiu się świadomym energii i inspiracji. Wuj John uczył Vance’a wartości ciszy, wsłuchiwania się w to, co dzieje się dookoła, jak również poszukiwania inspiracji w sobie; podobnie Vance starał się pokazać to innym. W publikacjach, poradnictwie i nauczaniu starał się zaoferować wiele wartości ukazanych mu po raz pierwszy przez Wuję Johna.

Dla mnie inspiracja jest o wiele ważniejsza niż motywacja, teoria czy struktura osobowości, czy cokolwiek innego... Gdybym miał podarować coś innej osobie, ofiarowałbym jej tę gotowość do inspiracji. Dałbym tę umiejętność uważnej obserwacji, umiejętnego posługiwania się wzrokiem i słuchem, obserwowania siebie i wszystkiego, co wokół. Podarowałbym szacunek i miłość do języka. Mówiąc to, mam na myśli wszystkie związane z tym sposoby obrazowania: chłonięcia, wydobywania z siebie i pozwolenia językowi na to, by zrodził się z ciszy, która jest w nas. Każda istota ludzka jest wypełniona studnią ciszy. Większość ludzi próbuje przykryć ją lub wypełnić, tak żeby im nie przeszkadzała – ale właśnie tu bije źródło ich kreatywności.

Brzask

Po zakończeniu cyklu wywiadów badawczych z Vance’em zapytałem go, czy mógłby nadać jakiś tytuł narracji, którą ze mną stworzył. Wymienił bez wahania dwa słowa: „wierzba” i „brzask”. Podczas gdy publikację

Vance'a rzadko mówią wprost o duszy, jego rozumienie duchowości było kluczowe dla podtrzymania jego kreatywnej energii, dla jego pomysłów i pisarstwa.

Pytasz, jaki tytuł nadałbym swojej historii. Brzask. Każdego dnia świta. A zobaczyć świt i poczuć go, to mieć inspirację. Inspiracja zaś to napawanie się tym, że żyjesz i że przebywasz w nieskończonym wszechświecie, który znowu otwiera się wraz z bezkresnym niebem. To najwspanialsze doświadczenie. Oto nieskończona Matka Natura otwiera okno dnia i rodzi się ta ogromna energia. Myślę, że całe moje życie było jakby świtem. Kiedy o brzasku spaceruję nad oceanem, czuję się wypełniony promienną energią. Ogarnia mnie całkowicie poczucie równowagi i harmonii. I w takich momentach znajduję się w harmonii ze wszystkimi czworonożnymi i dwunożnymi stworzeniami na świecie. Życie bez ducha to życie nijakie. W takich chwilach czuję się wypełniony kreatywnością. Staram się nie myśleć o niczym. Wszystko jest otwarte. Otwarte na siłę mojej wyobraźni, inteligencji i jedności ze wszystkim, co istnieje.

Szlachetny rys poradnictwa

Zaledwie kilka tygodni przez nagłą śmiercią w 2002 roku, podczas Międzynarodowej Konferencji Badań Naukowych Vance wygłosił referat poświęcony znaczeniu mądrości w terapii. Według Vance'a poradnictwo jest działalnością z natury etyczną, wypełnioną nieustającymi wyborami co do tego, jak doradcy prowadzą rozmowę z klientami. Z tego powodu był on zafascynowany tą profesją, pełen szacunku dla jej możliwości, i bez reszty oddany rozwojowi konstruktywistycznej teorii i praktyki. Na zakończenie przytoczę sformułowaną przez niego charakterystykę relacji poradniczej:

*Z czymkolwiek ta osoba przychodzi, stajesz naprzeciw niej i mówisz:
„Tak, jestem tu wraz z tobą, z jakim problemem się mierzysz? Będę ci*

towarzyszył przez jakiś czas, cokolwiek to jest”. Kiedy poradnictwo tak wygląda, jest z zasady szlachetną czynnością. Nie istnieje nic, żaden proces w życiu społecznym – może poza relacjami miłosnymi – który ma w sobie więcej szlachetności.

Dr Denise J. Larsen

Adiunkt, Psychologia Poradnictwa

Wydział Psychologii Edukacyjnej

Uniwersytet Alberty

oraz

Dyrektor Badań, Fundacja Hope Foundation of Alberta

Rozdział 1. Wprowadzenie

W ciągu ostatnich czterech dekad zajmowałem się pracami organizacyjnymi i definicyjnymi, publikując wiele artykułów i kilka książek na temat perspektywy socjodynamicznej oraz praktyk poradniczych opartych na tym podejściu¹. Niniejsza książka stanowi poradnik dla praktykujących doradców i psychologów, jak również innych osób udzielających pomocy, które pragną zaznajomić się z perspektywą socjodynamiczną oraz wypracowanymi na jej gruncie koncepcjami i praktykami poradniczymi.

To nie jest książka o innych książkach. Nie zamierzam przytłoczyć czytelnika mnogością nawiązań do badań i koncepcji innych specjalistów w dziedzinie poradnictwa. Odniesienia do intelektualnych źródeł, na których się opieram, przedstawiam jedynie w ograniczonym zakresie. Perspektywa socjodynamiczna zaprezentowana w tej książce składa się z: 1) *filozofii pomagania* oraz 2) *praktycznych metod poradniczych* zorientowanych na tę filozofię i wyznaczających kierunek jej rozwoju. Co prawda, rozdział 2. dotyczy wprost filozofii pomagania, lecz nawiązania do idei filozoficznych występują w całej książce i w większości stanowią część podejścia socjodynamicznego.

W niniejszej książce używam zamiennie terminów „pomagający” i „doradca”, jak również „poradnictwo” i „pomaganie”. Posługuję się także terminem „osoba poszukująca pomocy”² (ang. *help-seeker*) – zamiast „klient” czy „pacjent” – oraz terminami „rozmowa poradnicza” lub „dialog” zamiast „wywiad”.

Czytelnicy zauważą podobieństwa między elementami tej perspektywy i innych podejść do poradnictwa czy udzielania pomocy, szczególnie do poradnictwa zorientowanego na osobę (ang. *person-centred counselling*), terapii inspirowanej teorią systemów, podejścia narracyjnego czy poradnictwa zorientowanego na działanie (ang. *activity-based*

counselling). Oczywiście, nic nie jest nigdy całkowicie nowe – zawsze pracujemy, wykorzystując dorobek poprzedników.

Istnieją także wyraźne różnice między poradnictwem socjodynamicznym³ a innymi formami poradnictwa. Do istotnych z nich należy to, że w nurcie socjodynamicznym używa się słownictwa, które ani nie ujmuje ludzi i ich czynów w kryteriach psychopatologii⁴, ani nie uprzedmiotawia⁵ ich poprzez klasyfikacje i diagnozy⁶.

Następna ważna różnica między poradnictwem socjodynamicznym a wieloma innymi konwencjonalnymi podejściami polega na tym, że perspektywa socjodynamiczna nie odwołuje się do metafory leczenia. Nie jest to forma terapii. Proces poradnictwa socjodynamicznego jest natomiast postrzegany jako proces uczenia się, współkonstruowania (ang. *co-construction*) nowej rzeczywistości i planowania życia, jak również jako środek poszerzający perspektywy, umożliwiający wybory, dający nowe szanse, a zatem zwiększający przestrzeń osobistej wolności. Z myślą o czytelniku o zainteresowaniach akademickich sporządziłem esej bibliograficzny⁷, w którym wskazałem wiele idei i źródeł leżących u podstaw perspektywy socjodynamicznej.

Perspektywa socjodynamiczna: sposób myślenia

W książce tej prezentuję pewien sposób myślenia – o tym, jak ludzie funkcjonują i próbują rozwiązywać praktyczne problemy we współczesnym życiu społecznym – i o tym, co to znaczy pomagać innym w procesie poradnictwa. Punktem wyjścia moich rozważań jest przedstawienie *filozofii pomagania*, którą zaprojektowałem, mając na uwadze realia życia społecznego w epoce postindustrialnej. Zajmują mnie *konceptje* dotyczące ludzi i społeczeństwa, tego, jak osiągnąć sukces, oraz *konceptje* mogące stanowić inspirację dla aktu pomagania. Jednym z sekretów skutecznego udzielania pomocy jest rozpoznanie, że to idee kierują działaniami w życiu. Ta umiejętność *refleksji* nad ideami i ich znaczeniem oraz namysłu nad własnym doświadczeniem, uczuciami, założeniami i spostrzeżeniami nadaje ideom jeszcze większe znaczenie jako drogowskazom w codziennym życiu.

Jako istoty żyjące na świecie jesteśmy zanurzeni w świecie idei. To dzięki nim i różnym punktom widzenia możemy porozumiewać się,

zajmować w jakiejś kwestii określone stanowisko, planować, dokonywać wyborów, konstruować swoje życie, intensyfikować wysiłek, przewyżczać ograniczenia, tworzyć warunki wolności i podejmować próby życiowego rozwoju. Kiedy staramy się iść naprzód, *wyrażamy świadomość* realiów naszej teraźniejszości, *pamiętamy* o naszej przeszłości i *wymyślamy* naszą przyszłość. To, co jesteśmy w stanie wyrazić i zapamiętać na podstawie osobistego doświadczenia i zasobu idei, oraz to, co zdołamy wymyślić, opierając się na poznaniu zmysłowym i wyobraźni, dostarcza nam gotowego tworzywa do konstruowania i współkonstruowania naszego życia.

W świecie rozmaitych idei wymiar etyczny jest szczególnie ważny, aby odpowiedzieć na następujące pytania: „*Jak powinienem żyć?*”, „*Jakie działania są dobre?*” czy „*Co powinienem zrobić dalej?*”.

Niektóre idee mają charakter *instrumentalny*. Mogą ukierunkować nas, dając odpowiedź na pytania: „*Co zrobić?*” i „*Jak tego dokonać?*”. Inne funkcjonują na płaszczyźnie etycznej. Informują nas o powinnościach – o tym, co należałoby zrobić (bo to jest dobre) i jakim należy być. Nauczenie się, jak oceniać idee i znaczenia, jest bardzo przydane w kontekście życia codziennego. Wierzę, że proces poradnictwa zyskuje na jakości, kiedy znaczenia, perspektywy, idee, doświadczenia, założenia, wartości, intencje i działania są wyartykułowane, krytycznie ocenione i zrozumiane *w kontekście indywidualnej przestrzeni życiowej osoby poszukującej pomocy*.

Poradnictwo socjodynamiczne: praktyka etyczna

Możemy mówić o „dobrym” życiu czy „dobrych” zakończeniach w życiu, a nawet – o byciu „dobrym” człowiekiem. Na płaszczyźnie etyki istnieje wiele sposobów interpretacji pojęcia „dobra”. Ograniczę się do wskazania, co rozumiem za „dobre” w ramach podejścia socjodynamicznego.

W ramach tej perspektywy pomaganie innym w potrzebie jest „dobre”. Można to nazwać etyką altruistyczną. Szczególnie cenne jest pomaganie innym w sposób, który łagodzi ich problemy, wzmacniając jednocześnie pewność siebie i zdolność do samodzielnego podejmowania wyborów i działania. Doradca, który umie pomóc, nie ingerując w życie

innej osoby, nie odmawiając jej szacunku ani jej nie poniżając, który jednocześnie potwierdza i wzmacnia zdolności tej osoby do myślenia, czucia i działania w sposób samowystarczalny, angażuje się w poradnictwo jako praktykę etyczną.

Co więc uważam za „dobre” w dziedzinie udzielania pomocy? Jakie są *dobre zakończenia* i *dobre sposoby bycia* sprawiające, że poradnictwo jest etyczne? Poradnictwo jako praktyka etyczna oznacza dobre działania i dobre sposoby bycia doradczą; można je opisać, odwołując się do następujących wartości:

Pomaganie jest *dobre*, jeśli:

- uśmierza ból i cierpienie;
- ogranicza okrucieństwo;
- ulepsza porozumienie międzyludzkie;
- ułatwia innym wyrażanie swoich doświadczeń życiowych;
- wzmacnia poczucie pewności siebie u radzącego się;
- pomaga danej osobie zmierzać w stronę wybranych przez siebie celów – o ile te cele nie przynoszą szkody innym;
- wspiera osobę zwracającą się o pomoc w zwiększaniu swojej zdolności do nabycia umiejętności koniecznych do odniesienia sukcesu w życiu społecznym;
- zapewnia wsparcie społeczne i bezpieczeństwo emocjonalne;
- ułatwia samodzielne uczestnictwo w życiu społecznym;
- skutkuje osiągnięciem lepszych warunków materialnych w życiu radzącego się;
- zwiększa zakres wyborów do podjęcia przez daną osobę w ramach dostępnych możliwości;
- ogranicza potrzebę swojego istnienia.

Stwierdzenie, że żyjemy w etycznym środowisku, nie oznacza, że możemy mieć absolutną pewność co do tego, co jest dobrym zachowaniem, jak również co do tego, jak być dobrym w każdej podjętej decyzji czy działaniu. Oznacza to jednak, że jako ludzie jesteśmy istotami

z gruntu etycznymi. Wysuwamy roszczenia, uzasadniamy, decydujemy, preferujemy, czujemy i myślimy o związkach między środkami i celami w naszym codziennym życiu. Zadaniem doradców jest pozostanie uważnym na etyczne pytanie: „Co powinienem zrobić?”, jak również wobec bardziej praktycznej kwestii: „Co mogę zrobić i jak?”.

Poradnictwo socjodynamiczne: forma „gry językowej”

Z perspektywy socjodynamicznej poradnictwo jest przede wszystkim „grą językową”. Doradzać w określony sposób to używać słownictwa, które prowadzi, wymusza i inspiruje doradców do myślenia i działania w określony sposób. Nasze jestestwo, relacje, w jakich uczestniczymy, jak również zajmowane przez nas przestrzenie społeczne są współkonstruowane za pomocą symbolicznych środków językowych. Wypowiedzenie zdania, zastosowanie metafory, użycie określonego tonu głosu, wymówienie słowa – każda z tych czynności językowych i wiele innych stanowi swoisty ruch w językowej grze konstruowania znaczenia i symbolicznej interakcji.

Życie ludzkie toczy się na płaszczyźnie języka. W codziennym życiu, także w poradnictwie, podstawowe narzędzia rozwiązywania problemów to (mentalne) narzędzia języka. Proces poradniczy i wszelkie rozwiązania proponowane przez poradnictwo to *osiągnięcia interaktywne* – wynegocjowane między pomagającym a potrzebującym pomocy. Relacja poradnicza jest nieodzownie współtworzona przez obie strony poprzez ich językową i emocjonalną reaktywność i wspólne negocjowanie.

Nowy słownik dla poradnictwa

Konwencjonalne formy poradnictwa, takie jak podejście poznawczo-behawioralne, psychodynamiczne czy humanistyczne, cechują się dobrze ugruntowaną terminologią. Oczywiście, mają one swe zasługi. Wiele badań potwierdza wartość wspomnianych wyżej form poradnictwa – bez względu na to, która metoda jest stosowana.

Mankamentem tradycyjnych ujęć w dziedzinie poradnictwa jest jednak przywiązanie do słownika mającego długą historię, który staje się

przestarzały i, w pewnym zakresie, zużyty. Częściowo wynika to z faktu, iż konwencjonalne formy poradnictwa rozwinęły się w epoce przemysłowej i pod wpływem pozytywistycznych nauk społecznych. Epoka fabryk przechodzi w fazę schyłkową, a umysłowość doby industrializacji już nie wystarcza do zrozumienia współczesnej rzeczywistości społecznej. Pozytywistyczny język używany w socjologii jest zastępowany bardziej współczesnymi terminami, charakterystycznymi, na przykład, dla konstruktywizmu, feminizmu, narracji, teorii systemów, teorii chaosu i złożoności, etnografii i symbolicznego interakcjonizmu.

Spółeczeństwo się zmienia, a wraz z nim – ludzie i słownictwo, jakim się posługują do opisywania życia. Aby utrzymać swoje znaczenie i odpowiadać na potrzeby osób poszukujących pomocy we współczesnym społeczeństwie, poradnictwo także musi się zmieniać – zarówno w dziedzinie pojęć, jak i stosowanych metod.

W niniejszym wstępie do poradnictwa socjodynamicznego nie próbuję udowodnić, że „mój sposób jest lepszy niż wasz”. Moim zamiarem jest raczej omówienie i, swego rodzaju, reinterpretacja koncepcji składających się na socjodynamiczną perspektywę doradzania. Tym sposobem mam nadzieję stworzyć nowy słownik dla poradnictwa – nową konfigurację znaczeń czy nową „grę językową”, atrakcyjną dla młodego pokolenia doradców. Te nowe znaczenia i język mogą z kolei doprowadzić do powstania nowych form niejęzykowego zachowania i nowych form działania, które okażą się pomocne przy rozwiązywaniu praktycznych problemów ludzi w ich codziennym życiu.

Stanowisko przyjęte w ujęciu socjodynamicznym można sformułować następująco: „Oto istnieje inna droga. Spróbuj myśleć w ten sposób i zobacz, co ci to przyniesie”. Przyjmując określony sposób myślenia, powinniśmy zadać sobie następujące pytania: „Jak funkcjonuje ten sposób myślenia?”, „Jaki jest jego wpływ na to, co robię w życiu?”. Zgodnie z ujęciem socjodynamicznym, warto porzucić „te same dobrze już znane czynności w poradnictwie” i zamiast tego rozpocząć nowy etap. Nieprzewidywalność i płynność⁸ cechujące współczesne społeczeństwa wymagają wypracowania nowych form poradnictwa.

W ostatnich dekadach pojawiły się narracja⁹ i modele poradnictwa oparte na teorii systemów¹⁰ oraz formy poradnictwa filozoficznego¹¹ i oparte na mądrości. Wydają się one czerpać aparaturę pojęciową z kręgu postmodernizmu¹². Zwolennicy wspomnianych kierunków posługują się podlegającą stałej ewolucji *nową* terminologią określającą to, co oznacza pomoc innym. Poradnictwo socjodynamiczne zajmuje w tym nurcie sąsiednie miejsce, lecz nie jest tożsame z tymi nowymi słownikami pojęć.

Tworząc nową terminologię w dziedzinie poradnictwa, możemy oprzeć się na ideach filozoficznych, formach literackich czy naukach społeczno-kulturowych, by wesprzeć praktykę doradczą. Możemy posłużyć się metaforami „kreowania możliwości”, „rozszerzania pola wyboru”, „budowania zdolności” i „osobistej wolności”, zamiast używania metafor „znajdowania niedoboru”, „patologii” czy „dostosowania”. Oczywiście, istotę ludzką można też postrzegać na płaszczyźnie psychologicznej. W procesie konstruowania możemy nadal czerpać terminy z psychologii, socjologii i edukacji – po to, by stworzyć praktykę poradniczą nadążającą za przemianami społecznymi.

Perspektywa socjodynamiczna jest *perspektywą łączącą*. Koncepcje pochodzące z różnych dyscyplin pozostają w niej we wzajemnych relacjach, nie tracąc nic ze swojej integralności. Terminologia wypracowana na potrzeby perspektywy socjodynamicznej nie jest zdominowana przez tę wywodzącą się z jednej dyscypliny.

Ironiczny rys umysłowości doradców

W nastawieniu socjodynamicznym preferowane są ironia i ostrożność wobec dosłowności, kiedy próbujemy zrozumieć i opisać ludzkie działania oraz problemy. Sposób myślenia i ekspresji ironisty jest dialektyczny; próbuje on zagrać nowym przeciwko starymu, używając metafory, języka figuratywnego i humoru, aby zdemaskować skamieniałe idee i niewzruszone perspektywy, które krepują życiowy rozwój. Ironiczny umysł przeciwstawia się umysłowi „doby industrializacji”, który opiera się na dosłowności, myśleniu instrumentalnym, klasyfikacji, obiektywności i skuteczności. Taka dosłowność myślenia rodem z minionej epoki

odzwierciedla swego rodzaju pewność, że wszystko można zmierzyć i ocenić według wcześniej ustalonych kryteriów. Ironista nie podziela tego stanowiska niewzruszonej pewności, jest więc otwarty na możliwość kreowania czy pojawiania się nowych kryteriów w toku rozwoju procesu. W metodzie ironicznej preferowane jest przedstawianie starych idei i słów w nowy sposób. Dzięki temu ludzie mogą zaprzestać zadawania już dawno postawionych pytań i porzucić interpretowanie świata przy użyciu starych idei i słów. *Nie musi być tak, jak jest zwykle lub jak było zawsze.*

Doradca-ironista ma nadzieję na możliwość skonstruowania dobrego życia dla siebie; liczy też, że poprzez proces poradniczy pomoże innym zrobić to samo. Czyni to poprzez inteligentne i kreatywne użycie koncepcji, słów i języka, stosując je do opisu lub redefinicji, oraz przez przyjęcie postawy otwartości na zmienny charakter procesu, jakim jest życie.

Gdzie tkwi problem?

Poradnictwo socjodynamiczne obiera odmienny punkt wyjścia niż wiele innych modeli doradczych. Nie skupia się na problemach psychicznych jednostki lub zaburzeniach jej zachowania, lecz interesuje się dwoma aspektami pomagania: po pierwsze, dynamiką relacji i kontekstów; po drugie, perspektywami czy sposobami myślenia i odczuwania.

Poradnictwo socjodynamiczne jako metoda jest tak zaprojektowane, aby:

1. Pomóc ludziom w rozpoznaniu swoich osiągnięć, osobistych mocnych stron i potencjału.
2. Wspierać i prowadzić ludzi w rozwijaniu osobistych zdolności, tak aby umożliwić im życiowe powodzenie poprzez rozszerzenie wachlarza wyborów, umiejętności i celów, które uważają za wartościowe. Socjodynamiczny impuls oznacza rozwinięcie „wewnętrznego przewodnika”¹³.
3. Zwrócić większą uwagę na kontekst, działania społeczne oraz zależności w tworzeniu relacji społecznych i jednostkowych. Problemy często tkwią nie „wewnątrz” umysłu i osobowości danej

osoby, lecz sytuują się w relacjach między ludźmi lub w interakcjach między ludźmi i ich otoczeniem. Problemy są często konsekwencją porażki w komunikacji międzyludzkiej, rozpadu relacji lub nadużyć w nich występujących czy też niedopasowaniem między indywidualnymi dążeniami a możliwościami otoczenia. Człowiek jest traktowany jako działający *społecznie* podmiot *moralny*. Terminy „działać”, „działanie” oraz „czynność” mają przewagę nad pojęciem „zachowanie”. „Ja” danej osoby jest konstruowane społecznie za pomocą języka oraz traktowane jako złożony system znaczeń, używanych przez osobę-podmiot sprawczy do negocjowania z innymi, interpretowania świata i działania.

4. Użyć opisów znaczeń i doświadczenia jako elementarnych źródeł motywacji. Idee, perspektywy i znaczenia mają ogromny wpływ na nasze działania i stanowią podstawę do negocjowania i komunikowania się z innymi ludźmi.

Sposób myślenia w konstruktywnej terażniejszości

Proces socjodynamiczny może być niezmiernie twórczy zarówno dla niosących pomoc, jak i dla osób, które jej poszukują. Praca z pozycji budowania siły, kreatywności i pełnej zaangażowania współpracy to inspirujący i wyzwalający proces. Osoby wcześniej warunkowane do myślenia o sobie jako o jednostkach pozbawionych zdolności, znajdujących się w niekorzystnej sytuacji, wykluczonych, mogą być zaskoczone, kiedy uzmysłowią sobie swoje mocne strony, udowodnione dodatkowo przez posiadający istotne znaczenie dialog i działania.

Jasne ukazanie istniejących możliwości i szans otwiera okna nadziei. Proces poradnictwa powinien wspierać ludzi w kształtowaniu na nowo swojej tożsamości, utwierdzeniu ich w tym, czego już dokonali, i co jeszcze mogą zrobić, a także przecierać kulturowe szlaki prowadzące do odkrywania nowych zdolności. Proces ten ułatwia przejście od postawy pasywności czy bezradności w kierunku postrzegania siebie jako osoby, która umie być odporna i potrafi przetrwać. Zamiast postrzegać siebie jako zniewolonych i bezsilnych, poszukujący pomocy mogą stworzyć

nowy obraz samych siebie jako jednostek zdolnych, kreatywnych i pełnych wartościowych zasobów osobistych. Jeśli myślisz, że nie możesz, to po prostu tak będzie. Jeśli myślisz, że możesz, to zdołasz to uczynić.

Ludzie biedni lub zmarginalizowani z jakiegokolwiek powodu lub ci, którzy tkwią w psychicznym więzieniu opresyjnych i odbierających wolę działania konstruktów umysłowych, mogą zdać sobie sprawę z tego, że samo przeżycie tych doświadczeń stanowi dowód ich odporności. Ubóstwo, ucisk, marginalizacja i brak szans to bez wątpienia okrutne i poniżające doświadczenia. Jednak zły los nie oznacza, że gra się skończyła. Życie takich ludzi jak Viktor Frankl¹⁴ pokazuje, że nawet w warunkach nieopisanego grozy obozu koncentracyjnego przetrwanie zależy od odpornej „woli znaczenia” i wiary w to, że „mogę przeżyć”. Nawet w najgorszych warunkach egzystencji, znaczenie i idee mają swoją wartość.

Wspomagając osoby poszukujące pomocy w znalezieniu „drogi ucieczki” z niepożądanych warunków, doradcy mogą posłużyć się pojęciem *konstruktywnej terażniejszości*, by wesprzeć ich w wizualizacji i konstruowaniu lepszej przyszłości. Pojęcie *konstruktywnej terażniejszości* łączy w sobie trzy elementy: 1) obecne warunki egzystencji; 2) możliwości i wyobrażenia dotyczące przyszłości; 3) stawianie oporu nierealnym fantazjom i obrazu siebie jako osoby bezradnej.

Poradnictwo socjodynamiczne wspomaga ludzi w drodze przez życie, prowadząc ich ścieżkami rozwoju swych zdolności. Pomoc skupia się na tym, co może być skonstruowane, poznane lub realizowane, nie zaś na tym, co jest niewłaściwe, niewystarczające lub niemożliwe. Ta postawa „myślenia w konstruktywnej terażniejszości” leży u podstaw socjodynamicznych strategii pomagania.

Test doświadczenia

Użyteczność każdej idei i praktyki przedstawionych w tej książce została poddana testowi doświadczenia zarówno przez pomagających, jak i przez poszukujących pomocy. Nie stawiam tezy, że te praktyki są bardziej skuteczne niż inne. Raczej zapraszam czytelnika do refleksji na temat perspektywy socjodynamicznej i koncepcji wypracowanych na jej gruncie

oraz do wypróbowania przedstawionych poniżej praktyk poradniczych. Uciekając się do praktyki i przemyślanego doświadczenia, zarówno pomagający, jak i poszukujący pomocy będą w stanie zdecydować o wartości idei i praktyk socjodynamicznych. Test skuteczności opiera się na praktyce i refleksyjnym opracowaniu doświadczenia, nie zaś na tworzeniu teorii działania.

Bazując na dorobku studiów i praktyk obejmujących kilka dekad, uważam idee i metody opisane na kolejnych stronach tej książki za bardzo przydatne w różnorodnych rolach, które przyjmowałem w swojej zawodowej działalności – jako doradca, psycholog, nauczyciel, menedżer, terapeuta, nadzorca, kolega i myśliciel.

Jak uporządkowano treść pozostałej części książki

W rozdziale 2. opisano socjodynamiczną filozofię pomagania. Ten rozdział ma za zadanie dać czytelnikom pojęcie o tym, co oznacza pomaganie w ujęciu socjodynamicznym. Zaprezentowano w nim także terminy i główne koncepcje w tej dziedzinie.

Rozdział 3. zawiera główne praktyki poradnictwa socjodynamicznego, przedstawiając zarówno podstawowe idee, jak i procedury stosowane w praktyce.

W rozdziale 4. przedstawiono opis narracji scenariusza poradniczego z udziałem siedemnastoletniego chłopca. Zawarto w nim komentarze dotyczące wielu ważnych aspektów poradnictwa socjodynamicznego, które są zilustrowane w scenariuszu poprzez interakcję doradcy i osoby poszukującej wsparcia.

Ostatnia część książki zawiera przypisy końcowe i odniesienia bibliograficzne.

W głównym zamyśle autora, niniejsza książka przedstawia postawę doradcy w procesie udzielania pomocy ukazaną w ujęciu socjodynamicznym. W wielu przypadkach właśnie postawa doradcy, wraz z jej/ jego stanem umysłu, przyjętym punktem widzenia i poglądami, wywrze większy wpływ na proces poradniczy i na osobę poszukującą pomocy, niż jakikolwiek inny czynnik.

Na zakończenie wstępu wybrałem dwa cytaty. Autorem pierwszego z nich jest Richard Rorty.

Każdy człowiek nosi w sobie zestaw słów, których używa do uzasadniania swoich działań, swoich przekonań i swojego życia. (...) Są to słowa, przy pomocy których opowiadamy, czasem perspektywnie, czasem retrospektywnie, historię naszego życia¹⁵.

Drugi cytat pochodzi z *Uwag różnych* Ludwiga Wittgensteina.

Trudno jest głęboko ująć trudność. Pojęta bowiem płytko, trudność trwa. Trzeba ją wyrwać z korzeniami; a to znaczy, że trzeba zacząć myśleć o tym w nowy sposób. Przemiana musi być tak zdecydowana, jak ta, która prowadzi od alchemicznego do chemicznego sposobu myślenia. To nowy sposób myślenia jest tym, co trudno ustanowić.

Gdy ustanawiamy nowy sposób myślenia, stare problemy znikają; tak, trudno będzie uchwycić je znowu. Tkwią one bowiem w naszym sposobie wyrażania się i jeśli przyodziewamy się w nowe sposoby wyrazu, stare problemy zrzucamy wraz ze starymi ciuchami¹⁶.

Słowa to narzędzia, za pomocą których konstruujemy nasze życie i stajemy się jego autorami. Naprawdę ma znaczenie, jakie słowa wybieramy do osiągnięcia tego celu.

Rozdział 2. Socjodynamiczna filozofia pomagania

Ograniczenia modeli poradnictwa ery przemysłowej

W krytyce, kierowanej niejednokrotnie pod adresem rozmaitych form poradnictwa ery przemysłowej, podkreśla się nadmierny nacisk położony na techniki zmiany osobowości i behawioralnego przystosowania, którym towarzyszy zaniedbanie wagi języka, znaczenia i ujęcia całościowego¹⁷. Aby wdrożyć te cele, doradcy i inni specjaliści udzielający pomocy uczeni są wachlarza „technik” – służących ocenie i diagnozowaniu – oraz „interwencji” zaprojektowanych do zmiany zachowania i elementów osobowości.

Z perspektywy socjodynamicznej występuje kilka trudności związanych z mocnym akcentowaniem roli technik i interwencji zmierzających do zmiany zachowania. Po pierwsze, post-kuhnowskie¹⁸ myślenie w naukach społecznych, jak również pisma autorstwa post-analitycznych uczonych filozofów, takich jak Charles Taylor¹⁹, Richard Rorty²⁰ czy Alasdair MacIntyre²¹, podkreślają potrzebę wypracowania nowych pojęć dla zrozumienia tego, jak „ja”, tożsamość i życie społeczne rozwijają się i funkcjonują. Sama koncepcja „ja” także podlegała zmianom w ostatnich dziesięcioleciach. Wyraźne jest przejście od teorii „psychometrycznego” „ja”, złożonego ze zmiennych, w stronę „ja” „podlegającego narracji”, konstruowanego za pomocą takich środków, jak historie i znaczenia.

Po drugie, niektórzy badacze i autorzy w dziedzinie poradnictwa skłaniają się ku twierdzeniom, iż opiera się ono na badaniach naukowych, i że doradcy powinni być uznani za naukowców-praktyków. Myślę jednak, że argumenty te są nieuprawnione²². Wysiłki podejmowane w celu wiarygodnego antycypowania zachowania jednostki nie odniosły większego sukcesu. Co więcej, można stwierdzić, że po przeprowadzeniu wielu badań rezultat wysiłków nauk psychologicznych, aby dostarczyć

uniwersalnych prawd na temat ludzkiego zachowania, nie jest szczególnie imponujący.

W zawodzie doradcy niezbędne są szersze horyzonty intelektualne. W poradnictwie powinien zostać nawiązany dialog między różnymi dyscyplinami – teorią literacką, filozofią, antropologią, socjologią, psychologią, naukami społeczno-kulturowymi, nauką o komunikacji i edukacji – poświęcony temu, jak rozumieć ludzkie czyny i zapewnić użyteczne metody i strategie doradcze.

Prawdopodobnie lepiej jest uznawać poradnictwo za działalność opartą przede wszystkim na kulturze, nie zaś za naukowo uzasadnioną praktykę. Dla poradnictwa bardziej korzystne są strategie „najtrafniejszego odgadywania”, bazujące na interdyscyplinarnym współdziałaniu koncepcji i wiedzy, niż wysiłki prognozowania ludzkiego zachowania na podstawie naukowych odkryć. Nie uważam tym samym, że naukowe dowody powinny być lekceważone; sądzę raczej, że głos nauki, w szczególności nauk psychologicznych, powinien być jednym z wielu wspierających poradnictwo.

W dzisiejszych czasach wyłączna dominacja nauk psychologicznych nad dziedziną poradnictwa nie jest już właściwa. Istotę ludzką można oczywiście postrzegać na płaszczyźnie psychologicznej, społecznej i kulturowej, określać ją jako samostanowiącą. Doradcy i inni oferujący pomoc specjaliści potrzebują *wielorakich* obiektów do obserwowania i zrozumienia ludzi: ich myśli, uczuć i czynów.

Koncepcje, takie jak narracja, symboliczne współkonstruowanie, bycie autorem samego siebie, przestrzeń życiowa, perspektywa, postawa, założenia etyczne, konstrukcje umysłowe i nadawanie znaczeń, mają szansę być bardziej użyteczne dla zrozumienia ludzkich poczynań i dynamiki życia społecznego, niż koncepcje takie jak zmienne osobowościowe, cechy, klasyfikacje i zachowanie – obejmujące zjawiska uznane zarówno za „normalne”, jak i „nienormalne”.

Chociaż nie jest to tendencja powszechna, ostatnio wyraźnie daje się zauważyć odejście od paradygmatu, wedle którego ludzi postrzega się jako „emiterów zachowania” i „przetwarzających informacje”, w stronę perspektywy, zgodnie z którą ludzie to „narratorzy”, „twórcy zna-

czeń” i „współkreatorzy świata”. Coraz większe uznanie zyskuje pogląd, że to idee, perspektywy mentalne, etyczne rozumowanie oraz znaczenia nadają impet i kierunek działaniu. W tym ujęciu motywacją ludzkiego działania jest pragnienie znaczeń i ich tworzenie. Innymi słowy, wszelkie celowe działanie jest *perspektywiczne*. To, jak działamy i współdziałamy w jakiejś sytuacji, zależy od przyjętej perspektywy.

Podjmując próbę wykroczenia poza pozytywistyczny paradygmat, charakterystyczny dla ery przemysłowej, perspektywa socjodynamiczna posługuje się takimi koncepcjami, jak nadawanie znaczeń, opowiadanie, narracyjne „ja”, wspólne działanie, ukierunkowane współuczestnictwo (ang. *guided participation*), przestrzeń życiowa, świadome rozwiązywanie problemów i narzędzia językowe.

Nacisk w doradztwie został przesunięty z technologii zachowania w stronę symbolicznej konstrukcji oraz ze struktury osobowości w stronę skontekstualizowanego formowania własnej tożsamości i perspektyw. Co więcej, uwaga doradcy jest skupiona na zastosowaniu w praktyce etycznych, znaczących i pragmatycznie użytecznych idei, nie opiera się zaś w swej działalności wyłącznie na koncepcjach zachowania i zmian w nim zachodzących.

Po trzecie, cechą większości konwencjonalnych form doradztwa jest brak filozofii pomagania, na której można by oprzeć praktykę poradniczą. Zwolennicy większości stanowisk w poradnictwie skupiają się przede wszystkim na „technicznych” kompetencjach i normatywnych interwencjach. W literaturze poradnictwa ery przemysłowej idee filozoficzne albo nie występują, albo są podawane w wątpliwość jako nieoparte na zasadach akademickiego rozważania lub jako przykłady rozmytego i zamazanego myślenia. Perspektywa socjodynamiczna natomiast nadaje myśleniu filozoficznemu uprawniony i znaczący status.

Znaczenie idei filozoficznych w poradnictwie

Większość metod poradniczych opiera się na zadawaniu przez doradcę instrumentalnych pytań: „Co pożytecznego *może* zrobić udzielający pomocy dla konkretnej osoby w danym kontekście oraz co *może* zrobić lub czego może się nauczyć poszukujący pomocy, aby sobie pomóc?”.

Te pytania odnoszą się do funkcji i czynności dotyczących pomagania i rozwiązywania problemów, które *mogą* być wykonane w sprzyjających okolicznościach. Naturalnie, są to ważne pytania i poradnictwo można w znacznej mierze ująć jako próbę udzielenia na nie odpowiedzi.

Zarówno dla pomagającego, jak i dla zwracającego się o pomoc, równie ważne są następujące kwestie: „Co *powiniennem* zrobić? Jak *powiniennem* postępować, aby rozwiązać ten problem? Jak *powiniennem* żyć?”. Są to pytania filozoficzne, które implikują potrzebę etycznego rozumowania i podejmowania decyzji oraz zwracają uwagę na to, jak ważne jest uznanie ludzi za *podmioty moralne*, podejmujące decyzje i działające z powodów, które mają sens i są dla nich znaczące.

Ludzie zatem zadają etyczne pytania i decydują, co zrobić ze swoimi problemami, bazując *zarówno* na rozumowaniu instrumentalnym, jak i opartym na moralnych/etycznych uzasadnieniach. Nasza wartość jako doradców polega głównie na uświadomieniu sobie, naszego nastawienia do bliźnich: co *powinniśmy* robić dla innych, lecz także co *możemy* uczynić, by ich wspierać w wysiłkach związanych z życiowym rozwojem jako samodzielnych jednostek?

Z perspektywy socjodynamicznej ważną funkcją poradnictwa i doradców jest wspomaganie innych (i siebie) w wyrażaniu, ocenianiu i tworzeniu idei na temat tego, jak żyć. Poradnictwo, w tymże ujęciu, kieruje się zarówno „dobrymi pomysłami” na życie, jak i instrumentalnymi środkami osiągnięcia celów. Żyjemy i poruszamy się w środowisku idei – niektóre dostarczają wskazówek etycznych, inne zaś – nie. Zarówno czyny świętych, jak i despotów były inspirowane przez idee – zarówno współczucie, jak i okrucieństwo mają w nich swe źródło.

We współczesnych społeczeństwach rozprzestrzeniły się wzorce bycia wydajnym, szybkim i efektywnym, jak również osiągnięcia jak najwięcej, jak najmniejszym kosztem. Ta napędzana techniką i niedoborem czasu postawa często prowadzi, niestety, do lekceważenia refleksyjnego myślenia, mądrego podejmowania decyzji i idei „dobrego życia”. Postępowanie etyczne i bycie dobrym są poświęcane w imię innych celów: skuteczności, efektywności i szybkości reakcji. Według większości spo-

lecznych komentatorów, postawy te prowadzą do życia pełnego stresu i niepokoju. Pytanie więc brzmi: Co innego możemy zrobić?

Chciałbym wyraźnie odróżnić postawę „moralizatorską”, której nie popieram, od „myślenia etycznego”, którego jestem zwolennikiem. Wyraz *moralistyczny* kojarzy się z zamkniętym umysłem, osądzaniem, uprzedzeniami, obłudą, absolutyzmem i myśleniem fundamentalistycznym. Ja z kolei twierdzę, że ludzie są istotami etycznymi i że żyjemy, w ten czy inny sposób, w etycznym środowisku.

Przyjęcie odpowiedzialnej postawy w etycznym środowisku oznacza pragnienie, by rozumieć uczucia, wartości, motywacje i idee, które stanowią inspirację dla nas i innych. Pociąga to za sobą przyznanie istotnej roli samopoznaniu i relacjom z innymi. Oznacza to także, że należy wystrzegać się czynienia innym szkody czy okrucieństwa. Postawa ta wymaga zbadania i oceny idei pod kątem ich mocy promowania odpowiedzialności – zarówno indywidualnej, jak i w związkach z innymi. Ogólnie rzecz biorąc, w codziennym życiu musimy kierować się ideami etycznymi, mając na uwadze ich „dobro”.

Niestety, etyczne decyzje i konflikty nie mogą być osadzone w sytuacjach poradniczych poprzez odwołanie do kodeksów etyki czy listy etycznych nakazów i zakazów. Z socjodynamicznego punktu widzenia etyczny charakter działalności polega na krytycznym myśleniu, dialogu, negocjowaniu rzeczywistości, relacji i gotowości uznania wielorakich rzeczywistości i odcieni znaczeniowych. Zazwyczaj nie możemy rozstrzygnąć dylematów etycznych, sięgając do etyki niczym do swego rodzaju książki kucharskiej zawierającej normy, zapisy procedur sądowych, autorytatywne prawdy czy zakazy.

Etyka nie jest specjalnym zestawem gotowych sądów, do których można się odwołać, kiedy jakaś zasada została zlekceważona czy pominięta. W etyczne podejmowanie decyzji jesteśmy zaangażowani cały czas, we wszystkich aspektach naszego codziennego życia.

Angażowanie się w etyczne myślenie często budzi niepokój. Dokonywanie etycznych wyborów co do tego, co należy zrobić, nie jest łatwe i nie zawsze przynosi ukojenie. Trzeba docenić odcienie znaczeń, być

chętnym do negocjowania wielorakich aspektów sytuacji życiowych, wyjaśniać etyczne powody działania oraz podejmować decyzje i brać odpowiedzialność za siebie. Etyczne myślenie uwzględnia relacje, użycie języka, kontekst, zwyczaje kulturowe, odpowiedzialność indywidualną i społeczną. Etyczne myślenie wymaga, by brać pod uwagę zarówno oddziaływanie idei, jak i konsekwencje czynów.

W rozmowach z osobami poszukującymi pomocy doradcy wysłuchują niezliczonych opowieści dotyczących kwestii etycznych – o tym, co należy uczynić w imię autoafirmacji, stworzenia konstruktywnych związków, czy nawet dla zachowania ludzkiej godności. Podkreślanie znaczenia samowiedzy, przyjęcie założenia osobistej i społecznej odpowiedzialności, angażowanie się w dialog, poczucie dumy wynikające ze wspierania dobra w życiu społecznym, zachęcanie do krytycznego myślenia i okazywanie szacunku dla poglądów innych – to tylko niektóre wytyczne dla doradców podejmujących etyczne decyzje i postępujących w etyczny sposób.

Idee kierujące procesem poradnictwa

W rozdziale tym opisano trzynaście koncepcji kluczowych dla socjodynamicznej filozofii pomagania. Twierdzą, iż każda z nich, odpowiednio użyta w praktyce poradniczej, podwyższy jej wartość. To, jak te idee są stosowane w praktyce, jest uzależnione od niepowtarzalnej konfiguracji potrzeb związanych z każdą sytuacją. Żadna z tych wskazówek nie jest uniwersalna ani nie zawsze stanowi najlepszy drogowskaz w sytuacji poradniczej.

Wymienione niżej koncepcje pochodzą z szerokiego spektrum sposobów myślenia – filozoficznego, literackiego, psychologicznego, językowego i społeczno-kulturowego – jak również z tego bezgranicznego morza pojęć, jakim jest kulturowy zdrowy rozsądek. Próbuję przedstawić każde pojęcie w sposób, który wyjaśnia czytelnikowi jego potencjalną użyteczność jako wskazówki w procesie pomagania. Nie wartościuję poszczególnych koncepcji. Rozważane łącznie, stanowią one to, co rozumie przez „socjodynamiczną filozofię pomagania”.

Poradnictwo i kapitał społeczny są współzależne

Nie ulega wątpliwości, że kapitał ekonomiczny i polityczny odgrywają we współczesnym społeczeństwie istotną rolę. Nacisk na znaczenie handlu, finansów, osiągania zysku, pozycję rynków i produkcji jest wszechobecny. Tak samo ważny – choć nie jest to równie dobitnie podkreślane w wielu społeczeństwach – jest *kapitał społeczny*, czyli polityka, programy i praktyki zaprojektowane w celu wsparcia dobrobytu i godności ludzi jako jednostek, członków rodzin i społeczności. Ludzie – ich kondycja psychofizyczna, umiejętności i talenty, jak również polityka społeczna i społeczne systemy wsparcia – stanowią *kapitał społeczny*.

Demokratyczne społeczeństwa kierują się wiarą, że każda osoba posiada prawa obywatelskie i jest uprawniona do rozwijania wartościowego i godnego życia. Mimo że wiele osób jest sfrustrowanych w swoich wysiłkach osiągnięcia tego stanu, *samorealizacja* pozostaje pierwszym i bardzo ważnym celem dla członków współczesnych społeczności. Możliwości samorealizacji są kluczowym elementem kapitału społecznego. Osoby pragnące samorealizacji doświadczają frustracji z powodu wielu czynników, przykładowo: ubóstwa, niedostatecznego dostępu do ochrony zdrowia, pozbawienia wolności, braku wykształcenia, marginalizacji i uprzedzeń opartych na pochodzeniu etnicznym, rasie i zdolnościach, nierówności płci, systemów niezaspokajających potrzeb emerytalnych i opieki nad starszymi.

Kapitał społeczny rozwija się przede wszystkim poprzez politykę, struktury społeczne i legislację. Jeśli jednak nie jest wspierany i odpowiednio zaopatrywany, jednostki zdane są wyłącznie na własne zasoby. Próbując znaleźć drogi ucieczki od życiowych ograniczeń i marginalizacji, muszą polegać na samodzielnie wypracowanych metodach dążenia do samorealizacji. Znalezienie życiowego spełnienia stało się procesem autonomicznym, jako że zakres społecznych systemów wsparcia skurczył się, a wpływ tradycyjnych form poradnictwa (rodzina, starszyzna, Kościół, społeczność) zmienił się i stracił na znaczeniu. Poradnictwo należy do niewielu dziedzin aktywności, które pomagają jednostkom znaleźć i wytyczyć drogi ucieczki od bezrobocia, biedy, braku zdolności,

kulturowego zagubienia czy innych form marginalizacji, i które mogą wesprzeć ich w dążeniu do samorealizacji.

Poradnictwo jest procesem zaprojektowanym dla jednej osoby (doradcy), która pomaga innej osobie (radzającemu się) w rozwiązywaniu konkretnych problemów życia codziennego. W poradnictwie proces pomagania opiera się na systemie „jeden na jeden”, jest zatem jednym z niewielu istniejących we współczesnym społeczeństwie okazji do autentycznego spotkania osób. Osoba radząca się wyraża swoje troski i jest uważnie wysłuchana, a jej problemy zostają przepracowane w toku kolejnych spotkań. Mimo że poradnictwo nie może zmienić struktur społecznych czy założeń polityki społecznej, służy za fundamentalny środek rozwijania kapitału społecznego na płaszczyźnie międzyludzkiej i indywidualnej.

Doradca powinien pokazać ludzką twarz

Z punktu widzenia poradnictwa zorientowanego socjodynamicznie doradcy powinni pokazać *ludzką twarz* podczas spotkań z osobami zwracającymi się o pomoc. Badania autorstwa Goffmana²³ poświęcone dynamice codziennego życia dostarczają przekonujących argumentów na to, że jednostka angażuje się w strategię autoprezentacji w każdej sytuacji. Strategie te różnią się zależnie od kilku czynników: umiejętności autoprezentacji danej osoby, wrażenia, jakie ma ona zamiar wyrzucić na innych, oraz wymagań związanych z konkretnymi sytuacjami, szczególnie w dziedzinie relacji władzy i kontroli.

Socjalizacja specjalistów zajmujących się pomaganiem zwykle orientuje ich w kierunku strategii autoprezentacji, takich jak przedstawianie siebie jako:

- eksperta, który „wie najlepiej”;
- obiektywnego i wolnego od osobistych uprzedzeń;
- sprawującego kontrolę;
- zdystansowanego urzędnika;
- rzecznika zatwierdzonych standardów postępowania;
- naukowo lub formalnie zorientowanego profesjonalistę.

Każda z tych strategii autoprezentacji ustawia pomagającego w pozycji nadrzędnej wobec poszukującego pomocy. Co więcej, funkcjonowanie tych strategii zapewnia pomagającemu dystans zarówno wobec poszukujących wsparcia, jak i codziennego życia społecznego. Jednym z efektów każdej z takich strategii autoprezentacji jest wyobcowanie pomagającego.

W przeciwieństwie do strategii autoprezentacji, które nadają doradcy pozycję władzy wobec radzących się, w socjodynamicznej filozofii pomagania zaleca się, aby sesja poradnicza była prawdziwym ludzkim spotkaniem między dwoma osobami, z których każdej należy się szacunek. Wszelkie pozycjonowanie władzy powinno wynikać z wiedzy, nie zaś statusu, roli czy stanowiska w życiu społecznym. Rzecz nie w tym, że pomagający i poszukujący pomocy są sobie równi; chodzi natomiast o to, aby szanując różnice występujące między tymi dwoma uczestnikami procesu, nie posługiwać się nimi jako metodą sprawowania osobistej władzy czy kontroli nad drugą osobą.

Martin Buber²⁴ napisał, że pełna współczucia ludzka twarz, nieozdobiona pozorami, przyjętą rolą czy założeniem wyższości, oferuje więcej nadziei drugiemu człowiekowi niż najbardziej wyszukane metody psychologiczne. Ideałem socjodynamicznym jest wypracowanie dobrze funkcjonującego partnerstwa między pomagającym a poszukującym pomocy, którego podstawę stanowią wspólne człowieczeństwo i szacunek dla różnic. Zarówno pomagający, jak i radzący się mają ważny wkład w budowanie relacji poradniczej.

Partnerami w relacji poradniczej nie są „ten, który wie” i „ten, który nie wie”, lecz jest to raczej związek oparty na negocjacji i współuczestnictwie. Nie twierdzą, że obie strony są tu „równe” pod względem władzy i wiedzy. Twierdzą jednak, że każda z nich może wnieść istotny wkład do procesu poradniczego. Co więcej, proces poradniczy jest *bardziej wartościowy*, kiedy zarówno doradca, jak i poszukujący pomocy darzą się wzajemnie szacunkiem oraz respektują to, co każdy z nich wnosi do tego przedsięwzięcia.

Spotykając się z osobami poszukującymi pomocy, doradcy dość często przedstawiają siebie jako *urzędników* reprezentujących jakąś instytucję, czasami działających jako *kontrolerzy* lub nawet sprawujący nadzór

czy dozór. W innych przypadkach doradca może ukazywać oblicze *biurokraty* wyjaśniającego zasady i procedury. Jeszcze inni doradcy definiują siebie jako *obiektywne źródła danych*, których zadanie to przedstawienie radzącym się realistycznych i dokładnych informacji. Tego typu autoprezentacje są ściśle związane z instytucjonalnie zdefiniowanymi rolami. Osoby te prawie zawsze charakteryzuje pewien stopień „obiektywności”, „zdystansowania”, „dyskrecji”, „fachowości” i podejścia „bezosobowego”. Mogą one zdradzać podejrzliwość, brak zaufania, przybierać autorytarną postawę „wiedzącego najlepiej”, a nawet przyjmować szkodliwe postawy wobec rasy, pochodzenia etnicznego, płci czy klasy społecznej.

Kiedy jednak traktujemy drugiego człowieka jak *bliźniego*, bardzo trudno jest wyprzeć się poczucia odpowiedzialności za dyskutowany podczas rozmowy poradniczej aspekt życia rozmówcy. „Ludzka” twarz uśmiecha się, okazuje zainteresowanie, darzy szacunkiem, odzwierciedla samowiedzę, która pozwala na dialog, oraz przekazuje pewną otwartość na dawanie i przyjmowanie ludzkich uczuć. Ludzka twarz, pozbawiona maski, odsłania samego pomagającego, dzięki czemu poszukujący pomocy zyskuje wskazówki co do tego, w jakim zakresie może liczyć na jego troskę i pomoc.

Pomaganie innym to etyczne dobro

Działanie celem niesienia pomocy innym jest etycznie „dobre”, niezależnie od wyznawanej doktryny. Pomagających i poszukujących pomocy łączy człowieczeństwo, bez względu na ich status, kolor skóry, wiek, płeć czy inne różniące ich cechy. Nie ma kultury, w której nie występowałyby rola osobistego pomocnika: doradcy, księdza, szamana, zielarki, pracownika socjalnego, mentora, starszego czy terapeuty. Oznaczenia ról pomocników różnią się tylko w rozmaitych kulturach. Specyficzne funkcje i formy pomocy są zawsze definiowane kulturowo.

Wśród wielu intencji niesienia pomocy można wymienić: uśmierzanie cierpienia, wspieranie osobistej wolności i autonomii, wspomaganie innych w pokonywaniu opresyjnych warunków ucisku i barier na drodze do udanego życia, udzielanie wsparcia w podejmowaniu decyzji, towarzy-

szenie przy planowaniu życia, rozwiązywanie konkretnych problemów występujących w codzienności, rozwijanie zdolności, uprawomocnienie osobistych doświadczeń, tworzenie nowych perspektyw, wzmacnianie osobistej tożsamości i czynienie relacji międzyludzkich harmonijnymi. Pomoc z prawdziwego zdarzenia powinna być oferowana w warunkach szacunku dla integralności i niepowtarzalności radzącego się. Poza wyjątkowymi sytuacjami i warunkami bezpośredniego zagrożenia, propozycje niesienia pomocy powinny być wolne od przymusu, natarczywości, ingerowania w sprawy innych czy prób wywierania presji.

W nowoczesnych społeczeństwach niesienie pomocy stało się towarem i wielu ludzi otrzymuje za nie zapłatę. Jednak prawdziwa pomoc, nawet traktowana jako towar czy usługa, nadal może być zgodna z duchowymi i etycznymi tradycjami opieki oraz współczucia, miłości i pokoju. Jest tak, o ile celem doradcy jest wspieranie godności, wyborów, celów życiowych i zdolności osoby, która szuka pomocy i która chce zaangażować się w konstruktywne uczestnictwo w życiu społecznym.

Poradnictwo zorientowane socjodynamicznie należy do najważniejszych form działalności we współczesnym życiu społecznym. W społeczeństwach postindustrialnych nieczęsto nadarzają się okazje odbycia rozmowy pojmowanej jako spotkanie z dobrym i cierpliwym słuchaczem, który pomaga wyartykułować osobiste doświadczenia i który włącza się jako partner w dialog konstruktywny dla dalszego życia i rozwiązania problemu. W tym kontekście prawdziwe spotkanie poradnicze ma potencjalnie ogromne znaczenie dla osób, które nie umieją samodzielnie znaleźć lub stworzyć zadowalającego rozwiązania życiowych wyzwań.

Poradnictwo może być bezpiecznym miejscem schronienia przed codziennym zgiełkiem. Miejscem „dokonywania życiowego bilansu” poprzez rozmowę z pomocną, zainteresowaną, wspierającą i kreatywną osobą. Można tu uświadomić sobie własne pragnienia, zmobilizować siły do stawiania czoła trudnościom i podejmować nowe wysiłki, aby z powodzeniem poruszać się ścieżkami kultury.

Poradnictwo socjodynamiczne – pojęte jako tymczasowy azyl oraz życiowe schronienie i zarazem warsztat planowania życia oraz

przemyslenia osobistych doświadczeń – jest tak zaprojektowane, aby dostarczyć osobie poszukującej pomocy części lub wszystkich z dziesięciu ważnych zasobów. Należą do nich:

1. pomoc w artykułowaniu doświadczenia i znaczenia przestrzeni życiowej;
2. emocjonalno-społeczne wsparcie w warunkach wiarygodności i współczucia;
3. dialogiczna komunikacja obejmująca cierpliwe, nienachalne słuchanie i mądrą rozmowę;
4. dostęp do informacji, sieci wsparcia i innych zasobów;
5. analiza w obszarze planowania życia oraz stylu życia, również pod kątem ewentualnej zmiany (rewizja);
6. ocena idei i perspektyw dokonana bardziej udanie niż tradycyjnie;
7. uważne i nacechowane skupieniem rozwiązywanie problemów;
8. współpraca na płaszczyźnie inteligencji i wyobraźni, proponowanie pomysłów na przewycięzenie osobistych trudności i przeszkód na drodze do udanego życia;
9. uznanie wyjątkowości i różnorodności, szczególnie pod względem doświadczenia życiowego i tła kulturowego;
10. stwarzanie warunków do nauki wspierającej budowanie zdolności i dokonywanie wyborów.

Oczywiście, podczas konkretnego spotkania wymienione cechy ujawnią się w sposób zróżnicowany. Szczególną wagę będą tu odgrywać charakterystyki kulturowe, postawa i wiedza posiadane przez niosącego pomoc i poszukującego pomocy. Pomaganie praktyczne w jednym kontekście kulturowym niekoniecznie może okazać się użyteczne w innym.

Wśród innych czynników, które mogą znacznie wpłynąć na przebieg spotkania poradniczego, należy wymienić: 1) potrzeby i oczekiwania poszukującego pomocy; 2) ogólną kompetencję, postawę wobec pomagania i mądrość doradcy; oraz 3) instytucjonalnie zdefiniowany cel poradnictwa oferowanego w konkretnym kontekście.

Poradnictwo powinno wspierać osobistą wolność

W książce *Rozwój i wolność* Amartya Sen²⁵, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku, przedstawia uważną analizę relacji między zasobami ekonomicznymi w społeczeństwie a umiejętnością życia według własnego upodobania. Zajmuje się on zarówno rozwojem społeczeństwa, jak i rozwojem jednostek. Jego spostrzeżenia na temat indywidualnego rozwoju wspierają tezę poradnictwa socjodynamicznego, zgodnie z którą jednostce należy towarzyszyć (poprzez proces poradniczy) w zmierzaniu w kierunku osiągnięcia wartościowych dla niej celów.

Sen twierdzi, że jako istoty ludzkie wyposażone w pełnię zdolności nie możemy uchylać się od zadania oceniania tego, jak się rzeczy mają, jak powinny się mieć i co możemy zrobić, aby zmienić to, co wymaga poprawy. Jeśli osoby poszukujące pomocy mają zmierzać w kierunku wartościowych dla siebie celów życiowych, a, tym samym, rozszerzać zakres wolności osobistej, w toku dialogu poradniczego doradcy muszą pamiętać o następujących kwestiach:

1. Jakie są *rzeczywiste* zdolności tej osoby – jaką on/ona ma *wiedzę* i jak potrafi w związku z tym działać?
2. Jakie są *potencjalne* zdolności tej osoby – co on/ona mógłby/mogłaby zrobić, gdyby miał/miała możliwość nauczania się tej zdolności lub jej rozwinięcia?
3. Czy istniejący *porządek społeczny* wspiera tę osobę w wykorzystywaniu tych zdolności lub nauczaniu się ich używania? W razie udzielenia negatywnej odpowiedzi, zidentyfikowaliśmy blokadę lub przeszkodę w rozwoju zdolności jednostki, czyli wskazaliśmy ograniczenie jej wolności osobistej. Wspomniana wolność zależy od umiejętności dokonywania wyboru; ta z kolei bezpośrednio wiąże się ze zdolnością. Na przykład, zdolność dokonywania wyboru przez daną osobę jest poważnie ograniczona, jeśli nie potrafi ona czytać, chodzić, myśleć abstrakcyjnie i tak dalej. Kiedy rozwój zdolności danej osoby jest zablokowany, mamy do czynienia ze zniewoleniem. Kiedy rozwój zdolności

jest wspierany, istnieje możliwość rozszerzenia zakresu wyborów danej osoby, czyli powiększania jej przestrzeni wolności osobistej.

Za zdolności możemy uznać różne rzeczy, których wykonywanie lub doświadczanie dana osoba uważa za wartościowe. Mogą być one tak elementarne, jak zdolności czytania czy mówienia. Mogą to być też bardziej złożone czynności, jak umiejętność zapewnienia odpowiedniego pożywienia i schronienia, uczestnictwa w życiu wspólnoty czy wykonywania skomplikowanej pracy. Stany umysłu jednostki, takie jak osiągnięcie poczucia własnej wartości lub posiadanie własnej, stałej i dającej spełnienie tożsamości, są uznawane za zdolności psychologiczne.

Zdolność (łącznie z możliwością wyboru) jest rzeczywistą wolnością do osiągnięcia różnych stylów życia. To niezwykle istotne, by uświadomić sobie tę ważną rolę, jaką odgrywa wybór w rozstrzygnięciu, czy ktoś może być uznany za osobę wolną, czy też nie. Na przykład, majątna osoba może pościć z wyboru i w związku z tym zredukować przyjmowanie pokarmu. W zasadzie może doświadczyć takich samych ograniczeń jak biedak pozbawiony środków do życia, którego nie stać na kupno żywności. Jednak owa bogata osoba ma możliwość wyboru, czy chce jeść, podczas gdy nędzarz – nie. Post to przecież nie to samo co głodowanie.

Fundamentalnym celem poradnictwa socjodynamicznego jest pomaganie ludziom w budowaniu zdolności i osiąganiu takiej pozycji w relacjach społecznych, która wspiera rozwój tychże indywidualnych zdolności. Innymi słowy, jedna z przewodnich zasad poradnictwa socjodynamicznego głosi, że *warto rozszerzać zakres indywidualnych zdolności, wyborów i wolności, oraz minimalizować i ograniczać zniewolenie*²⁶. Jedno dodatkowe rozróżnienie, o którym trzeba pamiętać w kontekście wyboru i zdolności, obejmuje różnicę pomiędzy *procesami*, które wspierają swobodę decyzji i działań, a *możliwościami*, które dane osoby rzeczywiście mają, biorąc pod uwagę uwarunkowania osobiste i społeczne.

Zniewolenia mogą mieć swe źródło albo w nieudanych procesach, jak naruszenie praw obywatelskich, albo w braku realnej możliwości, jak

warunki wymuszonego głodowania, brak zatrudnienia czy brak placówek oświatowych.

Z punktu widzenia poradnictwa zorientowanego socjodynamicznie, doradcy powinni wspierać poszukujących pomocy w rozwijaniu ich zdolności mających na celu rozszerzenie dziedziny dostępnych wyborów oraz ułatwiać ograniczenie zakresu zniewolenia, z którym zmagają się te osoby. Sami doradcy powinni *cenić* ideę osobistej wolności – czyli zdolności danej osoby do wyboru wartościowych celów i do rozwijania zdolności zmierzania w kierunku ich osiągnięcia. Twierdzenie to opiera się na założeniu, że większa wolność (zdolność i wybór) sprawia, że ludzie umiejętniej pomagają sobie samym, a także wpływa ona na jakość warunków wsparcia społecznego.

Pomagając w rozszerzaniu zakresu zdolności i wyboru, doradcy mają do dyspozycji wiele narzędzi. Czynności wspomagające uczenie się, wspólne badanie i mapowanie przestrzeni życiowej, rozwój sieci kontaktów, dialogiczna komunikacja, projekty aktywności, rozwój „dróg ucieczki” od zniewolenia, przekształcanie informacji w wiedzę osobistą, zmiana perspektyw czy walidacja własnej tożsamości – to tylko przykłady działań zorientowanych na budowanie wyboru i potencjału, które mogą stanowić część dobrego poradnictwa.

Poradnictwo socjodynamiczne jest praktyką opartą na mądrości

W dziedzinie doradztwa przez wiele dekad akcentowano znaczenie *efektywności rezultatów*. Oczywiście, autorzy wszystkich metod poradniczych muszą dbać o to, by zastosowanie tychże metod faktycznie polepszało jakość życia osób znajdujących się w trudnej sytuacji – nie ma co do tego żadnych wątpliwości. Jednak równie ważny, o ile nie ważniejszy, jest namysł nad tym, czy dana metoda promuje mądre wybory i czy korzysta z mądrości będącej częścią kulturowego dziedzictwa osoby poszukującej pomocy. Warto rozważyć dalsze kwestie: czy ten rodzaj poradnictwa pomaga odpowiedzieć na pytanie: „Jak powinienem żyć?”. Czy jest w nim miejsce na dyskusję dotyczącą zagadnień „duchowych” i wyborów, z którymi zмага się poszukujący pomocy? Czy ten typ poradnictwa zapewnia

emocjonalne oraz mentalne schronienie i bezpieczeństwo osobie zmagającej się z trudnościami w życiu codziennym? Czy doradca i poszukujący pomocy są w stanie wygenerować dobre pomysły na to, co zrobić i jak postępować, korzystając z zasobów swej wiedzy jako członków konkretnych kultur?

Mądrość nie jest jednostkowa, więc nie może zostać zdefiniowana w ostateczny i precyzyjny sposób. Mądrość to wachlarz lepszych niż przeciętne pomysłów na to, jak żyć i jak rozwiązywać problemy życiowe. Co więcej, różni ludzie w różnych okolicznościach wyrażają mądrość w różny sposób. W swym minimalnym zakresie mądrość obejmuje:

- *poszukiwanie rzeczywistości* – próbę zobaczenia i dostrzeżenia rzeczy takimi, jakimi są; należy pozwolić, by rzeczy i ludzie „przemówili” zgodnie z ich własną naturą;
- *identyfikowanie błędnych założeń* oraz przeciwstawianie się uprzedzeniom i dyskryminacji;
- *działanie w rozważny sposób przynoszący pożądane efekty*;
- *działanie z perspektywy całości*;
- *wyjątkowo trafne uchwycenie sytuacji egzystencjalnej*;
- *wiedzę, kiedy działać*, a kiedy powstrzymać się od działania;
- *stawianie czoła światu i problemom ze spokojem oraz współczuciem*;
- *wybór refleksyjnej i nacechowanej „krytycznym myśleniem” postawy* wobec idei i problemów w życiu;
- *opracowanie repertuaru „dobrych pomysłów”, które przetrwały próbę czasu i które są przydatnymi wskazówkami, jak należy żyć w określonym kontekście kulturowym*;
- *umiejętność antycypowania problemów (na podstawie doświadczenia i badań) oraz zdolność radzenia sobie z nimi w świadomy i skuteczny sposób*;
- *otwartość na przeżyte doświadczenie jako rzeczywistość prymarną*;
- *docenianie zarówno kontemplacyjnych, jak i aktywnych postaw życiowych*.

Abraham Maslow²⁷ badał (mądrych) ludzi, którzy wybrali drogę samorealizacji. Na ogół okazywali się bardziej niezależni niż ci, którzy znajdowali spełnienie w zwykłych nakazach swojej kultury. Nie akceptowali postaw „uprzedmiotawiających” i nie podpisali się bezkrytycznie pod kulturą masową. Najważniejsze w ich życiu było to, co Maslow nazywał *potrzebami B*: pełnia, doskonałość, realizacja, sprawiedliwość, żywotność, bogactwo, prostota, piękno, dobroć, niepowtarzalność, wolność od wysiłku, zamiłowanie do zabawy, prawda, szczerłość, rzeczywistość i samowystarczalność. Mądrość zakłada uważność, przyjęcie perspektywy etycznej, kreatywność i świadomość siebie. Są to wspaniałe cechy osób niosących pomoc.

Co oznacza definiowanie poradnictwa jako praktyki opartej na mądrości? Na ogół wiąże się to z położeniem większego nacisku na „dobre” idee, ich ocenę i zastosowanie w odpowiedzi na pytanie: „Jak powinienem żyć?”. Koncepcja poradnictwa bazującego na mądrości jest zgodna z przekonaniem, iż pomaganie jest praktyką rządzoną przez etyczne decyzje.

Pomaganie oparte na mądrości uznaje wartość pokładania zaufania we wrażliwości kulturowej i w swoistym *know-how*, które pochodzi z doświadczenia życiowego poddanego refleksji. Mądrość nie podważa wartości technicznej, abstrakcyjnej teorii i opinii ekspertów, lecz uważa ekspercką wiedzę teoretyczną i techniczną za ważne formy wiedzy. Udzielając pomocy, można czerpać zarówno z teorii, jak i kulturowej wrażliwości. *Jedno nie powinno uniemożliwiać ani wykluczać drugiego*. Mimo to bardzo często poszukujący pomocy uważają za użyteczne nie teoretyczne wyjaśnienia ich problemów, ale konkretne przykłady obrazujące to, w jaki sposób inni pokonali trudności podobne do tych, z którymi oni sami się zmagają.

Wiele wpływowych nurtów występujących we współczesnym społeczeństwie stanowi zachętę do przyjęcia postawy człowieka ery technologicznej i uprzedmiotowienia ludzi w ich działaniach w życiu społecznym. Technologia i utowarowienie służą władzy rynku i celom korporacyjnym, często jednak podważają ludzki wymiar życia. Mimo to doradcy mogą pomóc osobom poszukującym pomocy w ich próbach „odzyskania”

osobistej egzystencji i odnowienia szacunku dla ludzkich cech: wyjątkowości, solidarności z innymi i sprawstwa, jeśli są to wartościowe dla nich cele. Oznacza to, że poradnictwo socjodynamiczne próbuje zająć się wyborem *stylu życia* oraz kwestiami *jakości życia*, zależnie od potrzeb radzącego się. Zainteresowanie jakością życia ilustruje holistyczną naturę poradnictwa socjodynamicznego.

Zadanie stawania w obronie „ludzkiego czynnika” w codziennym życiu jest ważne dla profesjonalistów wykonujących zawody związane z niesieniem pomocy. To właśnie ci specjaliści pragną pomóc innym w projektowaniu, konstruowaniu i wdrażaniu rozwiązań dla problemów codziennego życia. Praktyka pomagania oparta na mądrości może usprawnić proces potwierdzania integralności jednostki jako efektywnie zaangażowanej w dialogiczne relacje z innymi (Touraine)²⁸. Musimy także poszerzyć horyzonty poradnictwa i uznać znaczenie „duchowości” oraz potrzebę podejmowania dyskusji o problemach duchowych – potrzebę wyrażaną przez mnóstwo ludzi. Zagadnienia te są często uważane za wykraczające poza dziedzinę poradnictwa. Praktyka oparta na mądrości uprawomocnia dyskusję o kwestiach duchowych poruszanych w ramach procesu poradniczego, ilekroć kwestie te budzą niepokój radzącego się i są przyczyną dążenia przez niego do uzyskania osobistego wsparcia.

Pojęcie duchowości powinno być rozumiane elastycznie i pojemnie, by zawrzeć w sobie nie tylko szeroki wachlarz tradycyjnych zjawisk religijnych, lecz także dyskusje na temat osobistej filozofii życiowej oraz inspirujących idei zaczerpniętych z literatury i praktyki, jak również dialog o ekologicznej więzi ludzkości z naturą, całościowo ujętym zjawiskiem życia i naszą planetą. Rolą doradcy nie jest „nawracanie”, lecz bycie partnerem w dialogu.

Elementy poradnictwa opartego na mądrości

Elementy mądrości, które wydają się mieć kluczowe znaczenie w kierowaniu procesem pomagania, obejmują następujące zjawiska:

- *Postawa poszukiwania rzeczywistości*. O co w zasadzie tutaj chodzi? Jak można wspomagać daną osobę w opisanu jej własnych

doświadczeń i w interpretacji sytuacji egzystencjalnej dokonanej z jej punktu widzenia? Poszukiwacze rzeczywistości są z definicji otwarci, charakteryzują się chłonnymi umysłami i dużą elastycznością. Zwracają baczną uwagę na to, aby nie zasklepić się w zwyczajowych sposobach myślenia, postrzegania i wyrazu. Wiedzą, że wszystkie wyjaśnienia, teorie i modele są, w najlepszym wypadku, niedokończonymi i tylko przybliżonymi mapami rzeczywistości. Unikają „jednej słusznej drogi” i sposobu myślenia opartego na zasadzie „albo, albo”. Mądrzy ludzie są uważni. Nie zamykają się na nowe pomysły i nie trzymają się kurczowo starych koncepcji, które nie przystają już do nowo wyłaniających się kontekstów. Poszukiwacze rzeczywistości polegają przede wszystkim na opisie i zachowują ostrożność wobec teorii i ostatecznych wyjaśnień.

- *Zdobywanie perspektywy niereaktywnej akceptacji.* Mózg człowieka jest wyposażony w układ *limbiczny*, będący podłożem reakcji emocjonalnych, które znajdują wyraz w przeżywaniu stanów takich jak: złość, obrzydzenie, zemsta, zazdrość, chciwość, pożądanie, nienawiść, strach i inne. Dzięki obserwacji, mądre osoby nauczyły się rozpoznawać takie reakcje i podejmują kroki, by zapobiec przekształceniu ich w długotrwanie utrzymujące się stany umysłu. Wiedzą także, jak zapobiegać ich przerodzeniu się w szkodliwe działanie. Oczywiście, mądrzy ludzie nie są bierni. Nauczyli się, jak kierować swoimi czynami poprzez refleksję, a nie tylko za pośrednictwem układu limbicznego. Za przewodników służą im: inteligentne myślenie, współczucie, cierpliwość, wycucie czasu, świadomość siebie i innych, dobroć oraz wartości etyczne. Podążają raczej w kierunku pokoju, zarówno na płaszczyźnie indywidualnej, jak i życia zbiorowego, niż w stronę pełnej przemocy reakcji i dominacji we wzajemnych relacjach.
- *Postrzeganie holistyczne.* System, tak jak osoba, rodzina, przestrzeń życiowa, instytucja czy kultura, jest całością, która składa się z interaktywnych, współzależnych części i trwałych wzorców relacji. Zbyt często skupiamy uwagę tylko na jednym elemencie

i tracimy z oczu wzory wpływów oddziaływujących na tę część. Dlatego właśnie powinniśmy dążyć do tego, by nie rozdzielać różnych aspektów osoby w procesie poradniczym. Uczucia, spostrzeżenia, działania, ich ucieleśnienie i znaczenie są współdziałającymi częściami systemu, który nazywamy „osobą”. Ponadto osoba ta jest związana rozmaitymi relacjami z elementami swojej przestrzeni życiowej.

- *Zrozumienie „jedności” człowieka ze wszystkimi innymi formami życia i wszechświatem.* Na tym właśnie polega owa ekologiczna mądrość wielu rdzennych ludów, która nie jest już dostępna dla członków współczesnych społeczeństw. Jak zauważył David Abram²⁹, z ekologicznie mądrego punktu widzenia to nie nasze twierdzenia wypowiedane za pomocą narzędzi językowych są „prawdziwe” lub „fałszywe”, lecz relacje, jakie budujemy i podtrzymujemy z pozostałą częścią natury. Jednostka czy wspólnota ludzi pozostająca w harmonii i wzajemnie korzystnych związkach z otaczającym światem może być opisana jako „żyjąca w prawdzie”. Takiej prawdy możemy się nauczyć jedynie przez opowiadanie i wysłuchiwanie historii – zarówno autobiograficznych, jak i należących do dziedzictwa kulturowego.
- *Działania przynoszące innym pożytek.* Praktyki pomagania oparte na mądrości mogą mieć miejsce wtedy, gdy pomagający przestrzegają zasad etycznych i postępują zgodnie z nimi, działając stanowczo i w tym stanie umysłu, w którym inteligencja, emocje i wyobrażenia stanowią jedno. Pod wpływem tego nastawienia można działać ze współczuciem, na korzyść innych oraz zachowując szacunek dla siebie i swoich poczynań.

Współczesne życie poddane nakazom komercji jest często w konflikcie ze współczuciem, wzajemnym szacunkiem i myśleniem etycznym. Ludzie powszechnie skarżą się na nieustanne napięcie, brak czasu i na to, że nie doznają ulgi od bezładnego wyścigu o przeżycie w warunkach gospodarki rynkowej. Ten stresujący, chaotyczny i nacechowany gorącz-

kowym tempem tryb życia we współczesnych społeczeństwach można postrzegać jako swego rodzaju zamach na ludzką godność, zdolność do współodczuwania i wewnętrzny pokój. Wszystko jest niepewne i ryzykowne, a miejsc zapewniających schronienie przed napięciami generowanymi w wyniku instrumentalnego rozumowania jest niewiele.

Praktyka poradnicza oparta na mądrości próbuje stworzyć warunki sprzyjające zrozumieniu znaczenia cichych, cierpliwych, kontemplacyjnych momentów w życiu. Dąży również do przywrócenia holistycznego spojrzenia zarówno na ludzi, jak i na świat ujęty całościowo, w skali całej naszej planety. Próbuje skłonić ludzi do integracji i unikania wykluczenia; ku jedności pojętej jako wewnętrzna spójność i wyrażanej w relacjach zewnętrznych, a nie w separacji. Zdecydowanie przeciwstawia się procesowi „uprzedmiotowienia” czy „utowarowienia” jednostki. Jednocześnie usiłuje pomóc ludziom w dostrzeżeniu nowych perspektyw i wytyczeniu życiowych ścieżek, które pozwolą odnieść im sukces w relacjach społecznych.

Poradnictwo oparte na mądrości wspiera zasady wolności osobistej, której fundament stanowią wybór i zdolności. Uznaje ono społeczną naturę ludzkiej egzystencji i społeczeństwa. Podkreślane jest w nim zatem znaczenie odpowiedzialności – zarówno w wymiarze osobistym, jak i społecznym. Poradnictwo o orientacji mądrościowej interesuje się tym, co to znaczy „być dobrym” (Blackburn)³⁰ i „czynić dobro”. Działanie pomocne wobec innych jest etycznym „dobrem” we wszystkich znanych kulturach, niezależnie od doktryny czy ideologii.

W dyskusji na temat socjodynamicznej filozofii pomagania pragnę udzielić głosu czterem filozofom: Duńczykom Sørenowi Kierkegaardowi (1813–1855) i Knudowi Løgstrupowi (1905–1981), rosyjskiemu teoretykowi literatury, Michaiłowi Bachtinowi (1895–1975), oraz Karłowi Jaspersowi (1883–1969), przedstawicielowi filozofii egzystencjalnej. Myślę, że każdy z tych myślicieli wnosi znaczący wkład w dziedzinę poradnictwa socjodynamicznego.

Idee dotyczące postępowania etycznego, zaproponowane przez Sørena Kierkegarda i Knuda Løgstrupa, są niezwykle przydatne dla pomagających. Myśliciele ci żyli wprawdzie w innych czasach i nie podzielali

współczesnego sposobu myślenia, są jednak autorami poglądów filozoficznych mających duże znaczenie dla obecnie działających doradców.

Egzystencjalny głos Sørensa Kierkegaarda

W swej wcześniej opublikowanej książce zawarłem pewne przemyślenia Kierkegaarda, które przez wielu czytelników zostały ocenione jako inspirujące. Zamieszczam ten materiał w formie fikcyjnego wykładu, nieco zmieniając słowa autora zapisane w jego książce *The Point of View of My Work as an Author* (Punkt widzenia na moją działalność pisarską). Gdyby Kierkegaard żył i gdybyśmy zaprosili go do wygłoszenia krótkiego wykładu na temat istoty pomagania, myślę, że odezwałby się tymi słowami:

Musimy najpierw zadać sobie trud znalezienia drugiej osoby tam, gdzie ona jest, i od tego rozpocząć. W tym tkwi sekret sztuki pomagania innym. Każdy, kto nie opanuje tej umiejętności, sam się ludzi, gdy proponuje pomoc innym. Aby pomóc innej osobie, przede wszystkim muszę rozumieć więcej od niej – najpierw jednak muszę oczywiście rozumieć to, co ona jest w stanie pojąć. Jeśli tego nie wiem, moja większa wiedza nie będzie dla niej pomocna.

Jeśli jednak skłaniam się do tego, by chętnie się swoim lepszym rozumieniem, jestem próżny i dumny. W istocie, zamiast przynieść korzyść tej osobie, chcę być podziwiany. Jednakże każda prawdziwa pomoc zaczyna się od samoponiżenia; pomagający najpierw sam powinien być skromny i nie wynosić się ponad tego, któremu ma pomóc. Niesienie pomocy nie polega na dominacji czy narzucaniu swej woli, lecz na służeniu. Pomoc nie polega na żywieniu ambicji, lecz na postawie cierpliwości.

Pomagać to znieść obciążenie związane z tym, że się nie wie, i na początku również nie pojmuje tego, co rozumie druga osoba. Bądź zadziwionym słuchaczem, który w skupieniu wysłuchuje tego, o czym druga osoba opowiada – z tą większą radością, im większe wywołuje u ciebie zdumienie. Rozważmy przypadek osoby, która przychodzi do ciebie przepełniona ogromnym gniewem. Rozpocznij tak, jakby to ona miała cię pouczyć (co do swoich powodów do gniewu),

i zrób to w taki sposób, żeby owa palająca gniewem osoba – która była zbyt niecierpliwa, by wysłuchać jednego twojego słowa – znalazła w tobie uważnego i chłonnego słuchacza. Jeśli nie potrafisz tego zrobić, wcale nie możesz jej pomóc.

Kierkegaard stworzył te idee w 1848 roku, lecz ujrzały one światło dzienne dopiero w opublikowanej pośmiertnie książce wydanej w roku 1855. W tym krótkim „wykładzie” przedstawia on wnikliwe koncepcje dotyczące warunków, jakie musi spełnić pomagający, aby być naprawdę pomocny. To, co zaproponował jako dobre pomysły na pomaganie, jest nadal aktualne. Na szczególną uwagę zasługują następujące wytyczne:

1. Słuchaj z perspektywy drugiej osoby.
2. Słuchaj bez uprzedzeń i pozwól sobie na zadziwienie tym, co słyszysz.
3. Bądź cierpliwy, zachowuj szacunek i równy status obu stron.
4. Niech punktem wyjścia będzie sytuacja drugiej osoby, a nie związane z nią twoje oczekiwania, przyjęte co do niej założenia lub pragnienia.
5. Podchodź do sytuacji pomocy ze stanem niewiedzy; pozwól na to, by to druga osoba cię uczyła.
6. Pohamuj próżność, zarozumiałość i potrzebę podkreślania swojego znaczenia.

Te obserwacje są wartościowym wkładem do filozofii pomagania i wspierają praktykę poradnictwa socjodynamicznego.

Etyczny głos Knuda Løgstrupa

Knud Ejler Løgstrup (1905–1981) urodził się w Kopenhadze i jest przez wielu uważany za najbardziej wpływowego duńskiego filozofa moralności XX wieku. Zdecydowanie sprzeciwiał się chrześcijańskim dogmatom egzystencjalizmu Kierkegaarda. Løgstrup negował podział na „chrześcijańską” i „świecką” moralność. Wierzył, że istnieje wyłącznie moralność, której fundamentem jest człowieczeństwo. Zaproponował inne rozumienie

relacji międzyludzkich opartych na naturalnym zaufaniu. Dla niego nieufność jest wyuczona, a zaufanie – naturalne i dane z mocy urodzenia się człowiekiem.

Rozważyłem poglądy Løgstrupa przez pryzmat ich przydatności dla doradców i osób wykonujących profesje związane z pomaganiem. Nieznacznie zmieniłem niektóre z jego wypowiedzi, nie naruszając jednak, jak sądzę, ich znaczenia. Większość przytoczonych idei pochodzi z jego książki *The Ethical Demand* (Roszczenie etyczne)³¹.

Mimo że budujemy swoje „ja”, nie tworzymy swojego życia – jest ono nam dane przy urodzeniu. Podstawową, naturalną cechą ludzkiego życia jest zaufanie. Bez niego życie nie byłoby możliwe. Ów warunek zaufania nakłada na nas etyczne roszczenie związane z powinnością wobec innych. Mamy obowiązek uznania za istotną tej części życia innych, którą nam przedstawiają w szczerej rozmowie, traktowania tych wyznań z szacunkiem i troską. To naturalne w życiu ludzkim, aby traktować siebie nawzajem z zaufaniem – czy to podczas spotkania ze znaną nam osobą, czy też z obcym. Odnosimy się do innych z nieufnością tylko z powodu pewnych wyjątkowych okoliczności.

Ufać to się otworzyć. To właśnie dlatego reagujemy tak gwałtownie, kiedy ktoś zawiedzie nasze zaufanie. Zdrada zaufania jest sprawą bardzo poważną. Kiedy jedna osoba traktuje inną w otwarty, akceptujący sposób, i dojdzie do nadużycia zaufania, wywołane przez tę sytuację emocje są silne i często uniemożliwiają przywrócenie zaufania lub, co najmniej, niezwykle ów proces utrudniają.

W warunkach nieufności komunikacja staje się czarno-biała, podejrzliwość narasta, a oskarżenia się mnożą. Zaufanie natomiast jest swego rodzaju poddaniem się. Kiedy postawa otwartości zostaje odrzucona, konsekwencją są moralne zarzuty. Samootwarcie się musi być odpowiednio przyjęte. Zaufanie, w podstawowym sensie, jest kluczowe dla każdej prawdziwej rozmowy (dialogu), jeśli ma pojawić się zrozumienie.

Istota komunikacji interpersonalnej i etycznych wymogów związanych z koegzystencją wynika właśnie z tego, że jedna osoba odwa-

za się otworzyć przed drugą w nadziei na zaufaną i nadającą znaczenie reakcję. Zaufanie i nieufność nie są dwoma alternatywnymi sposobami bycia.

Nieufność można określić jako niedostateczne zaufanie. Potrzeba zaufania jest charakterystyczna dla ludzkiego życia, człowiek nie może o niej swobodnie decydować. Zapotrzebowanie na zaufanie odczuwamy zawsze, bo jest częścią życia, danego nam przy urodzeniu. Jednak spotykając innych, każdy decyduje, jaka będzie treść tego zaufania. Potrzeba troszczenia się o życie innych istnieje zawsze. Podczas każdego spotkania dana osoba decyduje, jak tę troskę okazać i w jakim zakresie. To od niej zależy, jak posługując się inteligencją, wyobraźnią i pomyślnością, ustali, czego wymaga etyczny nakaz i jak nań odpowiedzieć.

Podstawowe zaufanie i komunikacja mogą być zaburzane na różne sposoby. Jednym z nich jest uciekanie się do „grzecznej” konwersacji, podczas której ważne rzeczy nie są wypowiedane i słyszane, ponieważ uważa się, że nie wypada ich podejmować. W uprzejmej rozmowie wiele z tego, co się mówi, jest determinowane przez pogląd, że „To jest właśnie to, czego druga osoba oczekuje i co chce usłyszeć” lub przez zasadę, która głosi: „To właśnie powinno się powiedzieć, aby spełnić wymogi grzeczności”.

Zaufanie i komunikację może również wypaczyć wiara w to, iż możemy ufać i szczerze rozmawiać tylko z osobami, które dobrze znamy. W rzeczywistości bardzo często dzieje się przeciwnie. Zadzierając więzy zażyłości, często uczymy się, jak unikać tematów, które powinny być omówione, lecz nie są – z obawy przed zaburzeniem łatwości i wygody kultywowania tej znajomości.

Trzecią formą zakłamania zaufania i komunikacji jest myślenie, że wiemy lepiej niż inni i że pragniemy ich zmienić. Przekonanie, że wie się lepiej niż inni, co „powinno być zrobione”, często jest cechą umysłu zamkniętego; wówczas zrozumienie i zaufanie są niejako zawieszane. W stanie, w którym „wiemy lepiej”, zaufanie jest często wymuszane lub ignorowane; arogancja i nacisk przeważają i mogą zastąpić zaufanie.

Etyczne twierdzenie, że jesteśmy jako istoty ludzkie naturalnie obdarzeni zaufaniem, ma dwoisty stosunek do pewności. Jeśli przyjmę normy i standardy życia społecznego za swoje i rozważę wiarygodność przede wszystkim z perspektywy tych norm, mogę wykluczyć negocjowanie z innymi i osąd kształtowany przez dialog, i mogę posłużyć się tymi „normami”, aby zapanować nad drugą osobą. To obraca kwestię troski o część życia drugiej osoby w niepewność. Spełnianie norm może mieć pierwszeństwo przed działaniem w zaufaniu i przed zważaniem na to, że w pewnych okolicznościach muszą być dopuszczalne wyjątki.

Jeśli jednak za „pewne” uważamy, że rozważana sytuacja – łącznie z tą częścią życia innej osoby i czynnikami, które na nią wpływają – jest jasna lub tak jasna, jak to tylko możliwe, wtedy ten typ „pewności” nie zamienia się w niepewność.

Interpretuję przekaz Løgstrupa następująco: naszemu pragnieniu udzielenia pomocy – wyrażanemu jako woła wyświadczenia dobra innej osobie, mówienia czy pozostania milczącym, czy też działania zgodnie z naszymi poglądami o tym, co jest dla niej najlepsze – musi zawsze towarzyszyć gotowość, by pozwolić tej osobie na zachowanie autonomii. Wymóg troszczenia się o tę część życia innej osoby, która została przed nami ujawniona (bez względu na to, co zostało odsłonięte), jest też nakazem dającym drugiej osobie czas i okazję na to, by uczyniła swój świat tak rozległym, jak to możliwe. Nasza troska i zaufanie powinny manifestować się w sposób, który uwolni drugą osobę od nieuzasadnionych ograniczeń i maksymalnie rozszerzy jej horyzonty.

Dialogiczny głos Michaiła Bachtina

Trzeci głos filozofa, który chciałbym przedstawić w kontekście etycznych aspektów poradnictwa socjodynamicznego, należy do rosyjskiego teoretyka literatury Michaiła Bachtina (1895–1975). Słynie on ze swoich spostrzeżeń na temat natury ludzkiej egzystencji – szczególnie ze skonstrastowania podejścia dialogowego z autorytatywnym. Głos dialogiczny jest wzajemny i współdziałający. W przeciwieństwie do niego, głos

autorytatywny ma charakter monologiczny i nakazujący. Bachtin ostrzegł, że należy sprzeciwić się uprzedmiotawiającemu traktowaniu ludzi i że powinniśmy zdać sobie sprawę z tego, że istoty ludzkie stale ewoluują. Nie możemy ani „całościowo poznać” innej osoby, ani też nadać owemu poznaniu ostatecznego kształtu, dopóki osoba ta żyje. Kres nie ma miejsca, póki nie wypowie ona swoich ostatnich słów. Gdyby Bachtin żył dziś i dawałby wykład, prawdopodobnie usłyszeliśmy wypowiedź podobną do tej zawartej w jego książce *Problemy poetyki Dostojewskiego* z 1963 roku:

Prawda o osobie (zawarta w słowach innych), nieskierowana do niej dialogicznie i, zatem, drugiej jakości, staje się kłamstwem, tłumiącym ją i degradującym. Świadomość innych ludzi nie może być postrzegana, analizowana, definiowana jako przedmioty czy rzeczy – można prawdziwie odnosić się do innych tylko poprzez dialog. Myśleć o innych oznacza rozmawiać z nimi. W innym wypadku, inni natychmiast zwracają się do nas swoim zobiektyzowanym bokiem. Milkną, zamykają się i zastygają w gotowych, zobiektywizowanych pozach. Prawda nigdy nie rodzi się i nie przebywa w głowie pojedynczego człowieka; rodzi się między ludźmi wspólnie jej poszukującymi, rodzi się w procesie ich dialogowego obcowania³².

Bachtin zauważył, że pomocne jest myślenie o sobie jako o hotelu z wieloma pokojami. W każdym z tych pomieszczeń zamieszkuje głos. Jeśli ktoś, na przykład, nigdy nie gotował lub ma niewielkie doświadczenie w przyrządzaniu potraw, nie ma w sobie „głosu kucharza”. Jednak po kilku latach nabywania tej umiejętności, być może po uczestnictwie w kursie kulinarnym, po zapoznaniu się z wieloma przepisami i po ugotowaniu wielu różnych potraw, w przestrzeni ludzkiej osobowości zaczyna rozbrzmiewać nowy „głos”. W pokoju będącym częścią hotelu, którym jest ta osoba, zamieszkał nowy głos – ten należący do „kucharza”.

Powyższy przykład wskazuje na to, co Bachtin, a obecnie również inni, nazywają polifonią lub wielogłosowością. Kiedy głos zamieszkuje

w gmachu ludzkiego „ja”, nigdy całkowicie nie milknie. Mimo że zanika w tle, zawsze może być ponownie wywołany jako głos (doświadczenia), którym jest.

Pięćdziesięcioletnia praktyka jako doradcy i psychologa nauczyła mnie, że prawie zawsze lepiej jest podchodzić do rozmowy poradniczej z postawą zaufania i pracować ciężko, aby utrzymać te warunki. Zaufanie (i towarzyszący mu szacunek) jest składową dobrego poradnictwa. Oczywiście, wiem, że często druga osoba nie prezentuje tej samej postawy, lecz jej nastawienie często zmienia się podczas rozmowy, w której biorę udział z zaufaniem i w której cierpliwie próbuję zrozumieć powody jej nieufności i zwiększyć szacunek do niej.

Moje doświadczenie nauczyło mnie również, że kiedy przyjmuję postawę „zadziwionego słuchacza”, jak zaleca Kierkegaard, i ugruntowuję wzajemne zaufanie, druga osoba otwiera się i ujawnia jakąś część swojego doświadczenia życiowego do wspólnego rozważenia.

Co więcej, do mnie należy uznanie etycznego roszczenia do ochrony i troski o tę część życia, która została przede mną odsłonięta. Jak mogę to uczynić i jakie działania przedsięwzmem, zależy od wielu aspektów konkretnej sytuacji udzielania pomocy. Nade wszystko staram się unikać uchylania się przed obowiązkiem dbania i pomocnego postępowania, działając w granicach własnych zdolności, czasu i możliwości.

Pełen zaufania i wrażliwości dialog często skutkuje tym, że poszukujący pomocy wykazuje większą skłonność do polegania na własnych siłach, co konkluduje stwierdzeniem: „Uczestniczyłem w wartościowej rozmowie wzmacniającej autoafirmację” lub, nawet jeszcze lepiej: „Zrobiłem to sam”.

Podczas pracy z radzącymi się, którzy są zniechęceni, rozgniewani, milczący czy wymagający, nie są wykluczone czynniki zaufania i opieki, lecz wówczas postawa uczestników procesu poradniczego sprawia, że utrzymanie tego nastawienia jest trudniejsze. Podobnie, przybranie przez pomagającego maski obiektywności, wiedzy eksperckiej, pychy czy nadgorliwości nie niweczy możliwości relacji zaufania, tylko redukuje prawdopodobieństwo jej wystąpienia.

W miarę możliwości, pomagający powinni angażować się po stronie osób szukających pomocy i postrzegać ich jako bliźnich we wspólnej społeczności. Zdecydowanie należy ograniczyć tendencje „obiektywizujące” oraz dążenie do klasyfikowania i nadawania etykiet. W poradnictwie liczy się typ „obiektywności”, kiedy pomagający zwraca się ku swemu wnętrzu, prowadząc samoobserwację. To pozwala mu lepiej zidentyfikować i powściągać uprzedzenia, a także powstrzymać się od lekceważących reakcji emocjonalnych wobec radzących się, których cechują odmienność lub trudności w utrzymaniu relacji. Jeszcze raz pragnę podkreślić, iż należy pozostać uważnie subiektywnym i otwartym na znaczenie oraz doświadczenie życiowe innych, opisane przez nich i wyartykułowane podczas spotkań, oraz opierać się na samoobserwacji i zachować „obiektywizm” wobec własnych reakcji.

Karl Jaspers: Każda osoba jest procesem tworzenia siebie?

Zakończę moje uwagi na temat poradnictwa socjodynamicznego jako praktyki opartej na mądrości, prezentując wybrane koncepcje z książki Karla Jaspersa z 1931 roku *Man in the Modern Age* (Człowiek we współczesności)³³. Profesor Jaspers (1883–1969) był niemieckim filozofem egzystencjalnym i psychiatrą. Jest znany jako inicjator filozofii egzystencji (*Existenzphilosophie*). W poniższym fragmencie przytaczam jego wypowiedź, nieznacznie zmienioną i przedstawioną w formie fikcyjnego wykładu:

Żyjemy w czasach porządku kultury masowej, w którym ludzie muszą odnaleźć i stworzyć „wewnętrznego przewodnika”, jeśli mają odnieść sukces w życiu – innymi słowy, jeśli dana osoba chce wywierać decydujący wpływ na mechanizmy rządzące jej życiem i działać samodzielnie jako autonomiczna jednostka.

Jednocześnie należy tworzyć związki z innymi oparte na solidnej podstawie zaufania. Jeśli chcemy mocno uchwycić nasze własne życie i budować relacje na podstawie zaufania, istotna jest filozofia życia. Tylko przez ocenę, które idee są dobre, można osiągnąć egzy-

stencjalną samoidentyfikację siebie jako autonomicznego bytu, mającego poczucie bezpieczeństwa dzięki doświadczaniu relacji opartych na zaufaniu.

Żyjąc w społecznościach podlegających gwałtownym zmianom i niedającym trwałego oparcia, musimy pamiętać, że człowiek jest zawsze czymś więcej niż tym, co o sobie wie. Każda osoba nie jest skończonym bytem, lecz procesem tworzenia siebie. Każdy dochodzi do „bycia sobą” poprzez czynności życiowe, które może podjąć, na które się zdecyduje i które zrealizuje. Poczucie własnej tożsamości jest nadrzędnym instrumentem wiedzy. Jednak dostarcza ono wglądu i wizji tylko, o ile 1) pozostaje sobie świadome; 2) pozostaje świadome otaczającego świata; 3) uczestniczy w tworzeniu życia, które ma znaczenie oraz 4) zachowuje więź z innymi poprzez relacje oparte na szacunku i zaufaniu.

Przedstawiając cechy filozofii pomagania stanowiącej podstawę poradnictwa socjodynamicznego, opisywałem to, co często jest nazywane „wieloma elementami postawy doradcy”. Odgrywa ona ważniejszą rolę niż wszystkie specyficzne umiejętności i techniki doradcze razem wzięte. Kim jesteś jako osoba, jaki jest twój obraz świata, którego jesteś częścią, jak postrzegasz i odnosisz się do innych ludzi, a, wreszcie, jak postrzegasz samego siebie – wszystkie wymienione czynniki kierują twoimi działaniami w egzystencjalnym świecie twojego doświadczenia.

Ogromna waga, jaką przywiązuje się do postawy doradcy, nadaje znaczenie maksymie: „Ty jesteś swoją metodą”. W dzisiejszych społeczeństwach globalnej kultury masowej mądry doradca zachęca do uczestnictwa w tworzonych – przez siebie i we współpracy z innymi – projektach budowania tożsamości i uzmysławiania nowych możliwości przy użyciu własnych zasobów. Pomagający powinni też pamiętać, że budowanie poczucia pewności siebie i godności odbywa się z najlepszym skutkiem poprzez godne zaufania relacje z innymi. Te warunki dotyczą wszystkich aspektów przestrzeni życiowej danej osoby: jej życia domowego, zawodowego, edukacji, zabawy, zdrowia i duchowości.

Wspólne, a nie indywidualne działanie

Wspólne działanie pomagającego i poszukującego pomocy – wspólne słuchanie, wspólne myślenie, wspólne odczuwanie i wspólne konstruowanie – przyczyni się do stworzenia warunków dobrego poradnictwa. Wartość poradnictwa wynika z koordynowania i łączenia zasobów *wspólnej* wiedzy, inteligencji, kreatywności i mądrości pomagającego i radzącego się, co ma doprowadzić do udzielenia użytecznych odpowiedzi na następujące pytania: „Co się dzieje w sytuacji, która mnie nurtuje?”, „Co powinienem dostrzec, wiedzieć i zrobić, czego się nauczyć, aby iść naprzód w moim życiu?”, „Jakie powinny być moje kolejne kroki?”, „Jak należy żyć?”.

W perspektywie socjodynamicznej uważa się, że osoba jest równocześnie podmiotem społecznym – angażującym się w dialog jako społeczny partner – oraz podmiotem moralnym – podejmującym decyzje i działającym jako autonomiczna jednostka. Bez naszej społeczności nie moglibyśmy tworzyć wyjątkowych biografii ani historii.

Okazywanie szacunku jest społecznym dobrem

Wartością kluczową w pomaganiu socjodynamicznym jest wieloraki *szacunek*: do wyjątkowości i integralności osób poszukujących pomocy, do relacji i procesu poradnictwa, a także do samego siebie. Jednym z podstawowych środków okazywania szacunku jest uprawomocnienie osobistych znaczeń i doświadczeń poszukujących pomocy. Samopotwierdzenie oraz uzyskanie uprawomocnienia swoich osobistych doświadczeń są wspólnymi potrzebami wszystkich ludzi, bez względu na to, gdzie żyją. Doświadczenie to gleba, na której mogą wzrastać nasiona zrozumienia, znaczenia i działania. Proces poradnictwa kultywuje nasiona zasiane na glebie doświadczenia.

Perspektywy kierują działaniem

To, co postrzegamy, wyobrażamy sobie, odczuwamy, o czym myślimy – nasza perspektywa oraz konfiguracje znaczeń, które kształtują naszą świadomość w danym momencie – dostarczają nam kontekstu przewod-

niego do kierowania naszymi działaniami. Bardzo ważną rolę odgrywa zatem uzyskanie dostępu do przestrzeni życiowej drugiej osoby, dzięki czemu poznamy powody, dla których postrzega ona i działa w określony sposób; to z kolei pozwoli wykorzystać tę wiedzę do jej zrozumienia. Postrzeganie i perspektywa określonego obiektu pod względem jego natury i znaczenia zawsze będą się różniły zależnie od punktu widzenia danej osoby. Wyobraźmy sobie na przykład sytuację, kiedy do pokoju, w którym znajduje się pięcioro ludzi, wchodzi niedźwiedź. Każda z tych osób posiada doświadczenia składające się na historię jej życia – każda z nich będzie więc postrzegać wtargnięcie zwierzęcia inaczej, co doprowadzi do różnych reakcji:

Perspektywa

- Niedźwiedź jest niebezpieczny,
- Niedźwiedź jest głodny,
- Niedźwiedź jest w niebezpieczeństwie,
- Niedźwiedź jest przyjazny,
- Niedźwiedź jest fascynujący,

Działanie

- więc musi zostać zabity.
- więc trzeba go unikać.
- więc trzeba go chronić.
- więc do niego podejść.
- więc chcę go obserwować.

Tworzenie siebie (Homo creator) – sugestywny obraz inspirujący i ukierunkowujący praktykę poradniczą

Zgodnie z podstawową przesłanką perspektywy socjodynamicznej, wszyscy radzący się są kreatywni i aktywni oraz posiadają potencjał konstruowania rozwiązań i rozstrzygania przeżywanego przez siebie dylematów. Osoby te mają też zdolność kierowania własnym życiem, kiedy jest im dane właściwe środowisko nauki i kiedy są wolne zarówno od wewnętrznych, jak i zewnętrznych wpływów i ograniczeń.

Gotowość, nie opór – preferowana koncepcja rozumienia, dlaczego poszukujący pomocy chcą lub nie chcą uczestniczyć w dialogu poradniczym

Wszyscy doświadczeni doradcy wiedzą, że radzący się często wydają się bierni i pozbawieni inicjatywy. Mogą być zagniewani czy roszczeniowi w stosunku do doradcy i konsekwentnie odrzucać jego propozycje. Jed-

nak nawet osoby sprawiające trudności nadal mają potencjał kreatywnego działania. Szukający pomocy, którzy przyjmują bierną lub roszczeniową postawę, zwykle doświadczali frustracji, deprywacji i destrukcyjnych wydarzeń, z którymi nie potrafią sobie odpowiednio poradzić. Kiedy jest się zablokowanym czy przytłoczonym przez życiowe okoliczności, nie jest łatwo zachować równowagę psychiczną.

Stawiając czoła złości i buntowi osób poszukujących wsparcia, doradcy powinni uświadomić sobie, że to nie oni są prawdziwym celem ataku wyrażonego przez negatywną postawę tych osób. Co więcej, powinni być zdolni do ograniczenia własnych tendencji do defensywnego reagowania. To pozwoli im utrzymać bardziej wyważony pogląd na negatywne nastawienie innych i znaleźć możliwości zbudowania płaszczyzny porozumienia.

Pomagający powinien traktować osoby demonstrujące negatywne lub pasywne postawy jako jeszcze *niegotowe do* uczestnictwa w konstruktywnym rozwiązywaniu problemów. W tym wypadku pierwszym zadaniem doradcy jest stworzenie warunków wspierających gotowość ze strony szukającego pomocy do komunikowania się, uczenia i zaangażowania w zmianę sytuacji, *zanim* przejdzie się do etapu rozwiązywania problemów. Proces poradniczy może niejednokrotnie nie odnieść sukcesu, jeżeli doradca nie jest świadomy potrzeby zbudowania konstruktywnej podstawy współpracy jeszcze przed przystąpieniem do szukania właściwych rozwiązań.

Pierwszą czynnością powinna być rozmowa – mająca sens zarówno dla pomagającego, jak i szukającego wsparcia. Następnie może dojść do wymiany zdań w atmosferze podobnej pod jakimś względem do dialogu. Wówczas rodzi się szansa, by chociaż niewielki fragment wspólnej płaszczyzny został znaleziony lub stworzony. Postęp w rozwiązywaniu problemów w procesie poradnictwa będzie niewielki, jeśli w pierwszej kolejności nie wypracujemy płaszczyzny porozumienia i nie odbędziemy sensownej rozmowy.

Proces poradniczy zapewnia lepsze środowisko uczenia się

Wielkim wyzwaniem dla doradcy jest to, jak odpowiednio użyć idei i praktyk tworzących ulepszone środowisko do uczenia się, w którym proces tworzenia siebie (autokreacji) może przebiegać pomyślnie.

Diagnozowanie i terapia zaburzeń osobowości szukającego pomocy nie są zadaniem doradcy, tak jak nie jest jego rolą zarządzenie troskom czy obawom tej osoby. Poradnictwo socjodynamiczne nie jest procesem polegającym na wydawaniu nakazów i doradca stara się uniknąć wszelkich przejawów protekcyjnego traktowania.

Pomaganie socjodynamiczne kieruje się impulsem uczestniczenia, konstruowania i tworzenia siebie, nie ma zaś na celu nakazywania, dostosowania czy naprawiania. Doradcy i osoby poszukujące wsparcia funkcjonują najlepiej w relacji interaktywnej, kooperatywnej, szczerzej i negocjacyjnej. Dzięki tym właśnie cechom relacji poradniczej kreatywność i inteligencja obu stron współdziałają i zwiększają szanse wygenerowania ruchu naprzód w życiu osoby radzącej się.

Postawa „obojga wiedzących”

W konwencjonalnych modelach poradniczych często zakłada się, że to doradca „wie lepiej”, a zatem to on może i powinien udzielać rad innym i proponować gotowe recepty na rozwiązanie ich problemów.

W poradnictwie socjodynamicznym *obie strony* procesu są aktywnymi znawcami i każda z nich może „wiedzieć najlepiej” na dany temat. Doradca jest ekspertem w zapewnieniu optymalnych warunków uczenia się i umiejętnej komunikacji interpersonalnej. Szukający wsparcia jest ekspertem w dziedzinie swoich doświadczeń życiowych. Nikt przecież nie ma większej wiedzy o kolejach losu osoby szukającej pomocy niż ona sama.

Osoba radząca się wie też najlepiej, jakie stawia sobie cele i jakie życiowe wartości wyznaje. Oczywiście, może nie być w stanie wyartykułować swojego doświadczenia życiowego w przejrzysty sposób lub mieć małą wprawę w wyrażaniu siebie. Posiadanie wiedzy o swoim doświadczeniu i możliwość wyartykułowania tej wiedzy to dwa różne procesy. Innymi słowy, dana osoba często „wie więcej, niż jest w stanie powiedzieć”.

W tej dziedzinie wielkie znaczenie mają umiejętność używania skutecznej komunikacji międzyludzkiej przez doradcę oraz jego zdolność komunikowania tego, co zostało doświadczone. W procesie poradnictwa socjodynamicznego nie uczestniczą jako partnerzy ekspert i manekin, lecz

dwie osoby, z których każda wnosi istotny wkład do procesu poradniczego. Dobra praktyka poradnicza wynika z połączonych wysiłków zmierzających do rozwiązania problemu, nie zaś z wiedzy i porady eksperta.

Proces poradniczy może zakończyć się porażką

Warto pamiętać, że istnieją co najmniej trzy powody, dla których trzeba ostrożnie udzielać rad. Po pierwsze, każda rada może być niewłaściwa. Po drugie, może być właściwa, lecz błędnie zastosowana przez jej adresata. Po trzecie, jeśli rada, dobra czy zła, nie przynosi pożądanych skutków, dla adresata otwiera się możliwość oskarżenia radzącego o udzielenie nieodpowiedniej porady. Oznacza to, że doradzanie pociąga za sobą ryzyko zachęcenia do unikania odpowiedzialności ze strony szukającego wsparcia. Bardzo istotnie jest odróżnienie rady od informacji. Doradzanie to, w najlepszym razie, ryzykowne przedsięwzięcie. Jednakże dostarczenie właściwych informacji we właściwym czasie i w sposób mający istotne znaczenie – to niezbędna praktyka.

Socjodynamiczne credo poradnictwa

Drodzy bliźni, dzielimy wspólny los ludzkich istot. Znajdźmy sposoby połączenia naszej inteligencji, kreatywności i doświadczenia, by osiągać cele, które uważacie za wartościowe. Zespalając nasze wysiłki, mamy szansę stworzyć lepsze warunki dla siebie i twojego życia, niż takie, do jakich doszlibyśmy poprzez autonomiczne działanie. Sam akt połączenia się we wspólnym wysiłku i celu znalezienia lepszej ścieżki dla siebie uczyni lepszym także moje życie.

Poradnictwo socjodynamiczne to sposób myślenia o ludziach: o tym, co starają się w życiu osiągnąć i o tym, co albo utrudnia, albo wspiera ich wysiłki. Jak doradcy mogą konstruktywnie zaangażować się w pomaganie innym, tak by zmierzali oni w kierunku wybranych i cenionych przez siebie celów życiowych?

Codzienne życie to dynamiczny proces, czyli rozmowa. Kultury, społeczeństwa i cywilizacje opierają się na rozmowie. Fundamentem życia rodzinnego, zawodowego i osobistego są rozmowy. Dialogiczne komu-

nikowanie się to najlepsza metoda wynaleziona do tego, by negocjować z sobą; to najlepsza dostępna metoda wspólnego myślenia i budowania, a także okazywania sobie nawzajem szacunku. Poradnictwo jest, w swym najlepszym wydaniu, dialogiem w służbie ludzkiej potrzeby.

Wyraz „kariera” wywodzi się z łacińskiego *carrus*, oznaczającego ‘przejście’, ‘przebieg’ lub ‘rydwan na kołach’. Kariera osoby to jej życie. W tym sensie wszelkie poradnictwo jest poradnictwem kariery, jako że dotyczy życia danej osoby. Poradnictwo w swej istocie jest towarzyszeniem na życiowej ścieżce. Dzieje się tak, ponieważ my, jako doradcy, nieustannie się zmieniamy, ewoluujemy – dziś jesteśmy inni, niż wczoraj. My oraz ci, którym pomagamy, jesteśmy bliźniami – nie można o tym zapomnieć.

Wszelkie poradnictwo ma także wymiar personalny – jest procesem przebiegającym między dwoma lub więcej osobami. Istoty ludzkie są osobami i relacje między nimi są *osobowe*; nie są produktami, przedmiotami, etykietami, klasyfikacjami czy kategoriami. Pomylić osobę z przedmiotem to popełnić ogromny błąd w dziedzinie kategorii. Możemy zatem powiedzieć, że poradnictwo jest osobową (międzyludzką) metodą planowania życia.

Kiedy poradnictwo jest dobre?

Poradnictwo jest dobre, kiedy poszukujący wsparcia nie czują, że coś jest im narzucane, kiedy doradca zapewnia jasne spojrzenie i współczucie.

Nie jest ono natomiast tak dobre, kiedy szukający pomocy otrzymują nakazy, co robić. Najgorsze, kiedy czują się zdradzeni lub pogwałceni.

Jeśli nie szanujesz innych, oni nie będą szanować ciebie. Lecz o dobrym doradcy, który mało mówi, a uważnie słucha i wiele rozumie, kiedy praca poradnicza się skończy, a cel poradnictwa zostanie osiągnięty, poszukujący wsparcia powie: „Zrobiłem to samodzielnie”.

Takie dobre poradnictwo jest możliwe, kiedy doradca wie, że ma jedynie zdolność pobudzenia tego, co już istnieje i powoli świta w umyśle szukającego pomocy.

(zainspirowane przez *Księgę Drogi i Cnoty* Laozi oraz wiersze Khalila Gibrana)

Rozdział 3. Poradnictwo socjodynamiczne

Rozdział ten zawiera konkretne założenia oraz rodzaje metod wchodzących w zakres terminologii i praktyki poradnictwa socjodynamicznego. Zarówno przedstawione koncepcje, jak i metody poradnicze są z sobą ściśle powiązane, przez co niektóre zagadnienia będą czytelnikowi znane z poprzednich rozdziałów.

W niniejszym rozdziale przedstawiam poczynione przeze mnie obserwacje, przyjmując założenie, że czytelnik miał już styczność z poradnictwem lub przedstawicielami innych zawodów pomocowych: psychologami czy pracownikami socjalnymi. Uwagi te mogą okazać się cenne również w przypadku innych profesji: pielęgniarstwa, nauczania, konsultingu oraz zarządzania.

Taktyka gry psychologicznej

Jak wyżej wspomniałem, traktuję poradnictwo jako swego rodzaju grę słowną. Szczególnie interesujące wydaje mi się sformułowanie „poradnictwo jako gra”, ponieważ wskazuje ono na obecność: 1) „graczy” (doradcy, poszukujący pomocy); 2) „ruchów/zagrań (funkcje i metody oraz taktyki – na przykład słuchanie lub mapowanie – odnoszą się do rodzajów zagrań); oraz 3) narzędzi (to, czego używają doradcy, aby podjąć dane działanie – na przykład metaforę stosuje się w celu zmiany poziomu rozumienia, komputery służą do uzyskania informacji). Zagrania i narzędzia często są z sobą powiązane lub nawet tożsame. Przykładowo, stawianie pytań to metoda, zaś samo pytanie stanowi konkretne narzędzie. Niejednokrotnie w przypadku jednej metody możliwe jest zastosowanie wielu narzędzi – jeśli dana metoda ma prowadzić do *zaangażowania drugiej strony*, można wykorzystać takie narzędzia jak: zdania zachęcające do podjęcia konwersacji, wspólne żarty lub wykonywanie razem jakiejś czynności, uścisk, docenienie działań drugiej strony, zwrócenie się

o pomoc, zachowanie raczej mniejszej niż większej odległości od siebie. Każde z tych narzędzi może być rozumiane również jako „ruch”.

Porównanie do „gry” uważam za trafne także po części dlatego, że w grze bardzo duże znaczenie ma nie tylko umiejętność dostrzegania ruchów przeciwnika, ale także przewidywania zarówno jego, jak i własnych działań. Jeśli chodzi o sposób postrzegania, w trakcie rozmowy muszę być całkowicie skoncentrowany na chwili obecnej. Oprócz tego muszę jednocześnie zachować twórczą swobodę w przewidywaniu możliwych scenariuszy. Przykładowo, w grze z piłką dobry zawodnik nie rzuca jej tam, gdzie w danej chwili znajduje się inny gracz, lecz w miejsce, w którym się go spodziewa w momencie, gdy piłka do niego dotrze. Każda gra, także ta, jaką jest poradnictwo, wymaga przestrzegania określonych zasad, jednak wpisany jest w nią nieunikniony stopień nieokreśloności – nigdy nie można z całą pewnością przewidzieć, jaki będzie następny krok danego gracza. To, co opisuję jako „przewidywanie”, Mary Catherine Bateson³⁴ nazywa „widzeniem peryferyjnym”. Ta niezwykle spostrzegawcza antropolożka kultury potrafi dostrzec o wiele więcej szczegółów oraz szerszy kontekst danej sytuacji niż przeciętny obserwator. Wiedza ludzka nie jest ani z góry określona, ani skończona; ona dopiero się kształtuje.

Niezbędne zastrzeżenie

Porównanie poradnictwa do gry wymaga jednak istotnego zastrzeżenia. W przeciwieństwie do większości gier, celem poradnictwa *nie jest* wygrana, ale umożliwienie osobie poszukującej wsparcia dogłębnego zrozumienia problemu i samej siebie, podzielenia się doświadczeniami, nabycia umiejętności krytycznego myślenia i rozwiązywania problemów, wykształcenia motywacji do rozwijania zdolności, zbudowania poczucia wartości, tworzenia nowych planów, zaspokajania własnych potrzeb, złagodzenia cierpienia, uzyskania wsparcia społecznego oraz zwiększenia zdolności do aktywnego udziału w życiu społecznym.

Podstawową regułą gry, jaką stanowi poradnictwo, jest *zasada współpracy*, a nie zasada współzawodnictwa. Mimo konieczności utrzymania odpowiedniego dystansu w relacji terapeutycznej, im lepiej gracze rozumieją się z sobą, tym większa szansa na uzyskanie zadowalających rezultatów.

Praktyka poradnicza nie jest pozbawiona logiki, jednak nie mamy tu do czynienia z regułami poprawnego myślenia i wnioskowania, którymi zajmuje się logik. Ma ona charakter „rozmyty”, przez co uwzględnia dopasowanie działania do nieustannie zmieniających się okoliczności. Jednocześnie poradnictwo jest również logicznie spójne. Połączenie elementów w całość zawsze wymaga wysiłku; aby zapewnić spójność, dążymy do uzyskania „pełnego obrazu” całej historii. Równocześnie zdajemy sobie sprawę z tego, że w przestrzeni życiowej jednostki wciąż pozostają elementy podlegające zmianom, z których każdy może okazać się istotny.

W grze poradnictwa należy wykazać się umiejętnością odpowiedniego doboru słów oraz innymi zdolnościami językowymi, jako że umożliwiają one „wykonywanie zagrań i ruchów”. W trakcie przygotowań do napisania tego rozdziału sprawdziłem, jakie znaczenie słowa *ruch* podaje słownik *Webster's Third New International Dictionary*. Wiele definicji tego wyrazu mnie zaskoczyło. Oto kilka z nich, które mogą znaleźć swoje zastosowanie w grze poradnictwa:

poruszać się naprzód, wypracować coś dzięki uzyskaniu dodatkowych szczegółów, opuścić jedno miejsce i udać się do innego, zmienić pozycję, zachowywać się w określony sposób, podrażniać się do zrobienia czegoś na skutek bodźca, nagłego impulsu lub czyjegoś wpływu, działanie podjęte w celu osiągnięcia danego rezultatu, spowodować u kogoś lub doznać jakiegoś odzucia, pobudzić

Narzędzia do osiągnięcia sukcesu w poradnictwie

Według rosyjskiego psychologa Lwa Wygotskiego³⁵, aby sprawnie przeprowadzić komunikację interpersonalną, ludzie posługują się różnego rodzaju narzędziami: 1) psychologicznymi (symbolicznymi); 2) technicznymi; a także 3) mediatorami (osoba w roli narzędzia). Na swój użytek wszelkie narzędzia ze sfery symboliczno-językowej nazywam *umysłowymi*. W nurcie socjodynamicznym wszystkie narzędzia opracowane przez człowieka określane są terminem *narzędzia kulturowe*. Obejmują one zarówno narzędzia techniczne, jak i narzędzia umysłu.

Pojęcie *narzędzia techniczne* odnosi się do obiektów niesymbolicznych, takich jak komputer, krzesło, silnik, ołówek, kubek, radio i tak dalej. Niejednokrotnie są one bardzo złożone i składają się z wielu elementów technicznych tworzących większą całość. Wszystkie zostały jednak wynalezione przez człowieka, a zatem pozostają pewnym dziedzictwem kulturowym.

Narzędzia *umysłowe* (u Wygotskiego: „psychologiczne”) mają charakter symboliczny, stąd wszelkie zjawiska językowe – pojedyncze dźwięki, litery, całe wyrazy i zdania oraz te bardziej rozbudowane formy: opowiadania, teksty, wykresy, mapy, partytury, dramaty i utwory literackie – zaliczane są do tej kategorii. Są one wynikiem działalności człowieka, tak więc należą również do dorobku kulturowego.

Wszystko to może się wydawać oczywiste, jednak zauważyłem, że większość ludzi, w tym wielu doradców, nie dostrzega, jak duże znaczenie ma postrzeganie słów jako konkretnych narzędzi. Ludzie używają słów, aby osiągnąć pożądany efekt. Na przykład proste zdanie: „Proszę wstać” jest środkiem do nakłonienia drugiej osoby, by się podniosła. W swojej codziennej pracy doradcy często używają narzędzi technicznych oraz znaków symbolicznych.

Narzędzia techniczne, jak na przykład komputery, telefony, ołówki, kartki papieru, krzesła, dyktafony, są niezbędne w pracy współczesnego doradcy, jednak w większym zakresie posługuje się on psychologicznymi narzędziami umysłu: słowami, zdaniami, pojęciami, metaforami, historiami, intonacją głosu, tekstami, obrazami, wykresami, mapami czy modelami. W języku socjodynamicznym znaczenie terminu *narzędzia* opiera się na następujących założeniach:

- Wszystkie narzędzia (zarówno techniczne, jak i umysłowe) zostały wynalezione przez człowieka.
- Ludzie używają narzędzi umysłowych w celu opisywania oraz redefiniowania samego siebie, swych relacji interpersonalnych, działalności i społeczeństwa.
- Ludzie wykorzystują narzędzia, dążąc do uzyskania pożądanego rezultatu – pełnią one określoną funkcję lub wiele funkcji.

Pojęcie *narzędzia* stosuje się w celu częściowego zastąpienia terminu *metoda psychologiczna*.

Ruchy/zagrania i narzędzia jako elementy strategii

Na skuteczność każdego ruchu/zagrania i użytego narzędzia wpływają różnorodne czynniki dotyczące zarówno udzielającego, jak i szukającego pomocy, w szczególności: ich kompetencje, doświadczenie, etap gry, potrzeby graczy i ich zaangażowanie, świadomość możliwych ruchów oraz indywidualne oczekiwania. Wykorzystywania konkretnych ruchów i narzędzi można się nauczyć. Służą one określonym celom. Z tego powodu warto zadać następujące pytanie: „Co chcę osiągnąć poprzez dany ruch/narzędzie?”.

W dalszej części rozdziału przedstawię podstawowe strategie pomocy, z których każda składa się z różnych narzędzi i ruchów (sposobów działania). Z pewnością zapoznanie się z jednym rozdziałem książki nie uczyni z nikogo doradcy, niemniej lektura tego rozdziału ma na celu umożliwienie czytelnikowi zrozumienia, czym jest poradnictwo socjodynamiczne.

Poradnictwo socjodynamiczne nie opiera się na określonej liczbie kroków czy elementów; spontaniczność i kreatywność stanowią tu ważną zasadę. Doradca powinien być w każdej sytuacji gotowy do opracowania lub zmiany wybranej strategii oraz wykorzystania różnych narzędzi i podejmowania wielorakich działań (ruchów) w zależności od przebiegu sesji poradniczej. Obrana strategia ma pomóc w prowadzeniu sesji, a także przyczynić się do pobudzenia kreatywności i pomysłowości doradcy, jednak nie może przybrać formy gotowych zaleceń lub schematów.

Podejście zakładające stosowanie „strategii opartych na sugestii”, wspierających improwizację i spontaniczność zamiast wskazywania szablonowych rozwiązań prowadzących do uprzedmiotowienia zachowania, posiada dwa wyznaczniki: 1) każda jednostka ma prawo do autokreacji; 2) każda forma pomocy, w tym poradnictwo, jest określona kulturowo. Wyśiłek zmierzający do udzielenia pomocy może być uzasadniony w jednym obszarze kulturowym, jednak w innym – już nie. Tym samym, doradca zawsze powinien mieć na uwadze kontekst kulturowy, w jakim się porusza.

W dalszej kolejności omówię dwanaście następujących strategii poradnictwa socjodynamicznego:

1. ogólna strategia poradnictwa socjodynamicznego;
2. dialogiczne słuchanie;
3. świadome rozwiązywanie problemów;
4. mądra rozmowa (ang. *intelligent conversation*);
5. wizualizacja i mapowanie przestrzeni życia (ang. *life-space mapping*);
6. współkonstruowanie osobistych projektów;
7. ukierunkowane współuczestnictwo;
8. budowanie przyszłości;
9. autokreacja (ang. *self-authoring*);
10. styl „brikolera”;
11. empatyczne zestrojenie;
12. poradnictwo grupowe i inne formy wsparcia społecznego.

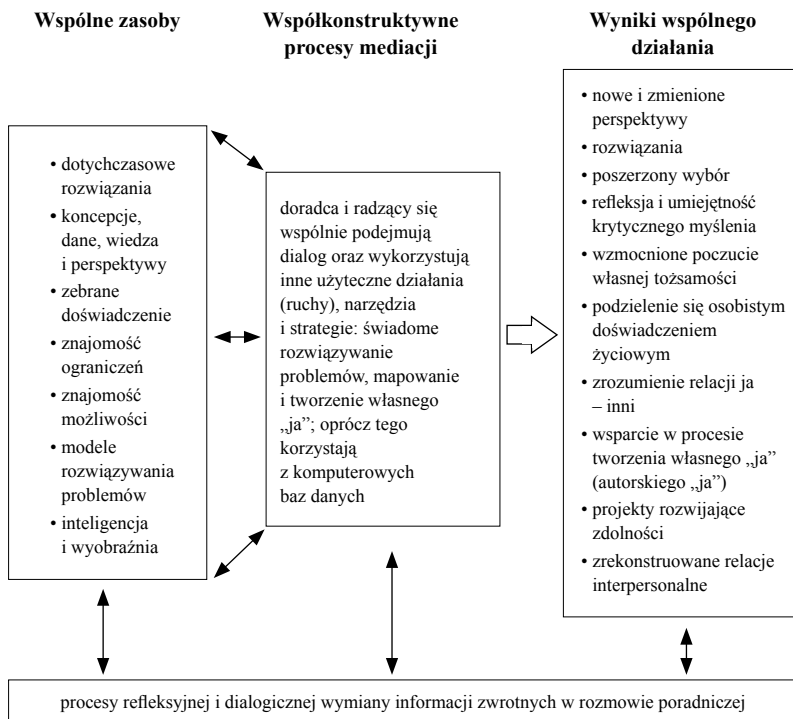
Ogólna strategia poradnictwa socjodynamicznego

Strategia ta zawiera cztery komponenty:

1. Życie społeczne wiąże się zarówno z wieloma ograniczeniami, jak i możliwościami.
2. Jednostka dokonuje autokreacji, a także jest współkreowana poprzez interakcje oraz warunki otoczenia.
3. Większość rozwiązań ma charakter tymczasowy – są współkonstruowane oraz okazują się korzystne dla jednostki tylko przy wykorzystaniu jej potencjału i możliwości.

Rozwiązania wypracowane w oparciu o doświadczenie, zebrane informacje i konwersację umożliwiają radzącemu się konstruowanie i korygowanie przyjętej perspektywy celem wykształcenia nowego i efektywnego mechanizmu działania.

Rysunek 1. *Ogólna strategia poradnictwa socjodynamicznego: współkonstruktywny proces twórczy*



Przedstawiona strategia ogólna (rysunek 1.) stanowi proponowany wzór przebiegu procesu poradniczego, powinna być jednak na bieżąco modyfikowana, tak by zaspokoić jednostkowe wymagania związane z problemami i sytuacją życiową osoby potrzebującej wsparcia. Zakłada się, że poradnictwo okazuje się najbardziej skuteczne wtedy, gdy odpowiada możliwościom zarówno doradcy, jak i radzącego się, pozwalając na podjęcie wspólnego wysiłku dla wypracowania użytecznych rozwiązań mających osobiste znaczenie dla osoby zwracającej się o pomoc.

Dialogiczne słuchanie

Rysunek 2. Strategia pomagania umożliwiająca wykorzystanie innych strategii



Przymus codziennego słuchania i reagowania na znaczenia stanowi przejaw posłuszeństwa. Pojęcie posłuszeństwa jest znacznie bardziej wyczerpujące niż jego wąskie rozumienie zawarte w słowach „rób to, co ci każą”. Posłuszeństwo w pełni oznacza zestrojenie swojego serca z prostym przekazem ukrytym w zawilościach danej sytuacji.

David Steindl-Rast³⁶

Zdradzone słuchanie

Jednak najbardziej nie znoszę siebie wtedy, gdy naprawdę nie dotrąca do mnie to, co mówi do mnie mój rozmówca, ponieważ jestem święcie przekonany o tym, że wiem, co zamierza powiedzieć, więc wcale go nie słucham. Dopiero później zdaję sobie sprawę z tego, że dotarło do mnie tylko to, co sam zdecydowałem, że chcę usłyszeć. Jednak tak naprawdę wcale go nie słuchałem. Jeszcze gorzej jest wtedy, gdy nie słucham drugiej osoby, bo boję się, że pod wpływem

jej słów mógłbym zmienić swoje poglądy lub zachowanie. Najbardziej nie cierpię sytuacji, kiedy łapię się na tym, że próbuję tak zmienić słowa rozmówcy, by dotarło do mnie tylko to, co sam chciałbym usłyszeć; nie zwracam już wtedy uwagi na nic innego.

Carl Rogers³⁷

Najbardziej skutecznym narzędziem, jakim może posłużyć się doradca, jest umiejętność dokładnego wsłuchiwania się – w pełnym skupieniu i z głębokim pragnieniem odczytania znaczeń przekazywanych przez drugą osobę. Cały proces pomagania opiera się na wykorzystaniu w poradnictwie metod, w których rzeczywiste słuchanie stanowi niezbędną umiejętność komunikacji interpersonalnej.

Ten pożądany w poradnictwie rodzaj słuchania opisywany jest w różny sposób, ale najczęściej określa się go terminem *aktywne słuchanie* oraz *empatyczne słuchanie*³⁸. Najbardziej zalecaną formą komunikacji w przypadku poradnictwa socjodynamicznego jest *komunikacja dialogiczna*, stąd mówi się także o *dialogicznym słuchaniu*.

Proces dialogicznego słuchania łączy w sobie odczucia słuchającego, charakter relacji nawiązanej pomiędzy słuchaczem a rozmówcą oraz całościowy proces transformatywnego uczenia się, którego częścią jest samo słuchanie stanowiące zarazem czynnik niezbędny do jego zaistnienia. Wszystkie te elementy można określić jako:

- wewnętrzny spokój;
- harmonijne relacje społeczne;
- transformatywne uczenie się.

Wewnętrzny spokój

Jedną z największych przeszkód w słuchaniu jest rozproszony lub pogrążony w sprzecznościach i niespokojny stan umysłu słuchającego. Z pewnością wyciszenie umysłu i zwrócenie się ku wnętrzu nie jest zadaniem łatwym. Aby to osiągnąć, należy, przynajmniej na chwilę, odsunąć od siebie natłok myśli oraz wszelkie przekonania na temat tego, co powinno być powiedziane lub usłyszane, a także wszystkie obawy i przewidywania

związane z brakiem czasu, napiętym harmonogramem czy powinnością realizacji terminowego zadania – krótko mówiąc, cały niepokój wywołany presją czasu narzuconą przez innych, obowiązki zawodowe lub przymus wewnętrzny.

Pisarze zen, jednego z buddyjskich nurtów, wspominają czasami o tak zwanym „małpim rozumie” – pojmowanym jako chaotyczny i nieuporządkowany stan umysłu, który, rozgorączkowany i roztargniony, błąka się tam, gdzie chce. Zachowuje się wtedy jak uwiązane zwierzę rzucające się to w jedną, to w drugą stronę, co jednak do donikąd go nie doprowadza.

W pracach Martina Bubera możemy znaleźć odwołanie do tego, co nazywa on „uobecnieniem”. Prawdziwe spotkanie z drugim człowiekiem nie odbywa się na poziomie abstrakcyjnym ani w aurze tajemniczości, lecz dokonuje się jako fizyczna obecność. Nasze uobecnienie wobec drugiego człowieka zachodzi za sprawą działań podejmowanych przez nasze fizyczne ciało, a szczególną rolę odgrywa tutaj nasza „ludzka twarz”. Uobecnić się względem drugiego to znaczy zatrzymać się w teraźniejszym doświadczaniu drugiego człowieka, co pociąga za sobą przeniesienie uwagi z wydarzeń przeszłych bądź przyszłych i całkowite zwrócenie się ku osobie w postawie łagodnej otwartości. Wiąże się to również z zaniechaniem na czas spotkania realizacji osobowych pragnień, tak aby móc całkowicie swobodnie rozpoznawać i reagować na ujawnione potrzeby drugiej strony oraz przebieg wzajemnej relacji.

Co właściwie oznacza „zachowanie spokoju umysłu”? Ów stan przypomina przebywanie w świątyni, w której każdy wydany odgłos dociera do naszej świadomości, a dźwięk wypowiedzanych słów przypomina czyście brzmienie kościelnego dzwonu. Do naszych uszu dobiega ton czyjegós głosu oraz wypowiedane słowa. Odbieramy je dokładnie takimi, jakimi są, nie zastanawiając się uprzednio, jak będą brzmiały. Stan wewnętrzny spokoju ma charakter wielowymiarowy; cechuje się:

- otwartością (słowa innych uważane są za bogate źródło znaczeń);
- łagodnością (głęboka studnia ciszy);
- skupieniem (serce, umysł i dusza skierowane są na drugiego człowieka);

- szacunkiem (pozostawanie w zgodzie z samym sobą, mimo oczekiwań lub sugestii innych);
- cierpliwością (na wszystko jest odpowiedni czas i miejsce);
- wycofaniem (przestrzeń, którą dzielę z drugim człowiekiem, zarezerwowana jest tylko dla *niego*, moje ego pozostaje pod kontrolą);
- samoświadomością (każde spostrzeżenie wywołuje konkretny nastrój, mój własny stan emocjonalny determinuje moją zdolność słuchania);
- wdzięcznością (słuchając innych, uczymy się od nich, co prowadzi do postawy wdzięczności).

Odnalezienie wewnętrznego spokoju jest osiągnięciem zarówno duchowym, jak i psychicznym. Procesy psychologiczne i filozoficzne przemyślenia mogą ułatwić wypracowanie tego stanu. Oto przykłady najbardziej użytecznych procesów psychologicznych:

- Przeanalizuj swoje dotychczasowe doświadczenia związane z poradnictwem i spróbuj ocenić, co można uznać w nich za ważne, a co nie; zastanów się także, jak twój stan umysłu wpływa na zdolność słuchania.
- Doskonałym ćwiczeniem wprowadzającym do dialogicznego słuchania jest przyjęcie postawy siedzącej lub spokojne przechadzanie się i pozwolenie na swobodny przepływ myśli, bez poświęcania uwagi niczemu konkretnemu. *Spróbuj „dać się ponieść” i pozwól umysłowi podążać w obranym przez niego kierunku.* Dobrym pomysłem jest zapisywanie pojawiających się myśli, pomysłów lub nowych rozwiązań nasuwających się w trakcie swobodnego przepływu myśli. Wyzbycie się świadomej kontroli poznawczej oraz śledzenie strumienia myśli zapewnia dobre przygotowanie do dialogicznego słuchania. Umysł ludzki jest systemem samoorganizującym się, my zaś musimy w pewnym sensie nauczyć się nie przeszkadzać mu w zdrowym i twórczym funkcjonowaniu.
- Innym sposobem oczyszczenia umysłu z wszystkiego, co nas rozprasza, jest *wyciszenie się oraz miarowe oddychanie przez około*

minutę lub dwie przed przystąpieniem do następnego zadania lub nowego działania. Nie myśl wtedy o niczym, po prostu usiądź i wsłuchaj się w siebie. Nie próbuj skierować swojej świadomości na nic szczególnego. Upewnij się, że w twoim umyśle nie pozostały żadne ślady poprzedniego doświadczenia (na przykład z ostatniej sesji poradniczej). Niezwykle ważne jest to, aby do każdego nowego zadania przystępować z zachowaniem jasności umysłu oraz nie dopuścić, by jakiegokolwiek zmartwienia z przeszłości miały wpływ na przyszłe doświadczenia. Staraj się podejmować każde kolejne działanie tak, jakby było ono dla ciebie całkiem nowe, jakbyś wykonywał je po raz pierwszy.

- Daj się poprowadzić swojemu *osobistemu poczuciu czasu* i nie pozwól na to, abyś stał się niewolnikiem czasu zegarowego. Staraj się znaleźć sposób na odzyskanie chociaż części osobistej wolności związanej ze sprawowaniem kontroli nad poczuciem upływu czasu, zwłaszcza jeśli uległeś już presji zegarków i kalendarza. Bez wątplenia doradca świadczący pomoc we własnym gabinecie lub z ramienia instytucji musi brać pod uwagę ograniczenia czasowe dotyczące poszczególnych zadań. Jest to dość niefortunne, jako że ograniczenia te rzadko odpowiadają rzeczywistym potrzebom, choć oczywiście tak czy inaczej nie mogą im odpowiadać w sposób absolutny.

Jednak nawet w przypadku ograniczeń czasowych nadal możliwe jest rozwinięcie w sobie umiejętności myślenia i poruszania się w ramach czasu osobistego, to znaczy czasu doświadczanego przez jednostkę w sposób subiektywny (często spotykamy się z określeniami tego rodzaju: czas jeszcze nie nadszedł, brakuje mi czasu, czas biegnie powoli/szybko, straciłem poczucie czasu, czas mi się dłuży, czas mija błyskawicznie, to jest ponadczasowe i tak dalej). Uleganie presji czasu zegarowego to jak pogodzenie się z nieustannym brakiem koncentracji oraz odczuwaniem chronicznego stresu i niepokoju wynikającego z poczucia niespełnienia oczekiwań i braku osobistej kontroli.

Kluczem do wypracowania poczucia czasu podlegającego osobistej kontroli jest przeorganizowanie codziennej działalności w taki sposób, by wyeliminować nadmierne oczekiwania oraz nauczyć się wykonywania poszczególnych zadań w odpowiedniej kolejności. W wyniku tego możliwe staje się podejmowanie każdego działania z zachowaniem jasnego umysłu zdolnego do zachowania potrzebnej koncentracji. W filozofii zen takie postępowanie określa się często jako „skupienie umysłu na jednym punkcie”, co daje możliwość głębokiego i przejrzystego wsłuchiwania się.

Aby pogłębić umiejętność wnikliwego słuchania, należy nauczyć się żyć w sposób świadomy, szczególną uwagę zaś poświęcić swojemu ciału i umysłowi. Oznacza to troskę o należyty wypoczynek, właściwe odżywianie się, aktywność fizyczną, powstrzymanie się od przyjmowania szkodliwych substancji. Istotne jest również zapewnienie swojemu umysłowi stawy duchowej, która może przybrać postać zgodną z bardziej tradycyjnymi wzorami, poczynając od modlitwy, medytacji, jogi, inspirującej lektury, aż po obcowanie z naturą, udział w wydarzeniach kulturalnych lub uprawianie rękodzieła, spędzanie czasu w odosobnieniu, zaangażowanie się w twórczą działalność wraz z przyjaciółmi lub samodzielnie, pomoc innym oraz inne pożyteczne formy aktywności.

Kierkegaard już wiele lat temu zwrócił uwagę na to, że „słuch jest najbardziej duchowym ze zmysłów”. Doskonaleniu umiejętności słuchania sprzyja prowadzenie życia cechującego się troską i pełną wartością duchowych. Życie jednostki przypomina ogród: „Co zasiejesz, to i żąć będziesz”. Zasiewanie ziaren „wewnętrzznego spokoju” to proces trwający przez całe życie, a przy tym może on odbywać się każdego dnia. Pielęgnowanie spokoju umysłu stanowi przykład tego, czym faktycznie jest „samostanowienie”.

Narzędzia umysłu wspomagające proces słuchania

Do tej pory wspominałem przede wszystkim o spokoju wewnętrznym oraz o nastawieniu koniecznym do dialogicznego słuchania. W tym

podrozdziale skupię się na narzędziach umysłu (o charakterze językowym) wykorzystywanych w procesie słuchania, których zastosowanie zapewnia pozytywne rezultaty. Istnieje wiele narzędzi językowych wspomagających uważne słuchanie, na przykład:

1. *Powtórzenie własnymi słowami tego, co zostało usłyszane*

Jednym z narzędzi, jakim może posłużyć się doradca w trakcie rozmowy poradniczej w celu upewnienia się, że właściwie odebrał znaczenie wypowiedzi rozmówcy, jest sparafrazowanie jego słów. Może ono przybrać formę krótkich fraz lub pełnego zdania, a czasami również – obszerniejszego streszczenia tego, co zostało powiedziane. Dobry słuchacz potrafi niejednokrotnie przy użyciu jednego słowa-klucza uchwycić właściwe znaczenie i intencję rozmówcy.

Radzący się: „Próbowałem przekonać moją mamę, żeby zastanowiła się nad zamieszkaniem w domu opieki. Ostatnio często się przewraca i boję się, że kiedyś upadnie i nie zdoła wstać o własnych siłach. Może tam po prostu leżeć i umrzeć. Ale ona nie chce o tym słyszeć”.

Doradca: „Martwi się pan, że któregoś dnia pana mama upadnie i nie da rady samodzielnie się podnieść ani sprowadzić pomocy, jednak ona nie chce pana słuchać”.

Doradca 2: „Musi pana ogromnie martwić to, że pana mama może któregoś dnia się przewrócić i nie będzie w stanie wezwać pomocy, a mimo to ona nie chce nawet słyszeć o przeniesieniu się do domu opieki”.

Powtórzenie wypowiedzi powinno być krótkie i brzmieć w naturalny sposób, precyzyjnie oddawać znaczenie tego, co powiedział radzący się, oraz zawierać raczej *opis* sytuacji aniżeli interpretację.

2. *Posługiwanie się sugestywnymi obrazami*

Ważne, aby podczas parafrazowania wypowiedzi osoby radzącej się używać konkretnych przykładów, a także metafor, na przykład:

„Czuje się pan przyparty do muru.”

„Widzę, że jest pan gotowy na ciężką przeprawę.”

„Znalezienie tej pracy to było jak wygrana na loterii.”

Dla wielu osób takie sugestywne wyrażenia, tak często używane przecież w mowie potocznej, o wiele lepiej przekazują sens wypowiedzi niż słownictwo techniczne lub specjalistyczne czy też pojęcia abstrakcyjne.

3. Pytania o wyjaśnienie

Dialogiczne słuchanie ułatwiają pytania mające na celu wyjaśnienie i doprecyzowanie znaczenia wypowiedzi radzącego się. Pytający musi powstrzymać się od zadawania pytań naprowadzających lub zawierających jego własne domysły i przypuszczenia. Przykładowe pytania klaryfikujące to:

„Co ma pan na myśli?”

„Jak inaczej mógłby pan to wyrazić?”

„Czy mógłby pan podać jakiś przykład?”

„Na czym to polega?”

„Gdzie się to wydarzyło?”

4. Pytania o opis – nie o interpretację

Osoba radząca się może nieraz w swej wypowiedzi błędnie utożsamiać to, czego rzeczywiście doświadczyła, z jej własną oceną lub interpretacją wydarzeń, przykładowo:

„Kiedy wracałem do domu samochodem, cały czas zamartwiałem się moją rozmową o pracę. *Wydaje mi się, że mam niską samoocenę.*”

Pierwsze zdanie stanowi opis wydarzenia. Drugie („Wydaje mi się, że mam niską samoocenę.”) to oparta na przypuszczeniach interpretacja tego wydarzenia.

Podczas gdy dopuszcza się formułowanie teorii na temat przyczyn danego zdarzenia, ważniejsze jest to, by zachęcić rozmówcę do podania dokładnego opisu oraz ponownego określenia zaistniałej sytuacji. Strategia ta wiąże się z teorią dramatystyczną Burke’a⁴⁰ zorientowaną na analizę rzeczywistych zdarzeń. Wymienia on pięć kategorii – działanie, podmiot działania, użyte środki, sceneria, cel działania – umożliwiających, jego zdaniem, dokonanie analizy praktycznie każdej sytuacji, co do której istnieje wątpliwość co do rodzaju podejmowanych działań i ich przyczyn.

W celu rozwiązania problemu wykorzystuje się zestaw pięciu pytań, a następnie uważnie analizuje uzyskane odpowiedzi:

Działanie: z jakiego rodzaju działaniem mamy do czynienia? (Odpowiedź na to pytanie powinna zawierać dokładny opis sytuacji, a nie spekulacje co do jej możliwych przyczyn)

Pytanie podstawowe: Co się dzieje?

Podmiot działania: kto jest sprawcą działania?

Pytanie podstawowe: Kto? Co robi?

Użyte środki: w jaki sposób podejmowane jest działanie?

Pytanie podstawowe: Jak?

Sceneria: w jakim miejscu podejmowane są działania i w jakich okolicznościach?

Pytanie podstawowe: Gdzie? Jakie są okoliczności?

Cel: jaki cel ma zostać osiągnięty? (Odpowiedź na to pytanie może zawierać zarówno przypuszczenia, jak i dokładny opis.)

Pytanie podstawowe: Dlaczego?

Burke utrzymuje, że możliwe jest uzyskanie odpowiedzi na wszystkie pięć pytań, zwłaszcza gdy ważną rolę odgrywają motywy działania. Analiza pentadyczna była od wieków wykorzystywana do uzyskiwania opisu zdarzeń w taki sposób, by cel działania i/lub rodzaj omawianego zdarzenia mogły zostać sformułowane przy minimalnym wpływie osób dokonujących interpretacji.

5. Pytania generujące znaczenia

Do tworzenia i odczytywania znaczeń dochodzi tylko w warunkach twórczej, produktywnej rozmowy. W trakcie konwersacji możemy usprawnić proces nadawania znaczeń poprzez zadawanie określonych pytań i jedno-

czesne powstrzymanie się od zadawania pytań innego rodzaju. Najbardziej odpowiednie będą pytania odnoszące się do samego znaczenia, a nie jego wyjaśnień, a więc:

„Co to dla pana oznacza?” zamiast „Dlaczego jest to dla pana ważne?”

„Jak to się dzieje?” zamiast „Dlaczego to się dzieje?”

„Co uważa pan za najważniejsze w swojej relacji z kolegami z pracy?”

„Co odróżnia to wydarzenie od tego z zeszłego tygodnia?”

Pytania generujące znaczenia oraz wywołujące opisy sytuacji często są do siebie dość zbliżone.

6. *Samoobserwacja i kontrola osobistych reakcji*

W trakcie rozmowy poradniczej doradca często spotyka się z wypowiedziami silnie nacechowanymi emocjonalnie – pełnymi przygnębienia, cierpienia, gniewu, wrogości, smutku i zagubienia – przez co może nie w pełni zdawać sobie sprawę z własnych odczuć spowodowanych słowami osoby poszukującej pomocy. W przypadku wrogiego nastawienia, u terapeuty może pojawić się uczucie strachu; natomiast cierpienie i smutek radzącego się nieraz wywołują współczucie. Reakcje tego typu mogą niekorzystnie wpłynąć na zdolność słuchania doradcy oraz przesłonić mu faktyczne znaczenie słów osoby szukającej wsparcia, na przykład wysłuchanie przygnębiającej historii może skutkować utożsamieniem się doradcy ze stanem radzącego się.

Nie oznacza to oczywiście, że doradca powinien cechować się brakiem uczuć. Niemniej, musi być świadomy swojego stanu emocjonalnego oraz zachować odpowiedni dystans wobec radzącego się, co umożliwi udzielenie mu stosownej pomocy. Uważam, że możliwe jest okazanie osobie szukającej wsparcia zrozumienia dla jej uczuć, ich przyczyn oraz trudności wynikających z ich doświadczenia, przy jednoczesnym zdystansowaniu się od wyrażanego przez nią uczucia smutku i przygnębienia. Sądzę, że rozwinięcie w sobie umiejętności zachowania wewnętrznego obiektywizmu oraz postawy otwartości na wszystko, co osoba poszukująca pomocy ma do powiedzenia, jest kwestią odpowiedniej pracy.

To, co nazywamy „wypaleniem zawodowym”, w znacznej mierze wynika z braku samoobserwacji i niezachowania właściwego dystansu w relacji terapeutycznej.

Prowadzenie samoobserwacji okazuje się istotne w trakcie monitorowania przebiegu komunikacji oraz tego, jakie role odgrywają w niej obie strony, o czym będzie mowa przy omawianiu kolejnych dwóch rodzajów narzędzi. Umiejętność tę można rozwijać tylko poprzez podejmowanie przez osobę zainteresowaną świadomej pracy nad sobą, co jest zadaniem na całe życie. Jakiegokolwiek braki w zakresie samoobserwacji prawie zawsze stają się przyczyną niezadowalającego poziomu słuchania.

7. Naprzemiennosc ról w komunikacji

Komunikacja interpersonalna to dialog prowadzony między zaangażowanymi stronami, w którym dochodzi do wymiany dwóch elementów: mówienia i słuchania. Podczas zwykłej rozmowy jej uczestnicy mogą nawet nie zdawać sobie sprawy z zachodzącego procesu, często przerywając wypowiedź rozmówcy, mówiąc zbyt długo, nie przywiązując wagi do należytego słuchania i ledwie podtrzymując rozmowę.

W trakcie rozmowy poradniczej odpowiedzialność za właściwe przejmowanie ról spoczywa na doradcy (pełniącego rolę przewodnika w procesie komunikacji). Wiąże się to z umiejętnym powstrzymywaniem się od przerywania wypowiedzi osoby radzącej się, zachęcaniem go zarówno do słuchania, jak i nieskrępowanego mówienia, oraz przesyłaniem informacji zwrotnych celem podtrzymania kontaktu. Większość terapeutów, którzy dopiero rozpoczynają swoją pracę, poświęca na mówienie znacznie więcej czasu, niż jest to wskazane.

Z reguły przyjmuje się, że doradca powinien przeznaczyć na mówienie około trzydzieści procent czasu spotkania, natomiast resztę – na słuchanie. Nie ulega jednak wątpliwości, że wiele czynników może mieć wpływ na zmianę tych proporcji: umiejętności, gotowość radzącego się do wyrażenia siebie, różnice kulturowe, poczucie bezpieczeństwa i tak dalej.

8. Zapowiedź zmiany tematu

Wielokrotnie codzienna rozmowa przypomina grę w ping-ponga. Rozmówcy nie słuchają dokładnie tego, co mówi druga strona, przechodząc od jednego tematu do drugiego, co uniemożliwia ciągłość wypowiedzi. Innym razem dyskutujący wydają się rywalizować z sobą w poruszaniu coraz to nowych kwestii.

Zdarza się również, że jedna osoba próbuje decydować o tym, czego ma dotyczyć rozmowa, na przykład poprzez nieustanne odwoływanie się do preferowanego tematu, przerywanie wypowiedzi drugiej osoby czy wygłaszanie długich monologów „zamykających drzwi” do dalszej rozmowy.

Stworzenie warunków do przeprowadzenia bardziej celowej i świadomej rozmowy leży w gestii terapeuty. Jednym ze sposobów, aby to osiągnąć, jest baczne obserwowanie przebiegu konwersacji, tak aby przed przystąpieniem do kolejnego tematu upewnić się, że rozmówca nie ma już nic więcej do dodania. Taki rodzaj świadomości, nazywany metakomunikacją, cechuje dobrego rozmówcę. Dla przykładu, w momencie gdy jedno zagadnienie zostało już omówione, doradca może, w ramach wprowadzenia do następnego tematu, posłużyć się następującymi słowami:

„Opowiadałeś mi kiedyś o swoim nauczycielu ze szkoły. Chciałbym teraz zmienić temat i porozmawiać o tym, jak wyglądają wasze relacje poza szkołą. *Zgadzasz się?*”

Jeśli radzący się jest gotowy na zmianę tematu, a poza tym wyczerpał już swoją wypowiedź, terapeuta ma prawo przystąpić do omawiania kolejnego wątku. Poinformowanie rozmówcy o chęci zmiany tematu może z początku wydawać się nieco sztuczne, jednak po zapoznaniu się z powyższą metodą takie postępowanie przychodzi zupełnie naturalnie.

9. Zorientowanie na sposób doświadczania

Postępowanie w ramach poradnictwa socjodynamicznego ukierunkowane jest na ustalenie, wyjaśnienie, opisanie i zrozumienie sposobu doświadczania konkretnych problemów, z którymi zgłasza się radzący. Oznacza

to, że doradca powinien tak prowadzić rozmowę poradniczą, aby uzyskać odpowiedzi na następujące pytania:

- Co się wydarzyło?
- Co sądzi pan o swojej obecnej sytuacji?
- Co pan czuje w kontekście tego, co się wydarzyło?
- Co zamierza pan teraz zrobić?
- Co jest dla pana najważniejsze w tym, co się wydarzyło?

Doradca powinien dążyć przede wszystkim do uzyskania dokładnego opisu *doświadczeń, konkretnych wydarzeń, podjętych działań oraz spostrzeżeń*, unikając przy tym odwoływania się do ewentualnych przyczyn, motywacji, domysłów lub teorii na temat tego, co się wydarzyło i dlaczego. Jakiegokolwiek wyjaśnienia lub interpretacje mogą okazać się uzasadnione i użyteczne tylko po wcześniejszym uzyskaniu przejrzystego opisu wydarzeń.

Niekiedy to właśnie czytelność obrazu wyłaniającego się w trakcie rozmowy wskazuje na właściwe rozwiązanie, a sam problem znika, kiedy tylko nabierze bardziej rzeczywistego kształtu. Jednocześnie odpowiednia interpretacja (teoria) może istotnie okazać się w pełni użyteczna, jednak dopiero po dotarciu do istoty sprawy.

10. *Odczytywanie informacji na dwóch poziomach*

Każdy komunikat przekazywany podczas rozmowy niesie z sobą dwa rodzaje znaczeń:

1. zawartość informacyjną: każdy przekaz interpersonalny zawiera określoną informację, którą chce przekazać nadawca;
2. znaczenie relacyjne: każdy komunikat niesie z sobą znaczenie relacyjne.

Istnieje bardzo trafne powiedzenie: „Nie jest ważne tylko to, *co* się mówi, ale również to, *jak* się mówi”. Rozważmy prosty przykład: „Zamknij drzwi”. Zawartość informacyjna jest raczej zrozumiała. Jednak

wypowiedź ta może nabrać zupełnie innego znaczenia, w zależności od tonu głosu czy zmian w formie poszczególnych wyrazów. Może ona wyrażać niezadowolenie z powodu otwartych drzwi. Może też stanowić wskazówkę sugerującą kolejną czynność do wykonania lub pojawić się w sytuacji intymnej, kiedy jeden z partnerów mówi do drugiego: „Zamknij drzwi do sypialni”.

Nierzadko sam ton głosu wydaje się przekazywać komunikat dotyczący pozycji społecznej mówiącego, na przykład: „To ja tu rządzę”. Każdy komunikat odsyła też do pewnych relacyjnych subtelności, takich jak: poczucie niezdecydowania, nieufność, szacunek, troska, obojętność, zainteresowanie, krytyka, aprobatą oraz wiele innych czynników międzyludzkich. Ważną kwestią jest to, że każdy komunikat może zawierać, i zazwyczaj zawiera, dwa rodzaje znaczeń, przy czym znaczenie relacyjne często okazuje się decydujące ze względu na to, że może usprawnić, jak również utrudnić komunikację.

11. *Wartość i znaczenie ciszy*

Wielu terapeutów przyznaje, że zaczynają czuć się nieswojo, kiedy osoba szukająca wsparcia milczy. Aby pozbyć się dyskomfortu, próbują „zapełnić” chwile ciszy wypowiedzianymi przez siebie słowami i pytaniami. Milczenie może jednak wyrażać różne uczucia – od wrogości, po uznanie. Natomiast w przypadku rozmowy poradniczej możemy przyjąć, że istnieją dwa podstawowe powody, dla których radzący się nie podejmuje chwilowo konwersacji. Po pierwsze, może nie wiedzieć, *co* dokładnie ma powiedzieć lub *jak* to zrobić. Z drugiej strony cisza może oznaczać, że radzący się nie czuje się wystarczająco bezpiecznie lub uważa, że nie należy dzielić się swoimi przemyśleniami i uczuciami.

Wprawdzie nie ma żadnej niezawodnej metody na to, jak powinien zareagować doradca w takiej sytuacji, pewne strategie mogą jednak okazać się pomocne. Przykładowo, w przypadku gdy milczenie radzącego się wynika raczej z niepewności co do tego, jak sformułować swoją wypowiedź, a nie na przykład ze strachu, doradca powinien pamiętać o następujących zasadach:

- Często milczenie świadczy o tym, że osoba szukająca pomocy przed udzieleniem odpowiedzi stara się najpierw przemyśleć, jak powinna zareagować. Do takiej sytuacji dochodzi zwłaszcza gdy między rozmówcami występują różnice kulturowe. Przerwywanie przez doradcę rozważań osoby poszukującej wsparcia poprzez zadawanie pytań lub ponaglanie prowadzi do zakłócenia jej procesu myślowego. Takie zachowanie może także zostać odebrane jako wyraz braku szacunku lub akceptacji dla niej. Zazwyczaj lepszym rozwiązaniem jest zaczekanie, aż będzie ona gotowa do ponownego nawiązania dialogu.
- Cisza może również być sygnałem tego, że radzący się potrzebuje nieco czasu na przeanalizowanie tego, co właśnie zostało powiedziane, oraz zbudowanie w swoich myślach kontekstu wypowiedzi. Innym razem może podejmować próbę poradzenia sobie z niepokojem lub dyskomfortem, jaki budzi w nim omawiany temat. I w tym wypadku lepszym wyjściem będzie pełne akceptacji wstrzymanie się z reakcją, aniżeli przepytywanie lub ponaglanie.
- W sytuacji gdy przyczyna milczenia tkwi w poczuciu braku bezpieczeństwa osoby poszukującej wsparcia, doradca może podjąć pewne kroki w celu zmniejszenia jej niepokojów i obaw.

Poczucie niepewności może pojawić się u osoby szukającej pomocy z powodu:

- miejsca rozmowy niesprzyjającego zachowaniu spokoju i należytej koncentracji;
- poczucia zagrożenia związanego z ujawnieniem lub też nieujawnieniem pewnych informacji;
- braku zrozumienia przez radzącego się istoty poradnictwa;
- braku wyjaśnienia przez terapeutę zasad zachowania pełnej poufności informacji uzyskanych w trakcie rozmowy poradniczej;
- zachowania terapeuty: sprawiającego wrażenie osoby apodyktycznej, narzucającej się lub nadgorliwej; nadawania przez terapeutę zbyt szybkiego tempa rozmowie w stosunku do potrzeb osoby radzącej się.

Z pewnością istnieje także wiele powodów, dla których doradca powinien zwrócić uwagę na chwile milczenia swojego rozmówcy oraz zastanowić się nad ich przyczynami. Niemniej takie postępowanie powinno być taktowne; terapeuta może na przykład użyć następujących słów: „Widzę, że pan milczy. Zastanawiam się, o czym pan myśli”.

Wszelkie sygnały pozajęzykowe towarzyszące chwilom ciszy nie powinny umknąć uwadze terapeuty. Jakiegokolwiek zachowania niewerbalne – wyraz twarzy, zmiana postawy, ruchy dłoni, łzy w oczach, wrogie nastawienie, wzrok wbity w jeden punkt – mogą stanowić komunikat informujący o tym, że radzący się odczuwa potrzebę pełnej szacunku akceptacji lub pomocy w wyrażeniu własnych myśli i uczuć czy też wsparcia w przezwycięzeniu niepokoju i obaw.

12. *Wysłuchiwanie się w różne głosy*

Formowanie się tak zwanego autobiograficznego „ja” ma miejsce, gdy osoba otwiera się na ślady swoich różnych doświadczeń, na przykład ucząc się poprzez doświadczenie, co to znaczy być kobietą lub mężczyzną, księgowym, piekarzem, kierowcą ciężarówki czy artystą. Każdy z poszczególnych śladów doświadczenia stwarza możliwość nowej perspektywy, tak więc dana osoba może wypowiadać się z punktu widzenia męża, kucharza, ogrodnika, poety, piłkarza, handlowca i tak dalej. Wewnętrzne „ja” nie jest więc w pełni jednorodne, ale zawiera w sobie wiele perspektyw. Kiedy jednostka zwraca się o pomoc, doradca powinien najpierw spróbować rozpoznać oraz wywnioskować z jej słów, jaką przyjęła perspektywę (lub punkty zapatrywania się). W jakim położeniu widzi siebie samą osoba zwracająca się po pomoc? Czy postrzega się w roli „szefa”, „osoby bezbronnej”, „dziecka”, „dorosłego”, „oskarżyciela”, „wyrzutka”, czy może jeszcze kogoś innego? Przyjęta przez nią perspektywa w każdym momencie życia determinuje jej sposób interpretacji wydarzeń. Co więcej, zawsze opowiada ona historię konkretnego, określonego „ja”.

13. *Odczytywanie tego, co nie zostało wypowiedziane*

Słuchając drugiego człowieka, musimy pamiętać o tym, że ma on swoją osobistą historię oraz mnóstwo zgromadzonych w pamięci doświadczeń. Oba te elementy są dla doradcy drogowskazami na drodze prowadzącej poprzez czas i różnorodne konteksty, co umożliwi mu dotarcie do światła, w jakim funkcjonuje radzący się.

Na podstawie słów naszego rozmówcy staramy się w jednej chwili uchwycić znaczenie opisywanego przez niego zjawiska. Czasami nie stajemy sobie do większego problemu, co oznacza, że znaczenie wypowiedzi jest dla nas jasne i zrozumiałe, przez co nie zastanawiamy się nad tym, co nie zostało wypowiedziane.

Mimo wszystko warto pamiętać o tym, że dobór słów lub działań użytych w odniesieniu do każdego zjawiska ma charakter arbitralny, a niektóre z nich mogą pozostawać „nieujawnione”. Właściwe znaczenie jakiegokolwiek słowa, pojęcia, doświadczenia lub innego zjawiska może być ukryte⁴¹ na różne sposoby:

- może być *zamaskowane* (gdy nie jest tym, czym się wydaje na pierwszy rzut oka – na przykład śmiech mający wskazywać na poczucie humoru w rzeczywistości jest oznaką zdenerwowania);
- może pozostać *nieodkryte*, co oznacza, że nie zostało ani poznane, ani niepoznane (cokolwiek się pojawia, nie jest uświadomione i pozostaje niezauważone – nie zdajemy sobie sprawy z tego, że nie wiemy);
- może być *pogrzebane* (było znane lub uświadomione, jednak zostało utracone i przykryte przez inne znaczenia).

Pomagający uważnie słuchający wypowiedzi swojego rozmówcy może rozwinąć umiejętność głębszego wsłuchiwanie się tylko dzięki zachowaniu otwartego umysłu gotowego na odczytywanie pojawiających się znaczeń.

Dobry słuchacz pamięta o tym, że słowa osoby poszukującej wsparcia mogą odnosić się tylko do *części* problemu. Przypuszczalnie istnieje jeszcze wiele innych znaczeń, które mogłyby okazać się istotne oraz zostać ujawnione, pozostają jednak ukryte. Niechęć radzącego się do po-

dzielenia się swoimi przemyśleniami i uczuciami może wynikać z wielu czynników, na przykład: ze zdenerwowania, strachu, braku doświadczenia w wyrażaniu siebie, obawy o swoją prywatność, zawodnej pamięć, ostrożności lub niepewności co do rzetelności doradcy.

Pytania zadawane przez doradcę nie powinny być zbyt „nachalne”. Niemniej istotne jest, by zdawał sobie sprawę z tego, że radzący się może pomijać pewne kwestie lub mieć problemy z ich wyrażeniem.

Właściwe znaczenie często pozostaje niezauważone w zupełnie przypadkowy sposób i nie świadczy to o próbie ukrycia go przez osobę radzącą się. Jednak niezależnie od przyczyn, uważny słuchacz zdoła zorientować się i dojrzeć oznaki tego, że istnieje jeszcze jakieś zamaskowane, nieodkryte lub „pogrzebane” znaczenie. Delikatne odwołanie się do tych sygnałów spowoduje pojawienie się dodatkowych szczegółów tworzących pełniejszy kontekst wypowiedzi.

Skuteczną drogą do rozpoznania różnorodnych znaczeń jest zastosowanie metafory. Samo słowo *metafora* oznacza ‘przeniesienie’. Doradca może więc skierować do osoby radzącej się następujące słowa:

„Wysłuchując opowieści o pana problemie, przychodzą mi na myśl puzzle, w których brakuje kilku elementów. Czy panu ta sytuacja również tak się kojarzy?”

Użycie metafory ma na celu nakłonienie osoby poszukującej pomocy do zastanowienia się nad „brakującymi elementami” jej wypowiedzi.

14. *Mapowanie celem zwiększenia efektywności słuchania*

Mapowanie polega na wizualizacji oraz opracowaniu obrazu tego, co jest aktualnie omawiane. Doradca wspólnie z radzącym się tworzą „mapę” problematycznego doświadczenia lub zagadnienia, przy czym proces ten odbywa się równoległe do rozmowy poradniczej. Doradca, jak również osoba poszukująca pomocy, mogą poszerzyć swoje rozumienie problemu dzięki uważnemu wsłuchiwanemu się w słowa wypowiedziane przez radzącego się podczas wizualizacji oraz umiejętnemu

stawianiu pytań, które pozwolą na nakreślenie obszarów i aspektów danego znaczenia na mapie.

15. *Kody kulturowe i słuchanie za pośrednictwem przedmiotu*

Różnice kulturowe mają istotny wpływ na jakość porozumiewania się w trakcie rozmowy poradniczej. Perspektywa socjodynamiczna zakłada, że choć różnice językowe mogą zasadniczo utrudnić komunikację interpersonalną, najważniejszym czynnikiem pozostaje postawa doradcy jako słuchacza, a zwłaszcza jego postawa pełna szacunku, otwartości i zdolności do *przyswojenia zasad oraz kodów kulturowych osoby radzącej się*.

W każdej kulturze obowiązują pewne kody rządzące procesem komunikacji, w szczególności – komunikacji interpersonalnej. W niektórych regionach świata istnieje na przykład zwyczaj uściśnięcia dłoni na powitanie, lecz nie jest tak wszędzie. W cywilizacji zachodniej kontakt wzrokowy stanowi ważny element komunikacji, jednak w innych kulturach jest uważany za przejaw agresji i naruszenia osobistej przestrzeni.

Wszystkie aspekty kontekstu kulturowego, kody i narzędzia kulturowe dotyczące zasad komunikacji, jakie stosowane są przez uczestników rozmowy poradniczej, składają się na treść wypowiedzi radzącego się oraz umiejętności i kompetencje doradcy w zakresie słuchania.

W celu rozwinięcia swojej zdolności słuchania, a także usprawnienia procesu komunikacji między uczestnikami należącymi do różnych kręgów kulturowych, doradca może przyjąć postawę „ucznia” i zacerpnąć niezbędną wiedzę od swojego rozmówcy. Przykładowo, podczas pierwszego spotkania kobiety-doradcy oraz radzącego się będącego arabskim imigrantem, komunikacja może stanowić pewien problem dla obu stron. Odbywana na osobności prywatna rozmowa dwóch nieznanych sobie osób płci przeciwnej nie należy bowiem w kulturze arabskiej do codzienności.

Jedną z najlepszych metod pozyskania wiedzy na temat odmiennych kodów komunikacji interpersonalnej jest zorganizowanie spotkania dla przedstawicieli innych kultur, którzy zdążyli już zapoznać się z uwarunkowaniami kulturowymi doradcy. W trakcie tego spotkania doradca może radzić się swoich rozmówców odnośnie do tego, co wypada, a czego nie

wypada mu robić, a także czego może się spodziewać. Uczenie się od innych zapobiega popełnianiu oczywistych „błędów” ze strony doradcy podejmującego konwersację z imigrantami, uchodźcami oraz innymi osobami reprezentującymi odmienną kulturę.

W niektórych sytuacjach wykorzystanie różnego rodzaju przedmiotów o znaczeniu kulturowym może znacznie usprawnić proces komunikacji, w tym również – jakość słuchania. Pamiętam, jak po raz pierwszy miałem pomóc pewnym greckim imigrantom przystosować się do warunków życia w kraju o obcej im kulturze. Kilku mężczyzn, mówiących po angielsku, w trakcie naszej rozmowy nieustannie obracało między palcami jakieś koraliki. Na początku nie miałem pojęcia, co robią ani dlaczego. W końcu zdecydowałem się zapytać jednego z nich, co oznaczają dla niego te paciorki i co właściwie z nimi robi. Mężczyzna ze śmiechem odpowiedział, że są to paciorki „do modlitwy”. Spytałem więc, czy modli się podczas naszego spotkania. On znów się roześmiał, po czym powiedział: „Nie, one pomagają mi się nie denerwować w trakcie rozmowy”. Następnie zaczęliśmy omawiać poszczególne typy takich koralików, a także to, jakie pełnią funkcje w różnych sytuacjach. Oto przykład komunikacji *za pośrednictwem jakiegoś przedmiotu*. Wiedząc, jakie znaczenie kulturowe przypisywane jest wspomnianym koralikom, byłem w stanie słuchać mojego rozmówcy z innej oraz znacznie szerszej perspektywy.

Oprócz piętnastu przedstawionych narzędzi umysłu wspierających proces słuchania, warunkiem koniecznym jest wybór takiego miejsca spotkania, które będzie sprzyjało zachowaniu odpowiedniej koncentracji. Niezwykle trudno poświęcić należyłą uwagę drugiej osobie, gdy umysł pozostaje rozproszony. Do czynników utrudniających zachowanie skupienia należą: inne osoby przechodzące obok miejsca spotkania lub bezpośrednio przez nie, odgłos dzwoniącego telefonu, komunikaty z urzędzeń głośnomówiących, przerywanie spotkania przez znajomych lub innych pracowników, oślepiające promienie słońca oraz niekomfortowe, niehigieniczne lub nieprzyjemne warunki otoczenia. To, na ile doradca jest w stanie zapewnić swojemu rozmówcy warunki sprzyjające słuchaniu, świadczy o jego szacunku wobec osoby radzącej się.

Harmonijne relacje podstawą w procesie słuchania

Proces komunikacji odbywa się w kontekście relacji interpersonalnej. Służy on nawiązywaniu relacji i, odwrotnie, relacje służą budowaniu porozumienia. *Zharmonizować* to znaczy doprowadzić poszczególne elementy do stanu równowagi względem siebie, w ramach większej całości. Oznacza to również uporządkowanie elementów składowych w sposób umożliwiający ich dopełnianie się. W przypadku relacji interpersonalnej, której przykład stanowią relacja poradnicza czy terapeutyczna, pojęcie harmonii może odnosić się zarówno do stanu psychicznego jednostki – spokojnej i opanowanej – jak i kontaktów międzyludzkich.

Aby proces słuchania mógł przebiegać efektywnie, relacja między rozmówcami powinna być oparta raczej na harmonii, zamiast stanowić dysonans. Rozmówca powinien angażować się bez reszty w proces słuchania, nie poddając się zbyt łatwo jakimkolwiek czynnikom dekoncentrującym.

Czym charakteryzuje się harmonijna relacja poradnicza oraz w jaki sposób może ona wpłynąć na jakość słuchania? Na początku rozmowy poradniczej doradca może w pewnym zakresie zdecydować o tym, w jakim kierunku się ona rozwinie. Kompetentny doradca będzie próbował „przygotować grunt” pod twórczą wymianę zdań oraz konstruktywną analizę problemu poprzez stworzenie atmosfery pełnej harmonii i wsparcia dla osoby zwracającej się po pomoc.

Dobry doradca wie, jak ważne jest znalezienie *wspólnego języka* – nawet z osobami o zupełnie odmiennych cechach osobowościowych. Doradca może także odczuwać konieczność wyjaśnienia swojemu rozmówcy, co jest rzeczywistym celem poradnictwa, jako że wiele osób korzystających po raz pierwszy z takiej pomocy nie wie, na czym ona polega lub rozumie ją w sposób niewłaściwy.

Doświadczony doradca ma także świadomość tego, że często niewskazane jest przechodzenie zbyt szybko do istoty problemu. Na początku pracy w poradnictwie warto stosować zasadę, zgodnie z którą należy „najpierw ustalić opis problemu, a dopiero później jego rozwiązanie”. Dzięki temu może wytworzyć się klimat pełen harmonii i wzajemnych

oddziaływań, stwarzający odpowiedni kontekst dla realizacji celów określonych przez osobę radzącą się.

Oto przykłady narzędzi, jakimi dysponuje doradca celem stworzenia harmonijnego klimatu:

- umiejętność samoobserwacji – sprzyja zachowaniu właściwej koncentracji w trakcie spotkania. Wewnętrzne reakcje doradcy – na przykład uprzedzenia, tendencyjne nastawienie, niepokój, niechęć, współczucie, identyfikacja emocjonalna, zdenerwowanie, rozżalenie – nie powinny mieć wpływu na sposób postrzegania przez niego osoby radzącej się oraz przebieg rozmowy poradniczej. Dzięki świadomości własnego stanu emocjonalnego doradca może pozostać w pełni „obecny” podczas całego spotkania;
- umiejętność rozpoznania poziomu gotowości radzącego się do udziału w rozmowie poradniczej – wiele spotkań kończy się porażką, ponieważ osoba poszukująca pomocy nie czuje się jeszcze przygotowana do podjęcia rozmowy;
- postawa pełna szacunku wobec osoby poszukującej pomocy i jej problemu – stanowi niezbędny warunek efektywności niemal wszystkich etapów poradnictwa;
- zaangażowanie w wartość wspólnego działania;
- otwartość na możliwość uczenia się od osoby poszukującej wsparcia;
- przyjęcie zasady „wielu możliwości”;
- zdolność bycia przewodnikiem w „konstruktywnej teraźniejszości”;
- umiejętność stworzenia bezpiecznych i budzących zaufanie warunków rozmowy sprzyjających transformatywnemu uczeniu się.

Zastosowanie wymienionych narzędzi pozwoli doradcy na pokazanie swej ludzkiej twarzy, która przejawia się wewnętrznym opanowaniem, skupieniem, troską, a także odpowiedzialnością za przyszłość osoby poszukującej wsparcia.

W budowaniu harmonijnej relacji z radzącym się istotne jest, aby również sam doradca stanowił przykład osoby wewnętrznie zrównoważonej. Rozpoczynając rozmowę poradniczą, doradca powinien przede

wszystkim kierować się chęcią niesienia pomocy (niezależnie od początkowej postawy osoby radzącej się oraz jej umiejętności komunikowania się), jak również udzielać niezbędnych wskazówek dotyczących wszelkich działań poradniczych podejmowanych w „konstruktywnej/twórczej teraźniejszości”.

Harmonijna relacja poradnicza powstaje w wyniku zastosowania komunikacji dialogicznej oraz przy uwzględnieniu pochodzenia osoby radzącej się, a zatem przy wzięciu pod uwagę ewentualnych różnic kulturowych. Właściwa harmonia i równowaga pozwalają na przeprowadzenie wartościowej komunikacji interpersonalnej.

Proces transformatywnego uczenia się

Słuchanie dialogiczne stanowi doskonałe narzędzie do stworzenia warunków promujących transformatywne uczenie się. Teoria transformatywna odnosi się do procesu aktywnego przywoływania i reinterpretowania posiadanej wiedzy, tak aby znalazła ona zastosowanie w zupełnie nowym kontekście sytuacyjnym.

Ten rodzaj uczenia się nie polega wyłącznie na przyswajaniu i gromadzeniu wiedzy czy też prostym kojarzeniu z sobą starych i nowych informacji. Podejście to zakłada, że nowe znaczenia, interpretacje i procesy myślowe powstają w wyniku uczenia się przez doświadczenie.

Podczas transformatywnego uczenia się perspektywa jednostki ulega zmianie. Nie oznacza to jednak, że poszukujący wsparcia ma po prostu przystosować się do uczucia lub sytuacji ograniczających jego możliwości życiowe albo też biernie mu się podporządkować. Tak naprawdę nowa perspektywa często okazuje się niezbędna, aby mógł on poczynić postępy i odzyskać kontrolę nad problematycznymi aspektami swojego życia, które do tej pory postrzegał jako przeszkodę nie do pokonania lub które wymuszały postawę biernej akceptacji.

Pamiętam wizytę pewnej młodej kobiety, która zgłosiła się do mnie po poradę, gdyż, jak twierdziła, nie wiedziała, jak powinna się przygotować do znalezienia pracy. W trakcie rozmowy zdałem sobie sprawę, że żyje ona w toksycznym związku. Początkowo opisywała tę sytuację

jako „normalną”. Jej siostra i matka również kiedyś przechodziły to samo. Uważała więc, że „tak właśnie powinno to wyglądać”.

Rozmawialiśmy o jej wcześniejszych doświadczeniach i o tym, co chciałaby w życiu osiągnąć. Poradziłem jej też, by wzięła udział w spotkaniach grupowych dla kobiet doświadczających przemocy odbywających się w Centrum Dla Kobiet. Dołączyła do jednej z grup, a od czasu do czasu przychodziła do mnie. Kiedy poznawała historie innych kobiet opowiadających o tym, jak próbowały radzić sobie z trudnymi relacjami w ich życiu, spojrzała na swoją sytuację inaczej – nie uważała jej już za normalną, ale za nie do zniesienia. Zmiana umożliwiła jej podjęcie działań zmierzających do uwolnienia się z zakłętą kręgą przemocy.

Poprzez przytoczenie tej opowieści pragnę powiedzieć, że pierwszym krokiem było dla mnie uważne przysłuchiwanie się wypowiedziom tej kobiety. Następnie to ona zaczęła poznawać historie innych kobiet znajdujących się w podobnym położeniu. Dowiedziała się też, że są miejsca oferujące wsparcie w dążeniach do poprawy jej sytuacji życiowej. Najważniejszymi elementami procesu jej przemiany było słuchanie – moje słuchanie jej opowieści oraz przysłuchiwanie się przez nią historiom innych kobiet – i poczucie bycia wysłuchaną.

Jedną z właściwości dialogicznego słuchania jest to, że w jego trakcie osoba słuchająca jednocześnie nie pozwala na to, by posiadana przez nią wiedza, powstałe interpretacje i spontaniczne reakcje zablokowały lub zmieniły znaczenie wypowiedzi drugiej osoby. Słuchający próbuje najpierw dokładnie zrozumieć słowa rozmówcy, zanim udzieli głosu swoim własnym odczuciom.

Dopiero po ustaleniu właściwego znaczenia istoty poruszanej sprawy obie strony przystępują do omówienia i negocjowania różnic w poglądach lub przyjętej perspektywie. Dopóki jest zachowana dobra wola i dialogiczna postawa, mogą pojawić się spostrzeżenia w jakimś zakresie nowe dla obu stron. Znaczenia, jakimi do tej pory posługiwali się rozmówcy, przekształcały się w nowe znaczenia i perspektywy.

W ten sposób teoria A i teoria B zostały połączone w jedną (nową) teorię C. Nie oznacza to, że wszystkie różnice zdań zostały wyjaśnione;

raczej istota każdej z nich jest teraz znacznie lepiej rozumiana przez obie osoby. Ponadto, jedna rozbieżność nie musi wykluczać porozumienia co do pozostałych kwestii. Może zdarzyć się tak, że to właśnie zestawienie spostrzeżeń obu osób utworzy całkiem nowe, ale też wspólne rozumienie omawianego problemu. W takim przypadku zarówno jedna, jak i druga osoba zmieniły swoją odrębną perspektywę na nową – wspólną.

Osoba słuchająca w sposób dialogiczny włącza się do dyskusji, gotowa do zmiany swojego stanowiska, jeśli tylko zostaną jej zaprezentowane dostatecznie przekonujące argumenty. W poradnictwie socjodynamicznym żadna ze stron nie cieszy się absolutnym autorytetem, w szczególności jeśli miałyby on wynikać wyłącznie z zajmowanej pozycji. Polega on na umiejętności przyjęcia strategii wspólnego myślenia i wzajemnego zrozumienia wynikającego z niezakłóconego procesu słuchania. Ważna jest także autentyczna wymiana i analiza spostrzeżeń, wiedzy i poglądów. Autorytet w dialogu posiada osoba umiejająca wykazać się precyzją, wnikliwością, odpowiednią oceną i jakością uzasadnień.

Transformatywne uczenie się opiera się na procesie nadawania znaczeń zamiast na udowadnianiu racji i kompetencji lub ich braku. Wiele teorii uczenia bazuje na założeniu, że nowe doświadczenia powinny być opisywane za pomocą starych kryteriów – w myśl zasady, że „to, co sprawdzone, jest na pewno prawdziwe”. Koncepcja transformatywnego uczenia się próbuje odwrócić tę zależność: interpretacje starych doświadczeń podlegają zmianie dzięki ujawnieniu nowych perspektyw. Dokonanie oceny doświadczenia nie musi odbywać się za pomocą kryteriów wypracowanych w przeszłości. Mogą one pochodzić również z nowych doświadczeń pokazujących, że „nic nie jest już takie, jak było kiedyś” oraz ze zrozumienia „jak jest naprawdę” i że „nie zawsze tak musi być”.

Dialogiczne słuchanie charakteryzuje się zatem następującymi kryteriami: spokój umysłu (wolność od rozproszenia), harmonijne relacje (zaufanie, szacunek i wsparcie), zorientowanie na uczenie się transformatywne (zmiana perspektywy). Doradca jest zobowiązany wykorzystywać i promować dialogiczne słuchanie podczas rozmowy poradniczej. Niekiedy zdarza się, że osoba zwracająca się po pomoc nie umie właściwie słuchać

lub nie jest tym realnie zainteresowana. Jednak nawet w tak trudnej sytuacji doradca może wciąż podejmować próby wykorzystania każdej nadarzającej się okazji do zainicjowania procesu dialogicznego słuchania, jak również zachęcić rozmówcę, by podjął jakąś formę dialogu zamiast wchodzić w spory, stawiać żądania czy przyjmować postawę pasywną.

Wszystko sprowadza się do ucha, którym mnie słuchasz.

Jacques Derrida⁴²

Świadome rozwiązywanie problemów

Bezrefleksyjność i świadome rozwiązywanie problemów⁴³

Istnieje wiele wzorców rozwiązywania problemów; w poradnictwie socjodynamicznym wykorzystuje się model ich „świadomego rozwiązywania”. Zanim przystąpię do jego objaśnienia, chciałbym zwrócić uwagę na kontrastujące z nim zagadnienie „bezrefleksyjności”. Jest to stan umysłu, w którym tylko odtwarzamy posiadaną już wiedzę i funkcjonujemy w sposób automatyczny, korzystając z utrwalonych nawyków. Jednak w przypadku niecodziennych okoliczności te *powtarzalne reakcje* okazują się często nieadekwatne. Jednostka po prostu mówi i robi „to, co zawsze”, przez co brakuje jej elastyczności zachowania i świeżego spojrzenia.

Kolejny aspekt to *nadmierne zaangażowanie poznawcze* w konkretny punkt widzenia lub sposób działania, co uniemożliwia jednostce rozwój krytycznego myślenia i sprawia, że odmienne poglądy postrzega jako nieważne lub niepraktyczne.

Pojęcie bezrefleksyjności charakteryzuje *wiara w ograniczone zasoby*. Doświadczony doradca z pewnością wiele razy mógł usłyszeć podobne słowa: „Nic nie da się zrobić”, „Nie ma żadnej możliwości”, „Nic nie mogę na to poradzić”, „Nigdzie nie ma pracy”, „Nic mi nie wychodzi”, „Nie ma na to pieniędzy” i tak dalej. Takie komunikaty zawierają przekonanie o nieistnieniu żadnych dostępnych zasobów – osobistych czy jakichkolwiek innych. Stanowią świadectwo postawy uległej, hamującej rozwój krytycznego i kreatywnego myślenia lub działania.

Podporządkowanie się presji czasu kalendarzowego to także przejaw bezrefleksyjnego nastawienia, które wiąże się z przekonaniem, że należy przestrzegać tego rodzaju ograniczeń, ponieważ czas jest regulowany przez źródła zewnętrzne i nie zależy od nas samych.

Do przyjęcia postawy bezrefleksyjnej skłania również *bezkompromisowe dążenie do znalezienia jedyne go właściwego rozwiązania*. Przywiązanie do osiągania konkretnych wyników – zarówno w pracy, jak i życiu towarzyskim – także może stanowić jej przyczynę. Zamiast zastanawiać się: „Czy robię to prawidłowo?” lub „Czy mogę osiągnąć to lub tamto?”, powinno się rozważyć: „Jak mogę to zrobić?”. Nacisk położony jest tutaj na sposób wykonania czynności, a nie na to, czy jest ona właściwa lub prowadzi do określonego celu. Chodzi przede wszystkim o to, by otworzyć się na różne możliwości i wiele sposobów postępowania oraz nie wpaść w „pułapkę wyników”.

Postępowanie bezrefleksyjne pojawia się też w wyniku tak zwanej *dekontekstualizacji*. Próbuując znaleźć rozwiązanie jakiegoś problemu, dana osoba często całkowicie ignoruje kontekst, w jakim ten problem występuje, włączając w to także wszelkie uwarunkowania mogące dostarczyć poszukiwanego rozwiązania. Ponadto, możliwe jest także pomylenie kontekstów, gdy na przykład doradca zapomina o tym, że jego sposób postrzegania problemu może znacząco różnić się od tego, jak rozumie go sam radzący się. W takim wypadku rozmówcy nie są w stanie osiągnąć jakiegokolwiek porozumienia, a każdy z nich dostrzega tylko własną perspektywę.

Ludzie zazwyczaj zakładają, że osoby podejmujące pewne działania kierują się takimi samymi motywami, powodami i oczekiwaniami, jakimi powodowałyby się inne osoby w przypadku podobnej sytuacji. Jednak to, co powoduje porażkę w jednym kontekście, w innych okolicznościach może przyczynić się do sukcesu. Nastolatek, który bierze narkotyki, w opinii swych rodziców popełnia niewyobrażalny błąd. Tymczasem jego pozycja w grupie rówieśniczej mogła się poprawić – może być postrzegany jako ten, który „pokazuje, co jest teraz na topie”. Jeśli chcemy poznać powody czyjegoś postępowania, musimy najpierw zrozu-

mieć kontekst, w jakim dana osoba funkcjonuje, a wszelkie jej działania i poglądy powinny stanowić punkt odniesienia i źródło sensu.

Doradcy często spotykają się z osobami bardzo trudnymi do współpracy. Z jednej strony, wydają się bezradne i przegrane, z drugiej – mogą być wymagające, wrogo nastawione i niechętne do współpracy pod wieloma względami. Dostępna literatura poradnicza obfituje w przykłady osób „trudnych” i „nieporadnych”. Perspektywa socjodynamiczna przyjmuje inny punkt widzenia: „Jakim kontekstem oraz jakimi konstrukcjami myślowymi posługuje się osoba poszukująca wsparcia, interpretując swoją sytuację życiową?”. Jej wypowiedzi nie są postrzegane jako pełne sprzeciwu, ale raczej jako świadectwo tego, w jakim stanie umysłu się znajduje – czy jest gotowa na podjęcie rozmowy poradniczej, czy też nie. Osoba, która nie wykazuje jeszcze takiej gotowości, stanowi dla doradcy wyzwanie dopóki nie *stanie się gotowa* na produktywne doradztwo.

Poczucie bezradności a umiejętność rozwiązywania problemów

Przed omówieniem tak zwanej refleksyjności – sprzyjającej procesowi uczenia się w ramach poradnictwa – chciałbym wymienić kilka symptomów, jakie mogą pojawić się u osoby trudnej lub nieprzygotowanej do konstruktywnej rozmowy. Bez względu na to, czy przyjęta przez nią postawa ma charakter pasywny, czy też wrogi, jeśli tylko zakłóca ona przeprowadzenie zabiegów poradniczych, oznacza to, że radzący się prawdopodobnie postrzega się jako osobę bezsilną, przegraną i niepewną.

Oto sygnały mogące na to wskazywać:

- interpretowanie słów doradcy jako krytycznych lub niewłaściwych;
- automatyczne reakcje w rodzaju: „To się nie uda”;
- oczekiwanie, że to doradca „rozwiąże” problem;
- próba zdekoncentrowania doradcy poprzez poruszanie nieistotnych kwestii lub meandrowanie wokół tematu;
- zaabsorbowanie „diagnozą” i upieranie się, by zostać „przetestowanym”;
- naleganie na zagwarantowanie jednoznacznych wyników przez doradcę;

- potrzeba udowodnienia czegoś doradcy;
- przygotowana długa lista rzeczy, które się nie układają;
- częsta zmiana tematu;
- próba rozbawienia lub schlebienia doradcy;
- przechwalanie się osiągnięciami niezwiązanymi z omawianym tematem;
- przedstawianie zagadnień w czarno-białych barwach;
- wypowiedzi pełne oskarżeń i pretensji oraz obarczanie innych winą za własne problemy;
- szukanie potwierdzenia w czynieniu postępów i częste porównywanie się z innymi osobami znajdującymi się w podobnym położeniu;
- powtarzanie spostrzeżeń oraz czynności, które nie dają efektów;
- podważanie kompetencji doradcy;
- przekonanie o „funkcjonalnej stałości” lub posługiwanie się „sztywnymi kategoriami”, czyli wyrażanie poglądu, że każde pojęcie, działanie i każdy przedmiot spełnia jedną, określoną funkcję.

Komunikaty tego rodzaju świadczą o tym, że osoba radząca się jest zbyt mocno nastawiona na osiągnięcie konkretnych wyników, nie jest zdolna skupić uwagi na niczym innym poza pojedynczymi pojęciami lub działaniami, oraz że czuje się zagrożona i bezsilna. W takiej sytuacji przyjmuje ona niezwykle wąską perspektywę i nie jest w stanie dostrzec innych możliwości. Jednostka nie potrafi zaryzykować zmiany sposobu myślenia na temat tego, co się dzieje i dlaczego.

Przedstawione rozważania dotyczące pojęcia bezrefleksyjności i osób trudnych w kontakcie tworzą odpowiedni kontekst dla krótkiego opisu świadomego rozwiązywania problemów.

Refleksyjność jako stan umysłu

Świadome rozwiązywanie problemów znajduje zastosowanie w praktyce poradniczej na skutek odpowiedniego *stanu umysłu* będącego konfiguracją myśli i uczuć (czegoś w rodzaju nastroju), które mają wpływ na przyjęcie przez doradcę i radzącego się określonych zachowań wobec innych

osób. Heidegger⁴⁴ wskazywał, że każdy nastrój można przeanalizować. W dalszej części książki opiszę ten specyficzny stan umysłu oraz wynikające z niego działania.

W rzeczywistości refleksyjność to pełne spokoju i skupienia zaangażowanie się w proces rozwiązywania problemów, które cechuje się uważnością i rozumą w działaniu. To wnikliwe poszukiwanie właściwego znaczenia i głębokiego zrozumienia wymagające cierpliwości i przyjęcia postawy otwartej na doświadczenia zarówno własne, jak i innych osób. Wreszcie, jest to ukierunkowanie na twórcze sposoby radzenia sobie z przeciwnościami oraz szczerze pragnienie nawiązania autentycznego dialogu z innymi. Skoncentrowanie się w pełni na procesie rozwiązywania problemów wymaga zwrócenia szczególnej uwagi na: a) obiektywne czynniki związane z bieżącą sytuacją; b) osobiste myśli i uczucia odnośnie do konstruktywnej terażniejszości oraz pojawiające się osobiste reakcje; c) sposoby zwiększenia umiejętności radzenia sobie w zaistniałej sytuacji.

Sześć komponentów refleksyjności

Langer wyróżnia pięć czynników składających się na pojęcie refleksyjności. Dokonałem w nich pewnych drobnych zmian oraz wprowadziłem nowy aspekt – dialog. Jestem przekonany, że te sześć czynników znacząco przyczynia się do wytworzenia takiego stanu umysłu, który może okazać się niezwykle użyteczny w rozwiązywaniu problemów podczas rozmowy poradniczej. Refleksyjność oznacza zatem:

1. zachętę do *zabawy* i eksperymentowania z nowymi pojęciami, kategoriami i sposobami działania;
2. otwartość na *nowe informacje* oraz dostosowywanie ich do swych osobistych potrzeb. Samo pozyskiwanie informacji nie jest wystarczające, a – tak naprawdę – może wywołać niepotrzebne zamieszanie i zrodzić poczucie nieadekwatności. Nowe informacje muszą zostać przetworzone i usystematyzowane, a także nabrać odpowiedniego znaczenia w przestrzeni życiowej jednostki, aby mogły mieć jakikolwiek wpływ na podejmowane przez nią decyzje i działania;

3. świadomość tego, że niemal każde zjawisko może być widziane i interpretowane z *różnych perspektyw* i że jedno zagadnienie można rozważać na wiele sposobów. Uzmysłwienie sobie tego faktu może okazać się wyzwajającym doświadczeniem;
4. podejmowanie działań ukierunkowanych na uzyskanie większej *kontroli nad kontekstami*;
5. zorientowanie na *proces*, które pomaga uświadomić sobie, że każdy rezultat poprzedza pewien proces. Skierowanie na niego uwagi umożliwia osiągnięcie pewnego wyniku oraz ma wpływ na jego jakość;
6. stosowanie *zasad dialogicznej konwersacji* – zawsze, kiedy jest to tylko możliwe. Większość problemów i ich rozwiązań rodzi się w ramach kontaktów międzyludzkich, a więc w wyniku dialogu i interakcji. Z tego powodu rozwinięcie swoich umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej staje się czynnikiem niezbędnym do osiągnięcia sukcesu.

W procesie świadomego rozwiązywania problemów najważniejszymi elementami są: uważne nastawienie, refleksja i współpraca pomiędzy doradcą i osobą poszukującą wsparcia.

Mądra rozmowa

Patrząc z perspektywy socjodynamicznej, podstawowym zagadnieniem poradnictwa jest tak zwana mądra rozmowa. Jest to rodzaj komunikacji, podczas której doradca wraz z poszukującym pomocy starają się najpierw opisać, a następnie rozwiązać problem, z którym zgłosiła się ta osoba. Doradca nie występuje tutaj w roli eksperta posiadającego wyjątkową wiedzę, ponadprzeciętne cechy i umiejętności. Nie może on również przyjąć założenia, że najlepsze możliwe rozwiązania znajdują się w zasięgu osoby radzącej się, a pojawią się tylko w wyniku wsparcia i cierpliwości jej okazanej. Mądra konwersacja wspomaga rozwój procesów myślowych i kreatywności zarówno doradcy, jak i osoby poszukującej wsparcia. Działania te bezpośrednio przyczyniają się do rozwiązania

omawianego problemu. Rozmowa stanowi środek do osiągnięcia porozumienia, wspólnych spostrzeżeń i kompromisów oraz stworzenia strategii działania dla osoby poszukującej wsparcia.

Możemy wyróżnić kilka rodzajów konwersacji. Jednym z nich jest zwykła, codzienna rozmowa, która ledwo pozwala na podtrzymanie kontaktu. Zazwyczaj jej uczestnicy nie są świadomi toczącego się między nimi procesu oraz roli, jaką w nim odgrywają; nie zachodzi więc metakomunikacja.

Innym rodzajem komunikacji zachodzącym podczas codziennych spotkań jest „uprzejma” rozmowa. Osoby w nią zaangażowane przestrzegają ściśle określonych zasad etykiety wyznaczających wzór właściwych zachowań. Rozmówcom zależy przede wszystkim na tym, by nie urazić lub nie zranić drugiej osoby, a także by uniknąć kontrowersji lub sporów. Podczas takiej rozmowy myśli i uczucia są uważnie kontrolowane, a wiele z nich zostaje stłumionych i niewypowiedzianych. Rozmówcy dostrzegają także różnice społeczne wynikające z wieku, pochodzenia, płci, powiązań rodzinnych, sprawowanego stanowiska czy przynależności do warstwy społecznej.

Ponad to można wyróżnić tak zwaną konwersację „autorytatywną”, podczas której jedna z osób dominuje nad rozmową i kontroluje jej przebieg z uwagi na swą pozycję społeczną, władzę, kompetencje lub inne czynniki sprzyjające zachowaniu hierarchii. Przykładem takiej relacji może być rozmowa między rodzicem i dzieckiem, więźniem i strażnikiem, nauczycielem i uczniem, przełożonym i pracownikiem czy lekarzem i pacjentem. Także rozmowę poradniczą lub „wywiad” terapeutyczny można uznać za rodzaj konwersacji kontrolowanej, zwłaszcza gdy doradca – ze względu na swą pozycję – przyjmuje rolę eksperta.

W rzeczywistości rozmowa może zawierać elementy wszystkich trzech rodzajów konwersacji w zależności od tego, kim są rozmówcy oraz w jakim kontekście i miejscu odbywa się spotkanie. Natomiast w praktyce poradniczej żaden z wymienionych wariantów nie jest zalecany.

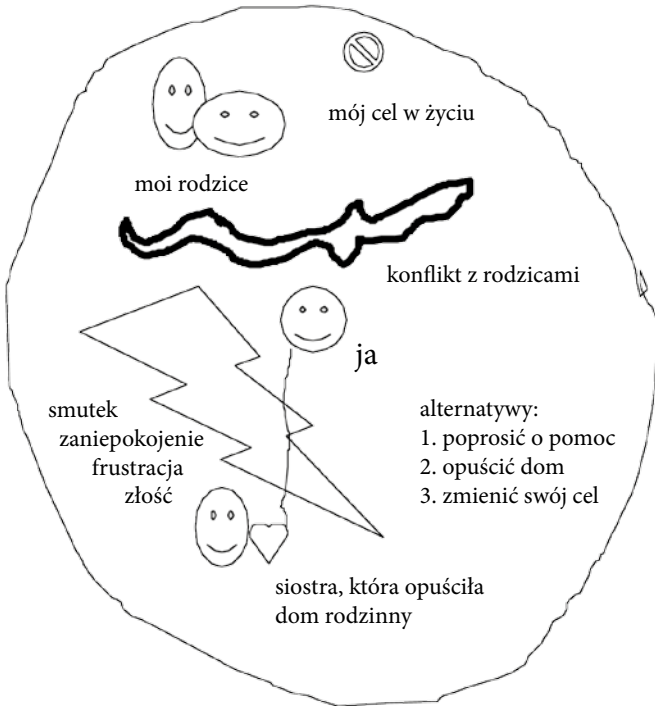
Czwartym rodzajem jest *mądra rozmowa* – oparta na jak największym udziale zasobów myślenia i kreatywności obu uczestników. Składają się na nią cztery interaktywne elementy: dialog, rozwiązywanie

problemów, metakomunikacja i postawa szacunku. W sytuacji gdy radzący się nie posiada żadnej wiedzy na jej temat, to doradca powinien stanowić odpowiedni przykład, zachęcając do podjęcia dialogu.

Poniżej wymieniono wyznaczniki mądrej konwersacji.

1. Wykorzystanie *zasady dialogiczności* w celu zapewnienia porozumienia co do używanych znaczeń.
2. Ukierunkowanie na rozwiązywanie problemów.
3. Umiejętność podjęcia *metakomunikacji* (przekazywanie informacji dotyczących samego procesu komunikowania się).
4. Postawa *szacunku* dla odrębności i wartości moralnej drugiej osoby mimo wyraźnych różnic w poglądach, perspektywie, wartościach i schematach postępowania (potępienie błędu, nie zaś osoby go popełniającej).
5. Dążenie uczestników rozmowy do osiągnięcia równego statusu w konwersacji i unikanie dominacji jednej ze stron lub przejmowania przez nią kontroli nad rozmową.
6. Przyjmowanie *osobistych doświadczeń z szacunkiem* – jako niezwykle ważnych i stanowiących bogate źródło informacji.
7. Gotowość do *budowania kompromisu* – porozumienie oraz wszelkie ustalenia wypracowywane są poprzez negocjację, a nie wydawanie zarządzeń.
8. Przeprowadzanie rozmowy w atmosferze *wsparcia*, zamiast obojętności lub jawnej agresji, *odpowiedzialności własnej*, a nie obwiniania siebie nawzajem, *chęci zrozumienia*, nie zaś chęci udowodnienia swoich racji, *otwartości* zamiast powściągliwości lub dążenia do wykluczenia.
9. Przyjęcie przez uczestników konwersacji zasady *wielorakich rzeczywistości* wyrażającej się w założeniu, że zarówno doradca, jak i osoba radząca się odgrywają znaczącą rolę w procesie poradnictwa. Radzący się może być potencjalnie aktywną, twórczą stroną tego procesu, zdolną do racjonalnego myślenia.

Rysunek 3. *Mapa przestrzeni życiowej osoby radzącej się – wizualizacja problemu*



Wizualizacja i mapowanie przestrzeni życia

Rysunek 3. przedstawia wizualizację problemu siedemnastoletniej osoby radzącej się. Pragnie zostać wolontariuszką w zagranicznym programie na rzecz pokoju, lecz rodzice sprzeciwiają się jej planom. Dziewczyna jest zła, smutna, sfrustrowana i zaniepokojona. Razem ze swoim doradcą opracowała trzy możliwości podjęcia dalszych kroków. Ma dwudziestodwuletnią siostrę, która opuściła dom z powodu konfliktu z rodzicami. Dziewczyna czuje się do niej głęboko przywiązana, na co wskazuje narysowane przez nią serce.

Doradca zachęca swoją rozmówczynię do udziału w tworzeniu mapy, udzielając następujących podpowiedzi:

- Na tym dużym kawałku papieru możemy sporządzić mapę twojej obecnej sytuacji. Narysuj duże koło, a w jego środku zaznacz samą siebie (za pomocą schematycznej sylwetki albo znaku X).
- Najlepiej, aby proces tworzenia mapy inspirowany był pytaniami doradcy lub przebiegał w ramach współpracy. W wyjątkowych sytuacjach to doradca musi wykonać taką mapę, ponieważ osoba radząca się nie jest w stanie zrobić tego samodzielnie.
- Następnie doradca może powiedzieć: „To jest twoja przestrzeń życiowa (osobisty świat/obecna sytuacja)”. Później może przejść do zadawania pytań, które pomogą radzącemu się w wizualizacji samego problemu, jak również związanych z nim kontekstów, na przykład:
 - Kto jeszcze, jeśli jest taka osoba, ma związek z twoim problemem? Narysuj tę osobę na mapie.
 - Jeśli zastanowisz się nad swoim problemem, jakie jeszcze szczegóły przychodzą ci na myśl? Należy nakłonić osobę poszukującą pomocy do używania wszelkich obrazków, kolorów, linii, wyrazów, zdań i symboli do zwizualizowania swoich uczuć, myśli, działań i szczegółów odnoszących się do jej problemu.
 - Doradca nie powinien dokonywać abstrakcyjnych, teoretycznych interpretacji tego, co znalazło się na mapie osoby radzącej się, jako że mapa stanowi środek do wyrażenia i opisanego bieżących, osobistych doświadczeń osoby poszukującej wsparcia. Mapowanie przestrzeni życia ma na celu uzyskanie dokładnego opisu sytuacji, a nie jej interpretacji.

Procesy mapowania oraz swobodnej rozmowy odbywają się jednocześnie i wzajemnie na siebie wpływają. Czasami podczas jednej rozmowy poradniczej powstaje kilka różnych map. Tworzenie tego typu wizualizacji służy:

- wyjaśnieniu i uproszczeniu skomplikowanych sytuacji;
- poczynieniu nowych spostrzeżeń odnośnie do omawianego problemu;

- wskazaniu mocnych i słabych stron;
- opracowaniu wstępnej strategii działania;
- określeniu różnych oddziaływań i schematów w obecnej sytuacji osoby poszukującej wsparcia;
- zauważeniu ważnych relacji i powiązań;
- odkryciu własnego „ja”;
- określeniu tego, jak szukający wsparcia odnajduje się w obecnej sytuacji;
- stworzeniu istotnych opisów działań, uczuć i interakcji;
- umieszczeniu problemu w odpowiednim kontekście.

Metoda mapowania nie musi być wykorzystywana podczas każdej rozmowy poradniczej. Jeśli jednak stosowana jest poprawnie, stanowi niezwykle użyteczne narzędzie do obrazowania przestrzeni życiowej osoby radzącej się. Tego rodzaju mapa może także doskonale nadawać się do wizualizacji jej przyszłości oraz stworzenia planu działań prowadzących do niej.

Współkonstruowanie osobistych projektów

Jak pisał Jean-Paul Sartre, „Człowiek jest tylko tym, czym siebie *uczyni*”. Alain Touraine⁴⁵ podkreślał, że ludzka sprawczość opiera się na *czynach i relacjach*. Lew Wygotski przekonywał, że *uczenie się przez działanie* jest lepszym rozwiązaniem, niż bycie przez kogoś uczonym. Timo Vähämöttönen⁴⁶ proponował metody poradnicze *zorientowane na działanie*, dzięki którym doradca i osoba zwracająca się o pomoc negocjują znaczenia i podejmowane działania.

Zgodnie z perspektywą socjodynamiczną, celem poradnictwa powinno być zachęcenie poszukującego wsparcia, by zaangażował się w stworzenie *projektu osobiście znaczącej aktywności*, który sprzyja rozwojowi zdolności i określeniu własnej tożsamości. Czym jest ten projekt? Pojęcie aktywności jest dosyć szerokie i odnosi się do wszelkich rodzajów działalności człowieka: od bardzo prostych czynności, takich jak sporządzenie listy lub nauka nowych słów, poprzez bardziej

skomplikowane, na przykład przygotowywanie posiłku albo korzystanie z internetu, aż do najbardziej złożonych zadań, jak choćby kierowanie firmą czy przeprowadzanie badań chemicznych. Termin *projekt* używany jest w celu podkreślenia, że wykonywana czynność ma doprowadzić do osiągnięcia określonego wyniku lub celu czy też realizacji danego zadania. Słowo „projekt” kojarzy się również z konstruowaniem lub tworzeniem czegoś. Anthony Giddens⁴⁷ używał określenia „projekt »ja«”, wskazując, że to my jesteśmy odpowiedzialni za tworzenie samych siebie. Natomiast sformułowanie „osobiście znacząca” oznacza, że dana osoba rzeczywiście czuje się twórcą realizowanego projektu („To jest *mój* projekt”), przy czym istotna może być dla niej sama czynność, oczekiwany rezultat lub obie te rzeczy.

Perspektywa socjodynamiczna zakłada, że projekt nie jest narzucany ani przekazywany przez doradcę osobie radzącej się. Traktowany jest on przez obie strony jako działanie, w które warto się zaangażować, i często jest tworzony w ramach współpracy. Stanowi rodzaj aktywności, o której radzący się może z przekonaniem powiedzieć: „To zadanie ma dla mnie sens; widzę, że jest ono częścią procesu, w który jestem zaangażowany; czuję, że jestem zarówno jego twórcą, jak i wykonawcą. Zrealizowanie tego projektu ma dla mnie osobiste znaczenie. Jeśli będzie to konieczne, jestem gotowy odsunąć inne sprawy w moim życiu po to, by dokończyć ten projekt”.

Iwan jest czterdziestoletnim konsultantem telefonicznym. Jego małżeństwo się rozpadło, córka ma kłopoty w szkole, a on sam martwi się o swoją pracę i sytuację finansową. Kilka razy spotykał się z doradcą. Po skonstruowaniu mapy przedstawiającej przejrzysty obraz jego obecnej sytuacji, podczas sesji poradniczej Iwan przystąpił do omawiania działań mogących pomóc mu w odzyskaniu większego poczucia bezpieczeństwa w życiu. Oto przykłady możliwych projektów:

- Spotkanie się z przełożonym i wytłumaczenie mu, że nie czuje się na siłach, by dalej pracować równie wydajnie – prośba o przeniesienie na inne stanowisko, dopóki jego stan emocjonalny się nie poprawi.

- Cotygodniowe wyjścia na basen do centrum rekreacyjnego. Zanim zaczęły się jego problemy, Iwan regularnie pływał, jednak porzucił tę formę aktywności fizycznej, ponieważ „nie miał już na to ochoty”. Po rozmowie z doradcą doszedł do wniosku, że skoro kiedyś sprawiało mu to przyjemność, to może znów warto zacząć.
- Napisanie listu do najlepszego przyjaciela i przedstawienie w nim swoich problemów.
- Wizyta u lekarza.

W opinii Iwana każde z tych działań było rozsądne i warte zaangażowania. W dwa tygodnie po swoim pierwszym spotkaniu z doradcą rozpoczął realizację każdego ze swoich osobistych projektów i poinformował doradcę, że dokonanie tego dało mu „promyk nadziei”.

Oto wskazówki dotyczące współkonstruowania projektu osobistej aktywności:

1. Wspólne działanie, zgromadzenie wiedzy i doświadczenia.
2. Niski stopień złożoności projektu.
3. Przyjęcie nastawienia w rodzaju: „Spróbuj tego i zobacz, jak to działa”.
4. Upewnienie się, że osoba zwracająca się po pomoc *wie, jak ma wykonać* dane działanie; człowiek jest zdolny dokonać tylko tego, o czym *wie, jak ma to zrobić*.
5. Realizowanie projektu metodą małych kroków.
6. Zorganizowanie spotkań służących omówieniu i ocenie postępów oraz wprowadzeniu ewentualnych zmian. Skupienie się na możliwości rekonstrukcji projektu, a nie na błędach lub porażkach.
7. Zapewnienie wsparcia ze strony doradcy oraz klarownego podziału ról podczas realizacji projektu.
8. Powodzenie projektu zależy również od szczęścia; nie należy przyjmować zbyt logicznego lub technicznego nastawienia.
9. Mapowanie bieżącej sytuacji osoby radzącej się i wizualizacja problemu w ramach jej przestrzeni życiowej. Projekt powinien być bezpośrednio związany z aktualną sytuacją. Skuteczne

projekty często powodują także wzmocnienie poczucia własnej wartości i wykształcenie się nowych zdolności. *Sposób* wykonywania danego projektu często okazuje się równie istotny jak to, *co* dokładnie zostało osiągnięte. Motywacja jest kwestią nadania odpowiedniego znaczenia oraz wynika z doświadczenia poczucia jego braku.

Warto pamiętać o tym, że rozwiązania problemów, jak również one same, mają charakter tymczasowy. Zwykle istnieje wiele różnych możliwości zarówno opracowania, jak i przeprowadzenia danego projektu. Nie należy więc obawiać się procesu tworzenia, eksperymentowania i modyfikowania projektów osobistej aktywności. Zaangażowanie w ich tworzenie i realizację stanowi przykład ukierunkowanego współuczestnictwa oraz wspólnego działania.

Ukierunkowane współuczestnictwo

Termin *ukierunkowane współuczestnictwo* (ang. *guided participation*) zaczerpnąłem z prac antropolożki Barbary Rogoff^{ff8}. Odnosi się on do komunikacji, skoordynowanych działań oraz wspólnej partycypacji i zaangażowania w ważne kulturowo aktywności. Polega zarówno na wykonywaniu zadań samodzielnie, jak i obserwacji tego, jak radzą sobie inni. Słowo „ukierunkowany” nawiązuje do podzielenia wspólnych wartości, współpracy z godnym zaufania i szacunku partnerem oraz praktycznej nauki poprzez ćwiczenia i obserwację innych uczestników. Wspomniane ćwiczenia zostały wcześniej sprawdzone przez bardziej doświadczonego partnera (doradcę), który posiada większą wiedzę i kompetencje, niż sam radzący się.

W ramach ukierunkowanego współuczestnictwa osoba poszukująca wsparcia osobiście nabywa odpowiednią wiedzę, która ma stanowić pomoc w radzeniu sobie w późniejszych sytuacjach życiowych. W wyniku pozyskanych umiejętności mogą się u niej wykształcić nowe zdolności, wartości, perspektywy lub nawyki. Można więc właściwie mówić tu o *procesie stawania się* zamiast nabywania.

Wykorzystanie mapowania przestrzeni życia, mądrej rozmowy, metod poradniczych opartych na współdziałaniu oraz zajęć grupowych tworzy doskonale warunki do uczenia się w ramach ukierunkowanego współuczestnictwa. Jego bardziej zaawansowaną formą jest poradnictwo zorganizowane na zasadach współpracy, w którym doradca odgrywa rolę przewodnika w procesie komunikacji, natomiast radzący się staje się autorytetem odnośnie do swojej osobistej przestrzeni życiowej. Współuczestnictwo nie polega na określaniu lub zalecaniu czegoś; to interaktywny proces wymiany informacji.

Koncepcje uczenia się transformatywnego i ukierunkowanego współuczestnictwa są z sobą ściśle powiązane. Pierwsza z nich zakłada uczenie się pod wpływem pojawiania się konkretnych refleksji wynikających ze zmiany osobistych założeń, perspektyw lub sposobów działania. Innymi słowy, transformatywne uczenie się nie polega wyłącznie na przyswajaniu nowych informacji, wiedzy i umiejętności, ale na *transformacji* jednego sposobu bycia jednostki (lub jednej zdolności) w inny. Kiedy osoba zwracająca się po pomoc po kilku spotkaniach z doradcą wypowiada następujące słowa: „Nie mam już takich samych planów na przyszłość. Teraz inaczej widzę samego siebie i to, co mogę zrobić. Czuję się już inną osobą”, oznacza to, że w jej psychice dokonała się już pewna przemiana.

Jak wspomniałem wyżej, ukierunkowane współuczestnictwo daje radzącemu się możliwość uczenia się transformatywnego. Czyni on postępy dzięki pracy z inną osobą lub osobami oraz zaangażowaniu w konkretne zadania, a nie w wyniku zaleceń lub instrukcji. Proces uczenia się przebiega po części w ramach obserwacji, a w pewnym zakresie – dzięki podejmowaniu wspólnych działań i naśladownictwu. W trakcie spotkania doradca tworzy warunki umożliwiające osobie radzącej się zapoczątkowanie zmian.

Budowanie przyszłości

W swojej pracy poradniczej doradcy posługują się także wieloaspektowym pojęciem „możliwej przyszłości”. „Przyszłość” nie oznacza jakiegoś odległego punktu w przestrzeni, który istnieje i „czeka” na nasze

przybycie. W pewnym sensie koncepcja przyszłości jest nieco iluzoryczna, ponieważ nic w niej się jeszcze nie zdarzyło, a mimo to ma ogromny wpływ na działania człowieka. Przekonania jednostki dotyczące przyszłości mogą dodawać skrzydeł lub pozbawiać inicjatywy.

Niekiedy zapewnienie sobie perspektyw na przyszłość wymaga wiele wysiłku; innym razem pojawiają się one zupełnie przez przypadek. Niektóre wizje przyszłości napawają nas lękiem; inne wprowadzają w stan oczekiwania na lepsze życie lub nawet wywołują uczucie błogości. Nastawienie wobec przyszłości ma niezaprzeczalny wpływ na nasze postępowanie w teraźniejszości. Określone wyobrażenie o przyszłości pomaga nam przystąpić z entuzjazmem do realizacji planów lub zorientować się na ich wykonanie.

W odniesieniu do poradnictwa oraz metod budowania przyszłości w ramach osobistej przestrzeni życiowej jednostki, w perspektywie socjodynamicznej wyróżnia się trzy następujące aspekty koncepcji przyszłości:

1. Jednostka musi być zdolna *wyobrazić sobie* przyszłość. Jeśli nie jest w stanie tego zrobić, nie ma podstaw dotarcia do niej.
2. Jeśli możliwe jest zbudowanie wizji przyszłości, a także jej zrealizowanie, jednostka musi tego *chcieć*. „Chcieć” to znaczy nadać takiej wizji osobiste znaczenie oraz odczuwać gotowość do podjęcia działań, tu i teraz, zmierzających do jej zrealizowania.
3. Jeśli jednostka posiada wizję przyszłości i chce ją zrealizować, musi podjąć stosowne *działania* w tym kierunku, które ostatecznie mają doprowadzić do osiągnięcia zamierzonych rezultatów.

Plany odnośnie do przyszłości, niezależnie od tego, czy są dziełem tylko jednej osoby, czy większej grupy, podlegają ciągłej konstrukcji i rekonstrukcji. Są starannie tworzone lub budowane i nie czekają, aż je odkryjemy. Jednostka może z teraźniejszości czerpać wiele bogatych, inspirujących i realistycznych obrazów, które ma szansę wykorzystywać w działaniu.

Przyszłości nie sposób przewidzieć, jest, co najwyżej, kwestią przypuszczeń. Oczywiście, zdarza się również tak, że to, co zaplanowaliśmy, „po prostu się dzieje” lub wydaje się dziełem przypadku, powinniśmy

więc pozostać otwarci na takie możliwości. Jednak dla większości osób wszelkie doświadczenia są wynikiem poczynionych planów, chęci ich zrealizowania, a następnie podjętych działań.

Nie ulega wątpliwości, że budując swoją przyszłość, należy uwzględnić istniejące *możliwości*. Niepodobna na przykład spodziewać się zatrudnienia na pełny etat jako hutnik, gdy na rynku pracy nie ma żadnych takich ofert. Innymi słowy, nasze plany muszą być zgodne z rzeczywistością. Natomiast w rozmowie poradniczej doradca musi wykazać się ogromną ostrożnością w wyrażaniu opinii na temat zasadności zamierzeń swojego rozmówcy, jest ona bowiem bardzo trudna do zdefiniowania. Na świecie jest mnóstwo osób, które nie wykorzystały w pełni swojego potencjału, ponieważ dały się przekonać, że ich plany są nierealistyczne. Od czasu do czasu można spotkać osobę, co do której nikt by nie przypuszczał, że zdoła osiągnąć to, co najpierw zrodziło się tylko w jej wyobraźni.

Warto pamiętać o tym, że wszelkie przekonania dotyczące tego, co jest „możliwe”, często wynikają wyłącznie z przyjętego systemu wartości i osobistego doświadczenia doradcy. Z pewnością istnieją pewne ograniczenia. Jednak znaczna liczba osób, w tym również doradców, przyjmuje zbyt ostrożną postawę odnośnie do wskazywania osobom zwracającym się po pomoc „możliwych” dla nich rozwiązań.

Autokreacja

Strategia tworzenia autorskiego „ja” została oparta na założeniach Michaiła Bachtina⁴⁹ i stanowi podstawę pojęciową dzieła literackiego odzwierciedlającego wzorzec konstrukcji i rekonstrukcji własnego „ja”. Z tego punktu widzenia najważniejsze okazuje się odczytywanie znaczeń zawartych w tekstach pisanych i przekazach ustnych. Wypowiedzi ustne i pisemne stanowią przykłady „tekstów”, poprzez które osoba dokonuje autokreacji. Z tego powodu możemy użyć również takich pojęć jak „»ja«” autobiograficzne” oraz „tożsamość narracyjna”. Nie mamy tu do czynienia z próbą opisu mechanizmów ludzkiego zachowania lub określenia natury „ja” z punktu widzenia procesów neurologicznych i behawioralnych, jednostka postrzegana jest bowiem jako konstrukcja symboliczno-językowa.

Rozważmy przypadek osoby, która przez co najmniej kilka lat była zaangażowana w jakąś dziedzinę aktywności społecznej, na przykład gotowanie. Osoba ta rozwinęła w sobie konkretne umiejętności umożliwiające jej podzielenie się różnego rodzaju informacjami i schematami znaczeniowymi na temat sztuki przyrządzania potraw. Wszystkie te informacje – a więc „ustne komunikaty” tej osoby – dają jej możliwość powiedzenia o sobie: „Jestem kucharzem” lub „Potrafię gotować”. Dzięki swojemu doświadczeniu osoba ta doszła do punktu, w którym może już stworzyć własną narrację. Ma prawo wyrazić siebie we wspomnianej dziedzinie oraz stać się autorem własnego „ja” – określając się jako „ja-kucharz”. Ten sam proces zachodzi także w przypadku wielu innych obszarów życia społecznego. W najbardziej podstawowym procesie tego typu osobiste doświadczenie prowadzi do wykształcenia się indywidualnych wiązek znaczeniowych, które z kolei mogą być wyrażone jako elementy własnego „ja”.

Strategia autokreacji obejmuje kilka sposobów postępowania. Opierają się one na założeniu, że ważne jest, aby osoba radząca się dokładnie zrozumiała, w jaki sposób podejmowanie przez nią różnego rodzaju aktywności może wpływać na proces konstruowania własnego „ja”. Właściwe zrozumienie tego procesu jest możliwe tylko wtedy, gdy osoba przekona się, że każda jednostka jest autorem własnego „ja”, oraz że osobista narracja wskazuje na jej tożsamość. Opowiadając doradcy o utracie pracy i konsekwencjach tego doświadczenia, radzący się przekazuje swą indywidualną narrację dotyczącą konkretnego czasu i przestrzeni w swoim życiu. Wyrażenie siebie za pomocą osobistej historii stanowi prawdopodobnie przykład najbardziej podstawowej formy komunikacji międzyludzkiej. Poniższe ćwiczenia pokazują, na czym polega kreacja własnego „ja”.

Ćwiczenie 1. Słuchanie i uczenie się poprzez opowieści

Słuchając relacji osoby poszukującej wsparcia, doradca może przyjąć postawę pełną empatii poprzez zadawanie pytań zachęcających rozmówcę do kontynuowania wypowiedzi oraz *generowania znaczeń*. Pytania te po-

winy być ukierunkowane na uzyskanie od niego dokładnego opisu i osobistej narracji, zamiast podawania ogólnikowych pojęć i wyjaśnień. Autor opowieści powinien przede wszystkim kierować się zasadą: „To jest moja historia, moje doświadczenia oraz to, co one dla mnie znaczą”.

W opowieści osoby radzącej się istnieje kilka elementów, na które doradca powinien zwrócić szczególną uwagę:

1. Przede wszystkim: Co przekazuje ta historia? Jaki jest jej cel?
2. Czy ta historia ma sens? Czy jest spójna?
3. Czy w tej opowieści czegoś brakuje?
4. Czy są w tej historii jakieś elementy, które wciąż się powtarzają?
5. Kim są bohaterowie tej historii? W szczególności: Czy ta historia opisuje doświadczenia samego narratora czy dotyczy kogoś innego?
6. Co jest kluczowym elementem tej opowieści?
7. Jak ta historia wpływa na moje postrzeganie osoby narratora? Jakie reakcje we mnie wywołuje?
8. Czy ta historia uruchamia jakieś głębsze refleksje u narratora czy jest raczej opisem osobistych problemów, oskarżeniem, narzekaniem lub jeszcze czymś innym?

Podczas opowiadania swojej osobistej historii radzący się może również stworzyć jej mapę. Czasami odbywa się to już na samym początku opowieści, innym razem – gdzieś w jej środku. Rysowanie mapy przestrzeni życiowej radzącego się nie jest konieczne, jednak niektórym osobom proces ten znacznie ułatwia przekazanie swojej historii oraz przywołanie większej liczby szczegółów i osobistych znaczeń, a także poczynienie istotnych refleksji.

Ćwiczenie 2. Mapowanie różnych głosów: hotel Bachtina

Michaił Bachtin wyraził kiedyś pogląd, że możemy porównać swoje „ja” do hotelu z wieloma pokojami. W każdym z tych pomieszczeń zamieszkuje inny głos, co wskazuje na to, że wszyscy mamy wiele różnych głosów. Niektóre z nich są obecne w naszym teraźniejszym „ja” i aktualnej przestrzeni życiowej, inne – przechowywane są w naszej pamięci, jednak

pozostają jakby w tle. Dla przykładu, ja jestem pisarzem, wykładowcą, mężem i ojcem. Mogę wyrazić siebie za pomocą każdego z tych doświadczeń i robię to codziennie. Jednocześnie, do piętnastego roku życia wychowywałem się na wsi. To doświadczenie sprawiło, że jestem również mieszkańcem wsi i rolnikiem. Jednak ta część mojej osoby rzadko jest wyrażana, ponieważ na co dzień jestem nauczycielem akademickim i żyję w kosmopolitycznym otoczeniu.

W ramach ćwiczenia w rodzaju „hotel Bachtina”:

1. Osoba zwracająca się po pomoc dowiadyuje się, że w miarę zdobywania nowych doświadczeń w naszej tożsamości rozwijają się różne głosy, a w pewnym momencie doświadczenia te mogą zapewnić nam odpowiednią „wiedzę” na temat pewnej dziedziny życia. To ćwiczenie dostarcza przykładów tego zjawiska.
2. Radzący się rysuje na kartce papieru jednowymiarowy hotelu z wieloma pokojami. Zazwyczaj sugeruję, aby było to od piętnastu do trzydziestu pomieszczeń. Następnie osoba radząca się wpisuje w miejsce każdego pokoju nazwy swych poszczególnych głosów. Często jej w tym pomagam. Czasami proszę ją również o to, by zaznaczyła, w jakim mniej więcej wieku pojawił się u niej dany głos.
3. Po narysowaniu wszystkich pokoi doradca może zainicjować rozmowę o tym, jakie znaczenie ma dla radzącego się każdy z tych głosów. Pomocne w tym mogą być takie pytania jak:
 - Które głosy mają dla ciebie większe znaczenie i dlaczego?
 - Które z głosów mogą mieć związek z twoim obecnym problemem? Czy mogą ci one jakoś pomóc? W jaki sposób?
 - Czy istnieją jakieś głosy, które chciałbyś/chciałabyś mieć, ale ich nie posiadasz?
 - Które z głosów są najbardziej pomocne w radzeniu sobie w codziennych sytuacjach?
 - Czy istnieją jakieś głosy, których nie chciałbyś/nie chciałabyś mieć?

Doradca może rozpocząć rozmowę, w której na przykładzie omawianych głosów wyjaśni osobie radzącej się, że jej tożsamość nie jest jednolita. Ujawnione głosy i historie mogą przyczynić się do znalezienia poszukiwanych rozwiązań, rozwoju, a także procesu „stawiania się”. Poszczególne głosy opowiadają historie, a te z kolei mogą być wysłuchiwane i opowiadane ponownie. Historie stanowią pierwotną formę komunikacji oraz istotę autokreacji.

Doradcy i psychologowie, którzy nauczeni są szukania odpowiedzi w zachowaniu i strukturze osobowości osoby radzącej się, mogą mieć problem ze zrozumieniem koncepcji „ja jako narrator”. Konieczna jest więc zmiana paradygmatu myślenia. Perspektywa socjodynamiczna wskazuje, że poszukiwanie sensu opowieści poprzez odwołanie do struktury osobowości (tak jak czyni się to w podejściu psychodynamicznym) nie jest skuteczne. Zachowanie jednostki jest motywowane oraz kierowane przez struktury znaczeniowe indywidualnego „ja”.

Perspektywa autokreacji zakłada, że „ja” raczej nie stanowi całości ani struktury biofizycznej, ale pewien potencjał, energię lub ewoluujący tekst⁵⁰. Jerome Bruner⁵¹ pisał, że kulturowo ukształtowana myśl oraz procesy językowe sterujące narracją mają zdolność konstruowania percepcji i pamięci oraz nadają pewną celowość wydarzeniom w naszym życiu. „W końcu my stajemy się autobiograficznymi narracjami, poprzez które opowiadamy o naszym życiu”.

Ćwiczenie 3. Analiza rozdziałów życia

Podczas tego ćwiczenia osoba poszukująca wsparcia otrzymuje następujące wyjaśnienia i wskazówki:

W trakcie naszego życia mają miejsce wydarzenia i doświadczenia, które zmieniają obrany przez nas kierunek. Narodziny dziecka, poważna choroba, romans, ukończenie szkoły, religijne nawrócenie, utrata pracy, śmierć ukochanej osoby oraz mnóstwo innych doświadczeń zmieniających nasze życie. Życie możemy porównać do książki zbudowanej z rozdziałów. Każdy z nich rozpoczyna się lub kończy doświadczeniem albo

wydarzeniem, które przyczyniły się do zakończenia poprzedniego rozdziału lub rozpoczęcia nowego.

1. *Narysuj linię i podziel ją na pięcio- lub dziesięcioletnie okresy.*
2. *Zdecyduj, z ilu rozdziałów składa się twoje życie. Innymi słowy, ile razy przytrafiło ci się coś, co zmieniło bieg twojego życia lub twoje spojrzenie na nie. Zaznacz te momenty w pobliżu zakończenia lub początku rozdziału.*
3. *Spróbuj teraz nadać tytuły poszczególnym rozdziałom.*
4. *Na koniec wybierz rozdział, który najbardziej przykuwa twoją uwagę i zacznij omawiać go ze swoim doradcą lub innym członkiem grupy (jeśli bierzesz udział w grupowym poradnictwie).*

Rolą doradcy jest pomóc osobie poszukującej wsparcia w tworzeniu księgi jej życia, a następnie odkryciu znaczenia każdego z rozdziałów i wydarzeń rozpoczynających lub kończących poszczególne części. Ćwiczenie to ma na celu:

- zapewnienie zrozumienia trajektorii życia;
- ustalenie przełomowych wydarzeń i ich znaczenia;
- skłonienie do refleksji nad doświadczeniami i wartościami;
- pomoc radzącemu się w dokonaniu oceny swoich mocnych stron oraz określeniu ewentualnej potrzeby rozwinięcia innych umiejętności;
- określenie własnej tożsamości;
- stworzenie dokładnego kontekstu dla rozmowy i rozwiązania problemów bieżącej sytuacji życiowej.

Strategia autokreacji zapewnia jednostce zrozumienie konstruktywnej natury swojego „ja” oraz tego, czym jest sam ten proces. Autokreacja nie odbywa się w oderwaniu od innych osób. W pewnym sensie można mówić o „współautorskim »ja«”, jako że zawsze znajdujemy się w kontekście relacji z innymi. Większość historii, które tworzymy na swój temat, jest w rzeczywistości mocno uzależniona od słów pozostałych osób oraz od tego, jakie wrażenie chcemy na nich wywrzeć. W przypadku każ-

dej narracji charakter relacji między narratorem a innymi bohaterami wiele mówi o tym, dlaczego w ogóle ta konkretna historia została stworzona.

Ćwiczenie 4. Określanie i odkrywanie znaczenia samoopisów

Proces autokreacji składa się z pięciu kroków: 1) wymienienie posiadanych cech i/lub zdolności (w formie pojedynczych słów lub krótkich fraz); 2) określenie swoich mocnych stron; 3) wskazanie cech, które powinny zostać zmienione lub wyeliminowane – cech, których osoba poszukująca pomocy chciałaby się pozbyć; 4) wskazanie cech, które radzący się chciałby posiadać, oraz omówienie tego, jakie zmiany zaszyłyby w autorskim „ja” lub w osobistych umiejętnościach, gdyby zostały przez niego nabyte; 5) opracowanie projektu osobistej aktywności mającego na celu wzmocnienie pozytywnych cech lub wykształcenie nowych.

Na początku tego ćwiczenia doradca zachęca osobę poszukującą wsparcia do sporządzenia listy około piętnastu lub dwudziestu swych istotnych cech. Mogą to być zarówno cechy pozytywne, jak i niepożądane.

Kolejny krok stanowi przejrzanie sporządzonej listy i podkreślenie tych cech, które radzący się uważa za ważne i które akceptuje. Następnie osoba poszukująca wsparcia powinna przekreślić te sformułowania, które wydają jej się niepożądane. Po wskazaniu swoich pozytywnych i negatywnych cech należy omówić je razem ze swoim doradcą. Następnie radzący się sporządza listę cech najbardziej pożądanых, po czym wspólnie z doradcą zastanawia się nad sposobami wykształcenia ich w sobie oraz nad tym, jak ta zmiana wpłynęłaby na jego dalsze życie.

Należy także rozważyć, na ile realne jest rozwinięcie wspomnianych cech lub umiejętności oraz z jakimi wyzwaniem lub możliwościami osoba radząca się będzie skonfrontowana. Ostatnim etapem jest zaprojektowanie tego, jak radzący się mógłby rzeczywiście zrealizować swoje zamiary. Rysunek 4. przedstawia listę sporządzoną przez pewną kobietę.

Rysunek 4. Słowa, które mnie opisują

Moja lista słów, które mnie opisują:

spięta, ostrożna, zdeterminowana, lojalna, troskliwa, rozżalona, zaniepokojona, nieśmiała, samotna, dobry pracownik, umiejętności niezbędne do pracy w biurze, niepewność w nowych sytuacjach, samotna matka, nienajlepsze relacje z szefem, inteligentna, zestresowana, w nienajlepszej kondycji fizycznej

Moje mocne strony (podkreślone):

spięta, ostrożna, zdeterminowana, lojalna, troskliwa, rozżalona, zaniepokojona, nieśmiała, samotna, dobry pracownik, umiejętności niezbędne do pracy w biurze, niepewność w nowych sytuacjach, samotna matka, nienajlepsze relacje z szefem, inteligentna, zestresowana, w nienajlepszej kondycji fizycznej

To, czego najbardziej chciałabym się pozbyć (przekreślone):

spięta, ostrożna, zdeterminowana, lojalna, troskliwa, ~~rozżalona~~, zaniepokojona, nieśmiała, ~~samotna~~, dobry pracownik, umiejętności niezbędne do pracy w biurze, niepewność w nowych sytuacjach, samotna matka, ~~nienajlepsze relacje z szefem~~, inteligentna, zestresowana, ~~w nienajlepszej kondycji fizycznej~~

Cechy, które chciałabym posiadać:

[poczucie przynależności], [umiejętność rozmawiania z moim przełożonym bez chowania urazy], [dobra kondycja fizyczna]

Projekty osobistej aktywności wypracowane wspólnie z doradcą, które mogłabym wypróbować:

Poniższy tekst opisuje to, co osoba radząca się powiedziała na temat projektów swojej osobistej aktywności. Zwróciła się do doradcy po pomoc w zmniejszeniu odczuwanego napięcia oraz rozwiązaniu konfliktu w pracy.

Wydaje mi się, że w mojej obecnej sytuacji mogę skupić się maksymalnie na dwóch projektach, tak więc wybrałam najważniejsze dla mnie

zagadnienia: poprawienie kondycji fizycznej i moich relacji z szefem. Wspólnie z doradcą stworzyłam dwa projekty, które wydają mi się rozsądne i warte zaangażowania.

Projekt 1. Zgłoszę się do lekarza na ogólne badanie stanu zdrowia. Porozmawiam z nim również o tym, że chcę zwiększyć swoją aktywność fizyczną. Mieszkam dosyć blisko pracy, więc mogłabym chodzić pieszo, zajęłoby mi to około 45 minut. Ustaliłam z doradcą, że rano będę chodzić pieszo, a wracać będę autobusem albo na odwrót – w zależności od tego, co będzie mi w danym dniu bardziej odpowiadało. Kiedyś parę razy tak zrobiłam i nawet mi się podobały te spacerki. Jestem dosyć zdecydowaną osobą, więc będę postępować konsekwentnie. To będzie dla mnie regularna forma ćwiczeń.

Projekt 2. Pracuję w tym biurze od około dwóch lat. Nieraz próbowałam ustalić z moim szefem pewne warunki, ale chyba nie dogadujemy się zbyt dobrze. Zwykle czuję się sfrustrowana, ale też urażona. Prawdopodobnie wina leży po obu stronach. W każdym razie chciałabym coś z tym zrobić, ponieważ poza tym jestem zadowolona z pracy.

Opracowałam z moim doradcą dwuczęściowy projekt. Przede wszystkim, napiszę na komputerze list (którego nie będę wysyłać) i dokładnie opiszę w nim wszystko to, co mi nie odpowiada, a następnie ułożę kilka zdań, w których przejrzyście i uprzejmie przedstawię swoje prośby. Kiedy skończę, napiszę też krótki scenariusz rozmowy. Potem przyniosę gotowy list na spotkanie z doradcą, abyśmy wspólnie go przejrzyli, a może nawet odegrali małą scenkę, w której doradca wystąpiłby w roli mojego szefa.

Zgodnie z drugą częścią tego projektu porozmawiam z moją koleżanką z pracy o tym, jaką trudność sprawia mi porozumiewanie się z szefem. Może ona mogłaby mi coś poradzić. Zaprzyjaźniłyśmy się, a ona pracuje tam już jakiś czas i nie ma z naszym przełożonym żadnych problemów. Jeśli zechce ze mną o tym porozmawiać, może mogłaby mi doradzić, co powinnam zmienić albo w jaki sposób zwracać się do kierownika? Zamierzam ją o to wszystko zapytać, a także napisać list. Potem spotkam się ponownie z moim doradcą i przedyskutujemy rezultaty mojego projektu oraz korzyści, jakie będę mogła odnieść.

Ćwiczenie 5. Wspólna analiza przestrzeni życia – źródło siły i budowania potencjału

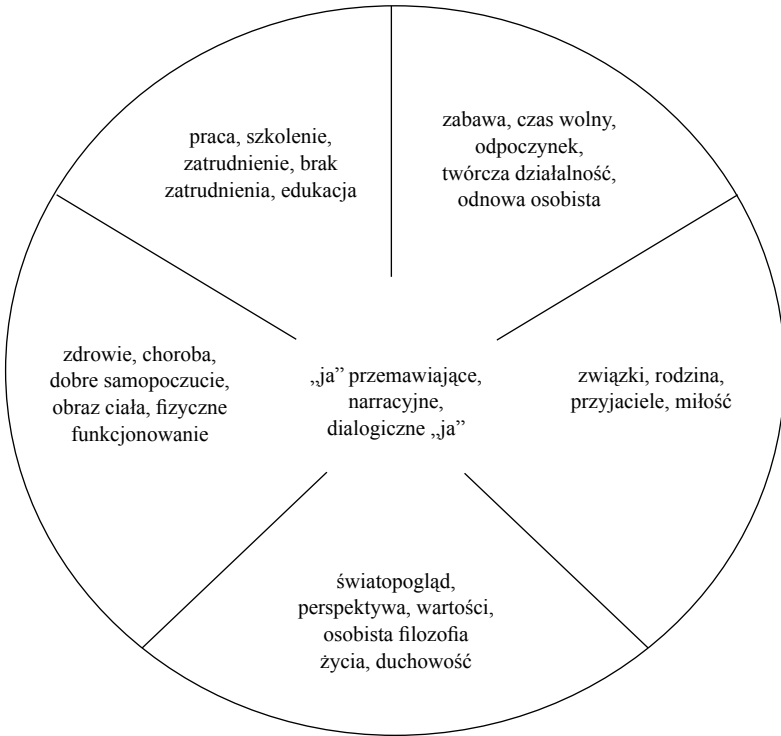
To ćwiczenie oparte jest na dwóch koncepcjach socjodynamicznych: *autokreacji* oraz *przestrzeni życia*. Kreacja „ja” odbywa się dzięki nam samym: poprzez opowiadanie historii, prowadzenie wewnętrznego dialogu, jak również rozmowy z innymi, oraz sporządzanie osobistych zapisków (pamiętników, dzienników, listów i tak dalej) dotyczących nas samych i naszych życiowych doświadczeń.

Proces autokreacji – odbywający się w wyniku symbolicznych interakcji z innymi – podlega nieustannym zmianom. Stanowi złożoną kombinację semantycznych systemów znaczeniowych, które wzajemnie na siebie oddziałują. Mimo że nasze „ja” niejako „sytuuje się” w mózgu i systemie nerwowym, formuje się ono, a następnie jest podtrzymywane przede wszystkim w komunikacji interpersonalnej oraz dzięki relacjom ze światem. Nasze „ja” tworzymy my sami oraz we współpracy w innymi osobami, z którymi się komunikujemy.

Pojęcie przestrzeni życiowej odnosi się do wszelkich oddziaływań: zarówno psychicznych, jak i na zewnątrz nas, które wywierają na nas wpływ w każdym momencie życia. Wszyscy posiadamy wiedzę na temat naszej osobistej przestrzeni, która wynika z: indywidualnych przekonań, spostrzeżeń, nadawanych znaczeń, interakcji, podejmowanych działań oraz całego świata materialnego, jaki nas otacza.

Na osobistą przestrzeń życiową składają się: osobiste doświadczenia, systemy znaczeń, obiekty podlegające naszej percepcji, wszelkie formy aktywności społecznej oraz indywidualna sfera samotności. Poniższy diagram ilustruje pięć obszarów przestrzeni życiowej (światopogląd, zdrowie, praca i edukacja, relacje oraz zabawa) oraz ich współzależność.

Rysunek 5. *Obszary przestrzeni życia*



Przedstawione obszary przestrzeni życia stanowią główne źródła znaczeń dla jednostki. Problem, z którym zgłasza się dana osoba, może zostać przypisany tylko do jednego z tych obszarów, jednak zwykle powiązany jest również z innymi. Przykładowo, utracie pracy może towarzyszyć podwyższony poziom stresu, a nawet choroba. Może ona wpływać również na relacje z innymi, a także na perspektywę przyjętą przez daną osobę.

Wizualizacja przestrzeni życia pomaga w osadzeniu problemu osoby radzącej się w kontekście całego jej życia. Jednostka stanowi złożony, całościowy system, tak więc sposób funkcjonowania każdego z podsystemów oddziałuje na cały system. Z tej przyczyny perspektywa socjo-

dynamiczna nakazuje postrzeganie poradnictwa w sposób *holistyczny*. W większości wypadków doradca powinien traktować radzącego się jako osobę funkcjonującą w konkretnym kontekście. Niewskazane jest wyodrębnianie tylko jednego aspektu danej osoby lub też wyłączenie jej problemu lub jej samej z kontekstu, w którym porusza się ona na co dzień.

Mając na uwadze osobę radzącego się oraz cały związany z nią kontekst, należy skupić się także na szczegółach dotyczących samego problemu. Pomocne będą tu pytania *generujące znaczenia* – bez względu na to, czy rozważany jest tylko jeden aspekt danego obszaru przestrzeni życia, cały ten obszar, kilka obszarów, czy też cała przestrzeń życiowa. Oto przykłady pytań, za pomocą których można również stworzyć odpowiednią mapę:

- Kto jeszcze związany jest w jakikolwiek sposób z twoim problemem?
- Na czym, twoim zdaniem, polega ten związek?
- Co obecnie myślisz i/lub robisz odnośnie do swojego problemu?
- Jak sądzisz, jaki wpływ ma ten problem na twoje obecne życie?
- Jak, twoim zdaniem, wyglądałoby twoje życie, gdybyś nie miał tego problemu?
- Jak sądzisz, co cię powstrzymuje przed znalezieniem skutecznego sposobu rozwiązania tego problemu? Co stanowi przeszkodę?
- Gdybyś miał taką możliwość, co najbardziej chciałbyś zmienić, aby poprawić swoją sytuację?
- Która z twoich umiejętności mogłaby ci pomóc w poprawie sytuacji? Czego mógłbyś/mogłabyś się nauczyć, aby zapewnić sobie umiejętności niezbędne dla przezwyciężenia problemu?
- Kto jeszcze mógłby ci pomóc?
- Gdyby ktoś inny miał taki problem, jak ty, i znajdowałby się w identycznej sytuacji, a ty odgrywałbyś rolę obserwatora, co byś powiedział/powiedziała tej osobie, aby pomóc jej w znalezieniu rozwiązania? Wyobraź sobie, że pochodzisz z jakiegoś zupełnie innego środowiska i ta sprawa nie dotyczy cię bezpośrednio. Co mógłbyś/mogłabyś powiedzieć tej osobie?

Wspomaganie osoby zwracającej się po pomoc w procesie tworzenia mapy oraz zadawanie pytań mających na celu wydobyć elementów znaczeniowych, a także usystematyzowanie jej przemyśleń i reakcji odnośnie do problemu może pomóc jej w odkryciu osobistych zasobów, z których istnienia wcześniej nie zdawała sobie sprawy. Takie postępowanie sprzyja również rozpoznaniu w sobie zdolności niezbędnych dla wypracowania odpowiedniego rozwiązania. Przedstawione metody służą określeniu powiązań między głównym zagadnieniem a otaczającym go kontekstem. Najważniejszymi narzędziami są tutaj: ukierunkowane współuczestnictwo, mapowanie przestrzeni życia, pytania generujące znaczenia i wspólna analiza problemu. Doradca kieruje całym procesem poradniczym, a osoba szukająca wsparcia dostarcza materiału do pracy.

Styl „brikolera”

Wielu zawodowych doradców nauczono wierzyć w to, że powinni zawsze posiadać jakiś sprawdzony, w pełni ukształtowany środek zaradczy na każdy rodzaj problemu, z jakim może zgłosić się dana osoba. Perspektywa socjodynamiczna przyjmuje, że interwencja tego rodzaju może jedynie sporadycznie okazać się użyteczna, a zatem nie istnieje żaden gotowy wzorzec postępowania, którego stosowanie można by uznać za pewną regułę.

Zamiast tego, doradcy występują w charakterze *brikolero*⁵² Lévi-Straussa⁵ – kogoś w rodzaju profesjonalnej „złotej rączki”. Brikolery *tworzą* rozwiązania problemów; nie stosują z góry założonych interwencji. Wykorzystują zgromadzony materiał – również przeróżne pojęcia i nowo pojawiające się zbiory informacji oraz doświadczeń. Kierując się wnioskami pochodzącymi z uważnej analizy sytuacji życiowej osoby poszukującej wsparcia, starają się wybrać najlepsze z dostępnych rozwiązań. Doradcy-brikolery zdają sobie sprawę z tego, że w ich pracy nie ma miejsca na przewidywalność i pewność. Zajmują się współtworzeniem możliwych alternatyw – bez względu na dostępne zasoby i umiejętności osoby radzącej się – oraz polegają na dialogu, swojej świadomości kulturowej, intuicji, usłyszanych historiach oraz wspólnie poczynionych

obserwacjach i spostrzeżeniach. Dla brikolera poradnictwo staje się swego rodzaju sztuką. Kreatywność nie jest jedynie dzieckiem konieczności; to *żądanie* sztuki pomagania.

Doradca-brikoler wie, że kiedy zgłasza się do niego dana osoba, przedstawiony mu materiał zawiera doświadczenia życiowe i wiedzę radzącego się, jego własne doświadczenia i wiedzę oraz wszelkie ograniczenia oraz możliwości związane z sytuacją życiową osoby poszukującej wsparcia. Za pomocą swojej inteligencji (jak również inteligencji radzącego się), wyobraźni, percepcji i pamięci doradca steruje procesem wypracowywania najbardziej praktycznego rozwiązania, jakie obie strony są w stanie znaleźć. Zasada, jaką posługuje się doradca podczas pracy, brzmi: „Połączmy siły i sprawdźmy, co możemy zdziałać”.

Empatyczne zestrojenie

Istnieją mocne, poparte badaniami dowody na to, że empatyczne słuchanie umożliwia radzącemu się wyrażenie swoich doświadczeń życiowych, a samo w sobie stanowi użyteczną strategię. Greenberg i Watson⁵⁴ odkryli, że poradnictwo empatyczne jest równie skuteczne jak proces poradniczy wykorzystujący „twarde” metody czy terapia poznawcza. Jak to możliwe?

Jeśli doradca postrzega poszukującego wsparcia jako aktywną, twórczą jednostkę zdolną do myślenia i analizowania, a nie osobę pasywną, bezradną lub chorą, mamy do czynienia z zupełnie innym spojrzeniem na to, jakie korzyści może osobie zgłaszającej się po pomoc przynieść empatyczne słuchanie. Podstawowym pożytkiem jest wyjaśnienie oraz pogłębienie procesu wyrażania przez radzącego się swoich życiowych doświadczeń. Prowadzi to do pojawienia się nowych refleksji, a także lepszego zrozumienia swoich mocnych stron i ograniczeń. Ponadto kontakt między osobą radzącą się i doradcą staje się dla niej relacją *współ-bycia*. Doradca, który wspólnie z osobą poszukującą pomocy angażuje się w rozwiązywanie jej problemu, udziela jej istotnego wsparcia.

W przypadku gdy radzący się ma możliwość przebywania z doradcą, który jest z nim empatycznie zestrojony, może czuć się wystarczająco bezpiecznie, by myśleć, czuć, wizualizować i działać w *wyznaczonej przez*

siebie sposób. Nie jest to w takim samym zakresie możliwe, gdy doradca wydaje polecenia lub nakazy. Doświadczenie bycia prawdziwie wysłuchanym, bez cienia krytyki, należy do podstawowych warunków zainicjowania procesu uczenia się. Kiedy jednostka czuje, że wysłuchuje się jej opowieści w sposób całkowicie empatyczny i bezwarunkowy, zyskuje lepszy dostęp do swoich wspomnień oraz jest zdolna wyrazić takie uczucia jak wstyd, poczucie winy lub lęk, nie żywiąc obawy o zlekceważenie.

Wreszcie, postawa pełna empatii pomaga osobie radzącej się w wyrażeniu nurtującego ją problemu oraz refleksji na temat jego oraz ważnych elementów osobistej przestrzeni życiowej. Poszukującego wsparcia zachęca się również do podzielenia się swoim *intuicyjnym* rozumieniem sytuacji oraz wewnętrznymi reakcjami. Kiedy osoba radząca się opowiada o swoim położeniu w taki sposób, w jaki sama je postrzega, odnosząc się do wszelkich ograniczeń i możliwości oraz swoich spostrzeżeń oraz uczuć, posługuje się, jak ujęli to Bohart i Tallman⁵⁵, *ekologiczną mądrością*. Mimo że może wymagać pewnych zmian lub stać w sprzeczności z przemyśleniami doradcy, stanowi najlepszą interpretację przestrzeni życia, jaką może przedstawić radzący się. Doradca powinien zachować dla niej szacunek i traktować ją poważnie, a więc posłużyć się metodą empatycznego słuchania.

Poradnictwo grupowe i inne formy wsparcia społecznego

Zgodnie z perspektywą socjodynamiczną, proces uczenia się przebiega przede wszystkim w ramach interakcji z innymi i w procesie komunikacji interpersonalnej. Innymi słowy, uczenie się jest możliwe poprzez nawiązywanie relacji społecznych. Przejdę teraz do krótkiego opisu praktyk poradnictwa grupowego oraz metod kierowanego uczestnictwa/mentoringu/tworzenia sieci (ang. *networking*) stanowiących strategię oparte na budowaniu relacji społecznych. Wszystkie wspierają proces uczenia się i rozwoju osobistego potencjału.

Poradnictwo grupowe

Metody stosowane w socjodynamicznym poradnictwie grupowym opierają się na trzech konstruktywistycznych zasadach uczenia się:

1. Poradnictwo grupowe stwarza odpowiednie warunki do rozwoju zdolności i zweryfikowania perspektyw osób biorących w nim udział.
2. Poradnictwo grupowe powinno wspierać proces uczenia się oparty na aktywności.
3. Ludzie uczą się najlepiej, kiedy otrzymują odpowiednie wsparcie i odbierają konstruktywne uwagi. Oba elementy występują we właściwie prowadzonych grupach.

W grupie poradnictwa socjodynamicznego doradca odgrywa rolę przewodnika. Do jego obowiązków należy:

- upewnienie się, że członkowie grupy mają możliwość zapoznania się z sobą, oraz zorganizowanie dyskusji wprowadzającej;
- zapewnienie członkom grupy otoczenia bezpiecznego emocjonalnie. Wszystkie osoby powinny czuć się „gotowe” do wykonania danego zadania, w szczególności takiego, które wymaga ujawnienia siebie przed innymi;
- dostosowanie zadań do poziomu umiejętności, potrzeb oraz wiedzy uczestników, tak by mogli poczynić pewne postępy;
- stworzenie warunków sprzyjających koncentracji i zachowaniu prywatności;
- zauważenie, że poszczególni członkowie grupy mają różne potrzeby i umiejętności oraz wykazują różne poziomy sprawności działania i motywacji;
- promowanie słuchania siebie nawzajem oraz wspieranie idei udzielania pomocy; brak akceptacji dla zakłócania procesu uczenia się oraz działania innych;
- zapewnienie odpowiedniego modelu komunikacji, w szczególności komunikacji dialogicznej;
- zorganizowanie aktywności skierowanej na rozwój umiejętności, wzmocnienie własnej tożsamości i poczucia własnej wartości oraz dostarczenie użytecznej wiedzy i informacji; przeznaczenie odpowiedniej ilości czasu na refleksję nad samym procesem uczenia się

oraz rozmowę z innymi członkami grupy i doradcą na temat zdobytych doświadczeń oraz ich możliwego wykorzystania w codziennym życiu.

Przykładem socjodynamicznego poradnictwa grupowego jest spotkanie ośmiu kobiet uchodźczyń z Somalii, Bośni, Afganistanu i Iraku. Odbywało się ono w obecności doradcy i trwało około dwóch godzin. Wszystkie kobiety posługiwały się językiem angielskim – jedno na poziomie podstawowym, inne dosyć biegle. Po wstępnej dyskusji oraz rozmowie na tematy osobiste doradca poprosił kobiety o zwizualizowanie (narysowanie) domów, w których mieszkały, zanim stały się uchodźczyniami.

Kobietom rozdano kartki papieru i różnokolorowe kredki, a także pokazano rysunki stworzone wcześniej przez pewną Kenijkę i Bośniaczkę. Doradca zachęcił uczestniczki do tego, aby swobodnie korzystały z wyobraźni i nie przejmowały się poziomem swoich zdolności artystycznych. Najważniejsze było, aby rysunek zawierał szczegóły dotyczące codziennego funkcjonowania oraz pokazywał, gdzie zazwyczaj przebywają i śpią poszczególni członkowie rodziny. Doradca również wziął udział w tym zadaniu.

Doradca zauważył, że po około pół godzinie wszystkie rysunki były ukończone, a uczestniczki wykazywały gotowość do zadawania pytań i udzielania odpowiedzi na temat swojego kraju ojczystego, obecnego miejsca pobytu oraz problemów własnych i członków ich rodzin w związku z zachodzącymi zmianami. Dyskusja trwała prawie godzinę.

Kobiety poruszyły między innymi następujące tematy:

- problemy w dowożeniu dzieci do szkoły i odbieraniu ich z niej oraz różnice w prowadzeniu szkół w porównaniu z ich własnymi doświadczeniami;
- problemy ze zdobyciem żywności, do której spożywania były wcześniej przyzwyczajone;
- uczucie zarówno ulgi, jak i smutku z powodu opuszczenia ojczystego kraju;
- odmienne zachowanie ich dzieci wynikające ze zmiany otoczenia;

- rozgoryczenie z powodu konieczności znalezienia pracy, podczas gdy pragnęły zająć się wychowywaniem dzieci.

Dyskusja była ożywiona – uczestniczki często śmiały się, dzieląc się swoimi doświadczeniami i potrzebami; zawiązały się też nowe przyjaźnie. Kobiety otrzymały wsparcie w wyrażeniu swoich życiowych doświadczeń i problemów, a także mogły wysłuchać relacji pozostałych uczestniczek dotyczących radzenia sobie w podobnej sytuacji.

Istnieją różne podejścia do organizacji poradnictwa grupowego, tak aby osoby biorące w nim udział miały możliwość uczenia się i podejmowania wspólnej dyskusji.

1. *Dialog oparty na aktywności.* Jak widać w powyższym przykładzie, ćwiczenie zespołowe może stanowić podstawę do rozpoczęcia dyskusji i nauczania się różnych kulturowych sposobów radzenia sobie z problemami.
2. *Dialog oparty na tekście.* Należy zachęcić uczestników do przeczytania jakiegoś tekstu, na przykład dokumentu lub listu, a następnie zainicjować dyskusję na temat osobistych doświadczeń i reakcji wywołanych lekturą tekstu.
3. *Dialog oparty na pisemnej wypowiedzi.* Należy poprosić uczestników o napisanie krótkiej swobodnej wypowiedzi. Proponowane tematy to: rodzaj pracy, jaką wykonuję najlepiej; co chciałbym/chciałabym wynieść ze spotkań poradniczych; co chciałbym/chciałabym zmienić w moim życiu zawodowym; praca, o jakiej zawsze marzyłem/marzyłam, jednak nigdy jej nie dostałem/dostałam; moja reakcja na nową politykę zatrudnienia; przeszkody, które nie pozwalają mi być zdrowszym/zdrowszą.
4. *Dialog oparty na przedmiocie lub obrazie.* Sposób ten polega na pokazaniu grupie zdjęć, slajdów, filmów lub przedmiotów, a następnie poproszeniu uczestników o zanotowanie swoich reakcji na to, co zobaczyli. Później można podjąć rozmowę dotyczącą osobistych doświadczeń związanych z przedstawionymi obrazami. W przypadku niektórych grup konieczne będzie pominięcie etapu zapisu reakcji.

Konstruktywistyczny proces uczenia się w ramach zajęć grupowych oparty jest na aktywnym zaangażowaniu w rozwiązywanie problemów oraz myślenie krytyczne odnośnie do formy aktywności, którą uczestnicy uważają za ważną i zajmującą. Każdy z nich „konstruuje” swoją wiedzę poprzez testowanie pomysłów i rozwiązań opartych na wcześniejszej wiedzy oraz doświadczeniach, dostosowywanie tej wiedzy do nowej sytuacji i nowo nabytych informacji oraz integrowanie jej z informacjami pozyskanymi za pomocą wcześniej istniejących konstrukcji.

Ukierunkowane współuczestnictwo/mentoring/tworzenie sieci (networking)
Pojęcie *ukierunkowanego współuczestnictwa*, wykorzystywane przez Rogoff⁶, odnosi się do wspólnego zaangażowania osób oraz ich partnerów w trakcie komunikacji i koordynacji usystematyzowanych, zespołowych działań społeczno-kulturowych. Osoby podejmujące wspólnie jakieś działanie analizują swoje czynności oraz wypowiedzi i koordynują to działanie zgodnie z obranym celem. Ich relacja nie musi być symetryczna. W toku procesu przyswajania wiedzy jednostka, która nabywa nowe umiejętności, aktywnie uczy się od osoby bardziej doświadczonej poprzez obserwację, naśladowanie oraz faktyczne rozwijanie swoich zdolności.

Ukierunkowane współuczestnictwo opiera się przede wszystkim na komunikacji interpersonalnej oraz koordynacji. Komunikacja i koordynacja występują wtedy, gdy osoby podejmują wspólne przedsięwzięcia zmierzające w konkretnym kierunku i do określonego celu. Z uwagi na to, że partnerzy lub członkowie grupy mogą kierować swoje działania w stronę jasno sprecyzowanego, ukrytego lub dopiero wyłaniającego się celu, mogą nie być zdolni do jego dokładnego określenia. Zaangażowanie uczestników jest zorientowane na cel, a ich działania są zamierzone. Cel danego działania może wiązać się z konkretnym zadaniem, na przykład poznaniem praktycznych sposobów ubiegania się o pracę. Innym razem cel może mieć charakter bardziej społeczny – wspólne przyjemne spędzenie czasu lub zapewnienie sobie wzajemnego wsparcia w pokonywaniu trudności.

Dobrym przykładem ukierunkowanego współuczestnictwa jest *mentoring*. Jest to rodzaj relacji społecznej, w ramach której jednostka aktywnie uczy się od bardziej doświadczonej osoby (autorytetu) poprzez obserwację i komunikację (dialog) oraz wspólne podejmowanie działań. Strona bardziej doświadczona nie musi bezpośrednio instruować drugiej osoby, ale omawia na przykładzie i angażuje się we wspólne aktywności.

Mentoring okazuje się najbardziej efektywny wtedy, gdy obie strony wykazują chęć nawiązania tego typu relacji, a osoba mentora jest uważana za posiadającą odpowiednie umiejętności w dziedzinie, w której osoba mniej doświadczona chce się rozwinąć.

W przypadku mentoringu niezwykle istotne jest zaufanie oraz wzajemne porozumienie. Przykładem takiej relacji jest wzorcowy projekt zorganizowany w rdzennych społecznościach północnej Kolumbii Brytyjskiej. Doradcy plemienni stworzyli listę dorosłych mieszkańców, którzy cieszą się szacunkiem społeczności i osiągają sukcesy w prowadzonej działalności. Doradcy połączyli z sobą mentorów i protegowanych. Osoba młoda i niedoświadczona, która pragnęła nauczyć się, jak zostać dobrym sprzedawcą w sklepie z dziełami sztuki, została przedstawiona właścicielowi takiego sklepu, który chętnie podzielił się z nią swoją wiedzą. Obie strony musiały wyrazić zgodę na zaangażowanie się w tego typu relację, a jej powodzenie zależało w znacznej mierze od chęci nawiązania wzajemnej, pełnej zaufania więzi społecznej, w której nauka odbywała się poprzez uczestnictwo. Stypendia finansowe dla początkujących uczniów różniły się między sobą co do wysokości i mogły być uzyskiwane w ramach pracowniczych programów stypendialnych.

Z mentoringiem związana jest także przynależność do różnego rodzaju sieci, jednak są one mniej skoordynowane. Sieci mają kilka istotnych cech. Po pierwsze, mają głównie charakter informacyjny lub pełnią funkcję społecznego wsparcia. Mogą opierać się na kontakcie bezpośrednim lub na odległość (na przykład grupa internetowa skupiona wokół wspólnego tematu zainteresowań takiego jak zdrowie lub praca). To, co wyróżnia sieci, to ich słabe lub silne powiązania między uczestnikami. Niektóre sieci działające w internecie początkowo służą tylko wymianie

informacji, jednak z czasem wykształcają się silniejsze więzi zapewniające osobiste wsparcie dla uczestników. Przykładem jest przeznaczona dla starszych osób *SeniorNet* lub *Systers* – sieć dla informatyczek.

W związku z tym, że w miejscach pracy, rodzinach i instytucjach relacje międzyludzkie polegają na tworzeniu sieci, niektórzy⁵⁶ nawet nazywają współczesne społeczeństwa *sieciowymi*; warto, by doradcy pomagali osobom poszukującym wsparcia nauczyć się, jak aktywnie uczestniczyć w różnego rodzaju sieciach.

Rozdział 4. Przykładowy scenariusz praktyki poradnictwa socjodynamicznego

W tym rozdziale przedstawię typowy przypadek ilustrujący różne cechy poradnictwa socjodynamicznego. Stanowi on prawdziwą historię procesu poradniczego, jednak niektóre szczegóły mają charakter fikcyjny w celu zachowania poufności oraz dla dostarczenia przejrzystego opisu idei i praktyk używanych w metodzie socjodynamicznej. Nie zostały tu przedstawione wszystkie zasady poradnictwa socjodynamicznego, lecz wiele najważniejszych koncepcji udało się zilustrować.

W tym scenariuszu doradcą (D) jestem ja sam, natomiast poszukującym pomocy jest siedemnastoletni Mark (M). Nieregularnie uczęszcza on na zajęcia w szkole średniej, a obowiązki związane z nauką wykonuje jedynie w zakresie podstawowym. Został do mnie skierowany wraz z kilkoma informacjami.

Jego rodzice martwią się, gdyż nic nie zdaje się go motywować, by osiągnąć sukces w szkole, i nie ma planów na przyszłość. Co więcej, odmawia dyskusji z rodzicami na ten temat. Ostatnio brał udział w sesji poradniczej z doradcą szkolnym. Doradca poinformował, że ich spotkanie nie było udane, ponieważ chłopak nie chciał z nim rozmawiać i nie sprawiał wrażenia zainteresowanego ani zajęciami szkolnymi, ani uzyskaniem wsparcia.

Mark został także skierowany na prywatną wizytę do psychologa, który stwierdził, że nie potrafi nawiązać z nim żadnej komunikacji, więc nie zaplanował już kolejnych spotkań. Według jego relacji, chłopak wykazywał opór i przejawiał nastawienie konfrontacyjne; mógł też cierpieć na depresję.

Mark skontaktował się ze mną telefonicznie. Gdy zadzwonił, powiedział, że ustalił z rodzicami i szkolnym doradcą, że przyjdzie do mnie na sesję poradniczą. Spytałem go, w jakiej sprawie chce się ze mną

widzieć; odpowiedział, że częściowo po to, by „mieć z głowy” rodziców. Powiedział też, że chciałby omówić pewne sprawy z osobą niezwiązaną ani ze szkołą, ani z rodziną. Wytłumaczyłem mu, jak do mnie trafić, i umówiliśmy się na godzinne spotkanie na następną środę rano.

W przedstawionym poniżej opisie tego przypadku będę w odpowiednim miejscu tekstu wstawiał zapisane kursywą zasady socjodynamiczne, którymi się kierowałem.

Pierwsza sesja poradnicza

Spotkanie innych w miejscu, w którym się znajdują. Kiedy zastanawiałem się nad tym, co powiedziano mi o Marku i jego odmowie podjęcia rozmowy z rodzicami czy innymi osobami, wyobraziłem sobie, że ów sprzeciw mógł wynikać z niechęci chłopaka do rozmowy o tym, co oni uważają za ważne. To inni podejmowali takie tematy jak nauka, studia, plany Marka na przyszłość, brak zainteresowania szkołą, lecz on nie chciał o tym rozmawiać.

Bardzo ważną koncepcją w poradnictwie socjodynamicznym jest pojęcie *wspólnej płaszczyzny*. Jeśli Mark i ja mieliśmy wytyczyć jakąś wspólną przestrzeń kontaktu, powinienem rozpocząć naszą dyskusję od czegoś, czym on sam jest zainteresowany, co ma dla niego osobiste znaczenie i o czym chce rozmawiać. Innymi słowy, powinienem zainicjować rozmowę na temat, który jest ważny w jego obecnej przestrzeni życiowej. Nie powinienem kierować się swoimi oczekiwaniami i zamiarami. Chciałbym uzyskać dostęp do jego przestrzeni życiowej poprzez podjęcie jakiegoś problemu z jego obecnego życia, który ma dla niego znaczenie. Pragnę zrozumieć, dlaczego teraz wybrał taki właśnie sposób życia. Zdaję sobie także sprawę z tego, że on ma siedemnaście, a ja siedemdziesiąt lat, więc istnieje między nami ogromna różnica pokoleniowa.

W środę słyszę pukanie do drzwi. Otwieram, a za nimi stoi Mark. Jest drobnej budowy ciała. Witamy się i prowadzę go do mojego gabinetu. Mówię, że jestem zadowolony z tego, iż zdecydował się ze mną spotkać. Zapowiadam też, że będziemy mieć godzinę, aby to omówić. On zajmuje miejsce na kanapie, a ja siadam na krześle przy biurku.

Wymieniamy kilka grzecznościowych uwag. Próbuję okazać Markowi *ludzką twarz*. Rozumiem przez to, że nie chcę przybierać postawy przełożonego, urzędnika, nawiązującego oficjalną relację doradcy czy osoby, która sprawia wrażenie „wiedzącej najlepiej”. Mimo że dzieli nas różnica wieku i doświadczenia, chcę spotkać się z nim jak *jedna istota ludzka z drugą istotą ludzką*. Pragnę być postrzegany jako osoba, która jest uważna, zainteresowana, otwarta na dyskusję o czymkolwiek, co jest dla Marka istotne, *pełna szacunku* oraz nastawiona refleksyjnie.

Chcę, aby moja twarz ukazywała szacunek i spontaniczność, ujawniała moją postawę powagi, ale też zdradzała poczucie humoru.

Pokazanie ludzkiej twarzy nie przekreśla różnic w doświadczeniu i pozycji społecznej; oznacza okazywanie szacunku innym jako wyjątkowym i wartościowym osobom, mającym ważne doświadczenia życiowe do wyrażenia i przedyskutowania. Oznacza również przyjęcie postawy otwartości na alternatywne poglądy; jest także przejawem woli ustanowienia relacji opartej na współpracy i porozumieniu. To nastawienie przygotowuje grunt pod *wspólne działanie* i umożliwia obu stronom wniesienie ważnego wkładu do dialogu poradniczego. Ukazanie ludzkiej twarzy oznacza uznanie, że zarówno pomagający, jak i poszukujący wsparcia są istotami ludzkimi, których człowieczeństwa nie powinno zniweczyć sztywny trzymanie się ról zawodowych czy przywiązanie do statusu.

Doradca musi oczywiście przestrzegać granic i zasad etycznych w relacji z drugą osobą, lecz ta odpowiedzialność nie wymaga przybierania roli zdystansowanego urzędnika. Z punktu widzenia poradnictwa socjodynamicznego, pomagający powinien *zachować obiektywną postawę wobec siebie, pozostając subiektywnym (bezstronnym) w stosunku do innych*. Zachowanie obiektywności wobec samego siebie oznacza pozostanie świadomym własnych reakcji wobec innych, wystrzeganie się uprzedzeń i przedwczesnego ferowania wyroków oraz bycie świadomym własnego sposobu komunikacji.

Pytam Marka, czy przyjechał autobusem. Odpowiada, że pożyczył samochód mamy. Ponieważ ma kolegę mieszkającego w mojej okolicy, nie miał trudności ze znalezieniem mojego domu. Komentuje: „Ma Pan strasznie dużo książek”, a ja odpowiadam: „Tak, właśnie tak zarabiam na życie –

studiując i pisząc”. Pyta mnie, czy faktycznie przeczytałem wszystkie te książki. Odpowiadam, że większość z nich; czasami jednak biorę książkę, która wydaje się interesująca, lecz niebawem rozczarowany odkładam ją na półkę. Ze śmiechem ripostuje: „Wiem, o co chodzi! To jak lektury, które każą mi czytać w szkole”. Powyższy dialog pokazuje, że zaczęliśmy wytyczać mały fragment *wspólnej płaszczyzny* porozumienia.

Czy szukający pomocy jest *gotowy* do spotkań poradniczych? Gotowość jest ważnym zagadnieniem w poradnictwie socjodynamicznym. Jednostka zaangażuje się w daną czynność lub nauczy się czegoś, tylko jeśli jest na to gotowa. Koncepcja gotowości zastępuje tu koncepcję „sprzeciwu”. Sprzeciw sugeruje, że partner rozmowy uważa cię za opo- nenta lub wroga. W większości przypadków ta druga osoba doświadcza braku gotowości – nie jest pewna, co się wydarzy, i nie wie, czy kontynuować wypowiedź, czy też nie. Pierwszym zadaniem doradcy może być więc podjęcie kroków w celu doprowadzenia poszukującego pomocy do stanu gotowości. Często można tego dokonać dzięki krótkiej dyskusji na temat przebiegu procesu poradniczego lub dzięki znalezieniu jakiejś *wspólnej płaszczyzny* przed przystąpieniem do rozwiązywania problemu.

Pytam Marka, czy brał wcześniej udział w sesji poradniczej, na co odpowiada: „Tak, ale to mi nie pomogło – doradca głównie pytał mnie o lek- cje w szkole”. Wyjaśniam, że jeśli te spotkania mają okazać się pomocne, czeka nas pewna praca do wykonania, oraz że postaram się jak najuważniej słuchać tego, co zechce mi powiedzieć. Z kolei jego zadaniem jest opo- wiedzenie mi o swoim życiu. Kończę swoją wypowiedź stwierdzeniem: „Jesteśmy w tym razem – może wymyślimy coś dobrego dla ciebie”.

Mark ma raczej sceptyczny wyraz twarzy i wybucha: „Będzie mi pan mówił, co mam robić?”. Odpowiadam stanowczo: „Nie, nie zamierzam ci mówić, co masz robić. Mogą mi przyjść do głowy pewne pomysły, którymi będę chciał się z tobą podzielić, ale w końcu to ty zdecydujesz”. Dorzucam też: „Mark, nie wiemy za dużo o sobie nawzajem. Może by- łyby pomocne, gdybyśmy opowiedzieli sobie, jak spędzamy wolny czas? Na początek chciałbym się dowiedzieć, co robisz i co cię interesu- je. Co cię teraz «kręci»?”. Mark patrzy na mnie z dziwnym uśmiechem

i pyta: „Czy mówi pan poważnie?”. Odpowiadam: „Tak, chciałbym posłuchać o czymś, co robisz – o jakiejś czynności, która dużo dla ciebie znaczy”. Waha się przez chwilę i mówi: „Ok, najbardziej lubię jeździć na deskorolce”.

„Mark – mówię – wiem bardzo niewiele na ten temat, więc powiedz mi, co w jeździe na deskorolce jest dla ciebie takie fascynujące?”. *Drzwi do przestrzeni życiowej Marka otwierają się*, kiedy rozpoczyna opowiadać *historię jednego ze swoich głęboko osadzonych zainteresowań życiowych*. Dobra sesja poradnicza jest raczej narracją istotnych historii niż „wywiadem”. Mianem „głęboko osadzonych pasji życiowych” określa się te zainteresowania, wobec których dana osoba żywi intensywne odczucia i które chce wykonywać lub których pragnie doświadczać jak najczęściej.

Przez prawie godzinę Mark opowiada mi o sobie i jeździe na deskorolce. Mam znikomą wiedzę na ten temat. Godzinę później wiem już sporo o technicznych szczegółach deskorolek; o tym, gdzie w mieście jazda jest dozwolona, a gdzie nie; o konkursach jazdy na deskorolkach i ich zasadach; gdzie można kupić sprzęt. Dowiaduję się też o wielu osobistych doświadczeniach Marka i jego znajomych związanych z tą aktywnością. Jest to bardzo dobry przykład konstruktywistycznej zasady *przyjmowania stanowiska „niewiedzy” i pozwolenia na to, by szukający pomocy pouczył cię o swoim życiu*.

Kiedy Mark opowiada mi o dużym znaczeniu jazdy na deskorolce w swoim życiu, słucham i zadaję mu kilka pytań *generujących znaczenie*, takich jak:

- Jakie są twoje doznania i odczucia, kiedy uczestniczysz w konkursie jazdy na deskorolce?
- Co jazda na deskorolce wnosi w twoje życie?
- Czy myślisz, że ta aktywność uczy cię czegoś o samym sobie?
- Jeśli z jakiegoś powodu nie mógłbyś już jeździć na deskorolce, co by to dla ciebie oznaczało?
- Jak jazda na deskorolce wpisuje się w plan innych czynności wykonywanych przez ciebie każdego dnia?

Przez większość czasu słucham go w ciszy, czasami używam *em-patycznego powtórzenia*, aby pokazać, że zrozumiałem jego wypowiedź. Ważną zasadą poradnictwa socjodynamicznego jest uprawomocnienie przez doradcę opisów doświadczenia życiowego radzącego się i znaczenia tego doświadczenia w jego życiu. Odbywa się to poprzez okazanie szacunku dla wysłuchanej opowieści, przez zadawanie pytań generujących znaczenia oraz przez używanie powtórzeń zapewniających o zrozumieniu. Zachęcam Marka do opisanego doświadczeń z jazdy na deskorolce i do podania mi konkretnych przykładów, tak abym lepiej zrozumiał jego wypowiedź. Następnie Mark przytacza kilka zabawnych wydarzeń, w których uczestniczył jako *skater*, i razem się z nich śmiejemy.

Przez większą część tej godziny jestem *uwważnym, zainteresowanym i aktywnie zaangażowanym* w rozmowę słuchaczem o nastawieniu dialogicznym.

Pod koniec naszej dyskusji o jeździe na desce pytam go: „Jakim doświadczeniem jest dla ciebie chodzenie do szkoły?” Odpowiada: „Nie lubię tego. Wiem, że muszę skończyć szkołę średnią i może iść na studia, ale teraz nie jestem tym zainteresowany. Wszyscy mi mówią, jaki mam potencjał. Już to wiem. Chciałbym robić coś innego przez jakiś czas, zanim będę gotowy, by pomyśleć poważnie o szkole”.

Pod koniec naszego spotkania oświadczam Markowi: „Wykorzystaliśmy już nasz czas na dziś. Nie doszliśmy do tego, z jakiego powodu dziś do mnie przyszedłeś, lecz mamy jakiś początek. Chcesz przyjść ponownie?”. W odpowiedzi słyszę: „Pewnie, fajnie się z panem rozmawiało”.

Zachęta do refleksji na temat procesu poradniczego. Pod koniec naszego godzinnego spotkania oznajmiam Markowi: „Zanim zakończymy, chciałbym wymienić z tobą komentarze na temat naszej dzisiejszej dyskusji. Może zechciałbyś powiedzieć coś o tym, jak ci poszło, a potem ja zrobię to samo”.

M: Kiedy dziś tu przyszedłem, nie byłem pewien, czy jest w tym jakiś sens. Zwykle kiedy rozmawiałem z doradcą w szkole lub z rodzicami albo z psychologiem, oni twierdzili, że powinienem pomyśleć

poważnie o tym, co zamierzam robić w przyszłości, o szkole i o tym, jak ważne jest dostawanie lepszych stopni. Sądziłem, że pan będzie do mnie mówił w podobny sposób.

Byłem naprawdę zaskoczony, kiedy zainteresował się pan jazdą na deskorolce. Od innych słyszałem najczęściej, że jazda na desce to strata czasu i pieniędzy, że to zajęcie niebezpieczne dla mnie albo uciążliwe dla innych. Naprawdę miło mi się z panem rozmawiało.

Mark śmieje się i dodaje: Chyba dlatego że to głównie ja zabierałem głos. Pomyślałem też, że to miłe, kiedy powiedział mi pan, iż uprawianie sportu było ważne dla pana, kiedy był pan w moim wieku. Nie pomyślałbym, że grał pan kiedyś w piłkę nożną.

Następnie dzielę się z Markiem moimi wrażeniami z odbytej rozmowy poradniczej.

D: Mark, jestem pod wrażeniem twojej wiedzy o deskorolkach i tego, jaki zdobyłeś wgląd w siebie i swoje potrzeby, zdobywając doświadczenie jako skater. Myślę też, że ty i ja dobrze się z sobą czujemy i możemy z łatwością rozmawiać o tym, co chciałbyś robić w życiu, bez względu na to, co to jest.

Staram się kończyć każdą sesję poradniczą wymianą komentarzy na temat spędzonego razem czasu. To pozwala obu stronom *obserwować siebie*, wyrazić opinię na temat procesu poradniczego albo też poinformować o swoich wrażeniach wyniesionych z rozmowy. Zdolność *samoobserwacji (refleksji)* jest dość ważna w rozwiązywaniu problemów i w konstruowaniu korzystnych relacji. Jako doradca zwykle próbuję podkreślić mocne strony osoby poszukującej pomocy lub umiejętność wglądu w siebie, jaką wykazała podczas rozmowy poradniczej, oraz dodać własne reakcje na to, co zaobserwowałem. Tym sposobem wnoszę niewielki wkład w proces *uprawomocnienia własnego „ja” i doświadczenia osoby szukującej pomocy*.

Kiedy Mark wstaje i szykuje się do wyjścia, proponuję mu: „Możemy się spotkać w przyszłym tygodniu o tej samej porze. Kiedy przyj-

dziesz, chciałbym usłyszeć o czymś innym w twoim życiu, co jest dla ciebie interesujące. Opowiedziałeś mi wiele o jeździe na deskorolce, więc wybierzmy inny temat”. Śmiejąc się, chłopak wyraża zgodę: „OK”. Żegnamy się i Mark wychodzi.

Druga sesja poradnicza

Mark przybywa w następną środę i przechodzimy do mojego gabinetu. Wymieniamy kilka grzecznościowych zdań, po czym sugeruję, by zajęć się następnym wybranym przez niego aspektem jego przestrzeni życiowej, pytając: „Więc co ci siedzi w głowie, o czym jeszcze nie rozmawialiśmy?”. Celem rozmowy jest pomoc w wyartykułowaniu tego, co jest dla niego w tym momencie znaczące w jego przestrzeni życiowej. Czy ma jakieś nowo odkryte zainteresowania? Poprzez skierowanie uwagi na najbliższą, konstruktywną terażniejszość, można zbudować punkt wyjścia do zbadania kilku rozwiązań, spośród których może on wybrać to najbardziej inspirujące. Innymi słowy, fundamentem budowania przyszłości jest zawsze dobre zrozumienie terażniejszości.

Mark i ja *wspólnie analizujemy* (ang. *co-investigating*) działania, znaczenia i zainteresowania w jego przestrzeni życiowej i poddajemy je refleksji. To może odsłonić możliwe drogi w przyszłości.

M: W zeszłym tygodniu odbyłem bardzo interesującą rozmowę z pewną koleżanką ze szkoły.

D: O czym rozmawialiście?

M: W zeszłym roku była w Izraelu, mieszkała w kibucu. Nawet nie wiedziałem, co to jest kibuc, zanim z nią nie porozmawiałem.

D: Co cię w tym tak zainteresowało?

M: O, wiele rzeczy! Praca, jaką wykonywała, jej znajomi, kultura, podróże i tak dalej... Pomyślałem sobie: „Kurczę, chciałbym coś takiego zrobić”.

D: Więc widziałbyś siebie w roli podróżującego do Izraela i doświadczającego rzeczy, o których opowiadała ci koleżanka?

M: Zdecydowanie. Ale nie wiem, co właściwie miałbym zrobić, aby tam pojechać.

Mark zaczyna *wyobrażać sobie możliwą przyszłość* dla siebie. Z perspektywy socjodynamicznej plan na przyszłość jest tworzony w trzech fazach. Najpierw dana osoba musi być w stanie *wyobrazić sobie* możliwą przyszłość. Następnie musi jej *zapragnąć* (poczuć tę możliwą przyszłość jako mającą osobiste znaczenie). Trzeci krok to działanie w celu urzeczywistnienia tej przyszłości. Przyszłość, która materializuje się dzięki zasobom jednostki, jest znacznie bardziej prawdopodobna, niż zasugerowana przez inną osobę.

Oznajmiam Markowi, że obecnie, tak jak on, nie wiem zbyt wiele o kibucach. Jednak możemy poszukać w internecie aktualnych i użytecznych informacji na ten temat. *Zadaniem pomagającego jest wsparcie szukającego pomocy w zdobyciu znaczących danych lub informacji, które odpowiadają na prawdziwą potrzebę radzącego się.* Obaj przysuwamy krzesła do ekranu komputera i siedząc obok siebie, szukamy w sieci informacji o Izraelu i kibucach. *Poradnictwo socjodynamiczne opiera się na założeniu, że lepiej jest pracować razem jako partnerzy.* Ten proces ma co najmniej dwie zalety:

1. wzmacnia relację dobrej współpracy;
2. sprawia, że posługując się swoją inteligencją, obie strony aktywnie uczestniczą w rozwiązywaniu problemu.

Wkrótce znajdujemy bardzo użyteczną stronę internetową o różnych kibucach, które można odwiedzić w Izraelu. Wspólnie zapoznajemy się z charakterystyką poszczególnych wspólnot: czytamy o gospodarce, lokalizacji, klimacie, geografii, populacji i tak dalej. Mark, ja i internet odbywamy jakby trójstronną rozmowę, która jest istotna dla nas obu – dla Marka i dla mnie. Zwracamy uwagę na różne interesujące nas kwestie. Następuje swego rodzaju proces *uczenia się przez ukierunkowane współuczestnictwo, podczas którego ja i Mark oddziałujemy* na siebie nawzajem, eksplorując nowe terytorium w jego przestrzeni życiowej (i mojej także). Mam dobre pomysły na to, czego szukać w internecie, a Mark o wiele lepiej ode mnie radzi sobie z obsługą urządzenia. Razem stanowimy bardzo kompetentną drużynę badawczą. Komputer prowadzi nas obu, przedstawiając odpowiednie dane.

M: *Naprawdę chciałbym pojechać do Izraela i pozostać tam jakiś czas, w kibucu. Myśli pan, że to możliwe?*

D: *Nie mogę wymyślić żadnego powodu, dla którego nie mógłbyś tego zrobić, jeśli naprawdę tego chcesz i jesteś skłonny podjąć potrzebne kroki. Możemy przygotować dla ciebie plan. Chciałbyś to zrobić?*

M: *Pewnie, że tak.*

D: *Możemy sporządzić mapę lub rysunek twojej sytuacji, który spełni funkcję planu działania, jeśli poważnie rozważasz podjęcie przygotowań do podróży do jednego z kibuców.*

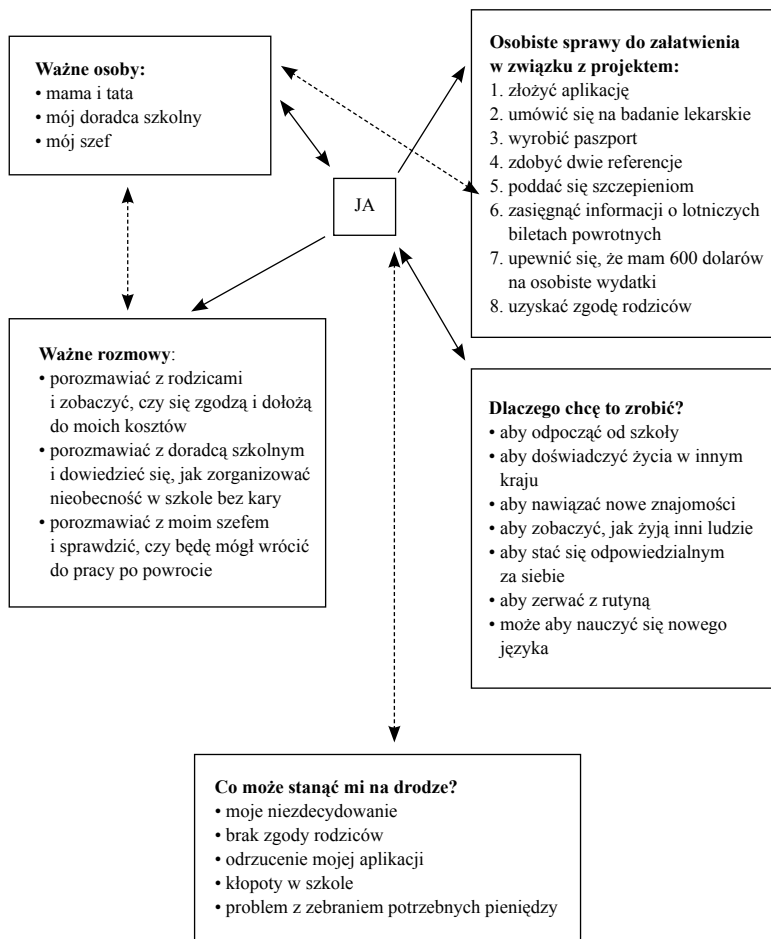
Mark rozpoczyna przenoszenie swoich pomysłów na kartkę papieru i mówi:

M: *Jedna ze stron, które oglądaliśmy w internecie, zawierała listę rzeczy potrzebnych osobie, która chce zamieszkać w kibucu. Możemy się nią posłużyć, żeby zobaczyć, jakie kroki muszą podjąć. (Drukuję tę stronę).*

Mark i ja, pracując wspólnie, tworzymy na kartce rysunek reprezentujący jego obecną przestrzeń życiową. Razem próbujemy ująć wszystkie ważne zadania i obawy związane z jego decyzją udania się w podróż do Izraela.

Ważną praktyką w poradnictwie socjodynamicznym jest użycie *wizualizacji i mapowania* w celu zrozumienia skomplikowanych sytuacji, a szczególnie – aspektów przestrzeni życiowej danej osoby. *Mapowanie jest czynnością opartą na współpracy*, podczas której doradca przyczynia się do tworzenia struktury, a poszukujący wsparcia – do uzupełnienia jej treścią. *Mapowanie i dialog idą w parze*. Poniżej znajduje się odwzorowanie mapy sporządzonej ręcznie przez Marka. Zadaję mu pytania, takie jak: „Kim są ludzie, którzy są w jakiś sposób zaangażowani w decyzję o twoim wyjeździe do Izraela?” i „Jakie kroki będziesz musiał podjąć w celu przygotowania się do wyjazdu?”. Mark następnie nanosi odpowiedzi na papier, by stworzyć mapę, która wygląda następująco (zob. rysunek 6.):

Rysunek 6. Mapa planowania przestrzeni życia Marka



Podczas wypełniania tego schematu wspólnie omawiamy, co znaczą dla niego poszczególne części. Rozmawiamy też o tym, czy ma poczucie, że zdoła wypełnić ten osobisty projekt samodzielnie. Myśli, że da radę, lecz ma pewne wątpliwości. Nie kupował wcześniej biletów lotniczych

i nie wie, gdzie złożyć podanie o paszport. Znajdujemy więc numer telefonu do biura, w którym może złożyć niezbędne dokumenty. Mówi, że chciałby przedyskutować ten plan z rodzicami i przekonać się, czy pomogą mu finansowo. Ma swoje pieniądze, lecz pewnie posiadana przez niego suma nie wystarczy na pokrycie wszystkich kosztów. Zabiera mapę z listą swoich osobistych projektów i oznajmia, że chce wrócić za dwa tygodnie i omówić swoją decyzję oraz to, co zrobił, jeśli w niej wytrwał. Tak jak poprzednio, wymieniamy się komentarzami na temat dzisiejszej sesji poradniczej. Mark mówi, że mapa pomoże mu przedyskutować ten pomysł z rodzicami i może nawet z doradcą szkolnym.

Jako doradca podsumowałem dzisiejszą rozmowę, oświadczając, że również dla mnie była pozytywnym doświadczeniem, ponieważ dowiedziałem się sporo o wyjeździe i życiu w kibucu, o czym wcześniej nie miałem pojęcia. Oznajmiłem mu też, że jestem pod wrażeniem jego odpowiedzialnego podejścia do kwestii związanych z realizacją tego projektu. Na pożegnanie uścisnęliśmy sobie dłonie. *Doradca pozostawia podjęcie decyzji szukającemu pomocy i zapewnia atmosferę pełną wsparcia. Wymiana spostrzeżeń pod koniec sesji ponownie buduje i potwierdza relację współpracy oraz dostarcza zachęty i poparcia.*

Trzecia sesja poradnicza

Mark zjawia się u mnie dwa tygodnie później. Wydaje się, że jest w bardzo dobrym nastroju. Przechodzimy do mojego gabinetu i od razu wyrzuca z siebie: „Proszę zgadnąć! Zdecydowałem się pojechać”. Przez następne trzydzieści minut zdaje mi relację z tego, co zrobił, odkąd ostatnio się widzieliśmy. Oto jego opowieść.

Po naszym ostatnim spotkaniu poszedłem od razu do domu. Spokojnie zaplanowałem, co powiem rodzicom i szkolnemu doradcy. Sprawdziłem też, ile pieniędzy mam na koncie oszczędnościowym. Potem zadzwoniłem do tego biura w Nowym Jorku i poprosiłem, żeby przesłali mi formularz aplikacyjny. Zatelefonowałem też do naszego lekarza rodzinnego i umówiłem się na wizytę kontrolną i na obowiązkowe szczepienia.

Po kolacji powiedziałem rodzicom, o czym z panem rozmawialiśmy. Na początku byli naprawdę zaskoczeni, bo wcześniej nic na ten temat nie mówiłem. Ale kiedy ochłonęli, oboje stwierdzili, że wygląda to na dobry pomysł. Mam potrzebne 600 dolarów na pobyt tam, ale nie starczy mi na opłacenie biletów lotniczych. Mama powiedziała, że da mi te pieniądze i że jeśli zechcę, pójdzie ze mną do biura podróży, żeby porozmawiać o różnych wariantach podróży z Kanady do Tel Awiwu. W zasadzie rodzice wyglądali na dość zadowolonych z mojego planu.

Rozmawiałem też z doradcą szkolnym i dowiedziałem się, że wyjazd nie będzie problemem, jeśli najpierw ukończę ten semestr. Szkoła potraktuje to jako swego rodzaju wizytę studyjną; mógłbym nawet uzyskać trochę punktów w szkole dzięki temu wyjazdowi.

Otrzymałem wniosek w zeszły poniedziałek. Wypełniłem go, poprosiłem rodziców o podpisanie zgody i odesłałem wszystko z powrotem do biura w Nowym Jorku. Mam nadzieję, że mnie przyjmą. Tymczasem nasz proboszcz wyraził zgodę, by napisać dla mnie list referencyjny. Zrobił to i wysłałem ten list razem z moim podaniem.

Powiedziałem Markowi, że jestem pod wrażeniem tego, ile spraw rozpoczął lub załatwił do końca. Chłopak odparł, że sam jest zaskoczony swoją postawą, ponieważ od jakiegoś czasu nie interesowało go nic, oprócz spotkań z przyjaciółmi i jazdy na deskorolce.

Potem doszło do następującej rozmowy:

D: Jakie sprawy najbardziej cię niepokoją w związku z twoją decyzją?

M: Najbardziej martwi mnie to, czy moje podanie zostanie przyjęte. A także to, że nigdy wcześniej nie podróżowałem za ocean i dlatego trochę się boję. Chciałbym też zabrać z sobą deskorolkę, ale nie wiem, jak to zrobić.

D: Może dobrym pomysłem byłaby rozmowa z tą koleżanką, która opowiedziała ci o pobycie w kibucu? Może będzie mogła ci też doradzić w sprawie deskorolki... może wie, czy są używane w kibucach,

i czy zauważyła, że ktokolwiek tam miał z sobą taki sprzęt. Ja z kolei mam bogate doświadczenie w dalekim podróżowaniu i mogę ci powiedzieć, co taką wyprawę ułatwia – chciałbyś wysłuchać moich pomysłów?

M: Pewnie, dużo muszę się nauczyć.

Rozmawiamy więc o tym, jaki ubiór dobrze się sprawdza w podróży i nie wymaga specjalnej uwagi. Radzę mu również, by zabrał tylko to, co jest absolutnie potrzebne, i pamiętał o dostosowaniu odzieży do typu klimatu, w jakim będzie przebywał. To dobry przykład budowania *wspólnej płaszczyzny*.

Pod koniec tej godziny wymieniamy komentarze na temat naszej dyskusji poradniczej. Mark oświadcza, że jest bardzo zadowolony ze spędzonego razem czasu i że nie jest pewien, czy odczuwa potrzebę ponownego spotkania ze mną.

Oznajmia też, że jest całkowicie zdecydowany na wyjazd, jeśli tylko jego podanie zostanie przyjęte. Wie, co musi zrobić, aby dokończyć przygotowania. Uzgadniamy, że jeśli się nie zakwalifikuje lub jeśli z innego powodu stwierdzi, że przyda mu się jeszcze sesja poradnicza, zadzwoni do mnie i umówimy się na następne spotkanie. Żegnamy się uściskiem dłoni.

Ciąg dalszy i komentarz

Około miesiąca później Mark zadzwonił do mnie, informując, że za dwa tygodnie wyjeżdża do Izraela. Powiedział, że skontaktuje się ze mną po powrocie. Po kilku miesiącach dowiedziałem się, że jego wyjazd był udany. Przybył do jednego kibucu, lecz po kilku tygodniach tam spędzonych poznał młodych ludzi z Egiptu i Szwajcarii i razem zdecydowali się przenieść do innej wspólnoty. Po zakończeniu pobytu w kibucu pojechali najpierw do Kairu, a następnie do Zurychu.

Wrócił do domu przez Londyn, gdzie odwiedził krewnych. Po powrocie do Kanady jego relacje z rodzicami były zdecydowanie lepsze. Nie planował powrotu do dawnej szkoły, natomiast zamierzał zapisać się na kursy w college'u, gdzie mógł kontynuować naukę potrzebną do ukoń-

czenia szkoły średniej. Powiedział mi, że nasze spotkania poradnicze pomogły mu wkroczyć na nową drogę życiową. Był teraz zainteresowany ukończeniem edukacji, a jego nowi znajomi planowali odwiedzić go w Kanadzie latem.

Powyższy scenariusz ukazuje zarys kilku ważnych zasad poradnictwa socjodynamicznego. Ogólnie rzecz biorąc, przedstawia on, co to znaczy wejść w *przestrzeń życiową* innej osoby, współtworzyć ją oraz pracować w *konstruktywnej terażniejszości*. Ostatni z wymienionych elementów oznacza, że zarówno pomagający, jak poszukujący wsparcia próbują ustalić, co dzieje się w bieżącym czasie na egzystencjalnej płaszczyźnie osoby szukającej pomocy, i jak to wpływa na przedmiot zainteresowania czy problem do rozwiązania. Można rozpatrywać przeszłość i przyszłość tylko z perspektywy ich wyraźnego wpływu na to, co dzieje się w terażniejszości. Konstruktywna terażniejszość jest badana opisowo – pod kątem tego, jak osoba faktycznie jej doświadcza, nie zaś z punktu widzenia teorii lub hipotezy. Na nasze obecne życie istotny wpływ wywierają wspomnienia lub wyobrażenia. Jednak w ujęciu poradnictwa socjodynamicznego bardzo ważne jest uchwycenie faktu, że przeszłość i przyszłość można oceniać tylko przez pryzmat terażniejszości.

Kiedy dana osoba ma wystarczającą wiedzę na temat swej obecnej sytuacji egzystencjalnej, wtedy ma większą możliwość włączenia wyobrażeń, pragnień i działań w dzieło stworzenia lepszej przyszłości. Kiedy nie umiesz pojąć terażniejszości, niepodobna, byś zbudował przyszłość. Przeważnie tworzymy nasze życie z dostępnych materiałów i szans konstruktywnej terażniejszości.

Przedstawiony scenariusz ukazuje też kilka innych zasad perspektywy poradnictwa socjodynamicznego, które opisałem poniżej.

Po pierwsze, podkreśla on znaczenie *rozpoczęcia tam, gdzie szukający pomocy się znajduje*, a nie tam, gdzie powinien być zgodnie z planem doradcy.

Po drugie, wskazuje korzyść ukazania *ludzkiej twarzy* osobie, która przychodzi po pomoc.

Po trzecie, ilustruje wartość *dialogicznej komunikacji i mapowania*.

Po czwarte, doradca i poszukujący pomocy są zaangażowani w *mądrą rozmowę*, ponieważ umieli nawiązać dialog, przyjmując uważną postawę zmierzającą do rozwiązania problemu i skomentować swoje wypowiedzi.

Po piąte, przedstawiony przykład ukazuje potrzebę otwarcia się na *wielość rzeczywistości*, z którymi dana osoba musi się skonfrontować. Mark postrzegał swoją sytuację egzystencjalną w jeden sposób, jego rodzice widzieli to inaczej, a jego szkolny pedagog – jeszcze inaczej. Doradca musi bronić się przed przyjęciem wcześniej ustalonej perspektywy co do tego, jak radząca się osoba powinna postąpić lub na co się zdecydować. Zadaniem doradcy jest raczej pomaganie osobie radzącej się w odkrywaniu i analizie różnych rzeczywistości (alternatyw) i przyjęcie tej, która jest *możliwa i ma osobiste znaczenie* dla tej osoby.

Po szóste, przedstawiony scenariusz wspiera ideę, zgodnie z którą poradnictwo jest zarówno *procesem nadawania znaczeń*, jak i *procesem planowania życia*. Wkład doradcy do tego procesu polega na zadawaniu pytań generujących znaczenia, używaniu dialogicznego słuchania, wyjaśnianiu, wspieraniu i nadzorowaniu procesu mapowania.

Po siódme, zaprezentowany opis poradnictwa bardzo wyraźnie zwraca uwagę na naturę relacji i procesu poradnictwa socjodynamicznego, które są *oparte na współpracy, współkonstruowaniu, wspólnym analizowaniu i refleksji*. Zarówno doradca, jak i poszukujący pomocy są zdolni użyć swojej inteligencji i doświadczenia, aby kształtować korzystny sposób wsparcia tej osoby w życiowym rozwoju.

Po ósme, szczególnie zaakcentowana jest tu wartość *projektów osobistej aktywności*. Szukający pomocy miał do wykonania szereg czynności, które przyczyniły się do zrealizowania jego planu na przyszłość. Osobiste projekty obejmują szeroki wachlarz działań: od drobnych zadań, jak przeprowadzenie rozmowy telefonicznej, aż po złożone przedsięwzięcia, jak ukończenie programu studiów kwalifikujących do wykonywania zawodu pielęgniarstwa. Ważną cechą osobistych projektów jest to, że są znaczące i sensowne z punktu widzenia danej osoby, możliwe do wykonania, a także, że przyczyniają się do osiągnięcia zamierzonego celu przez poszukującego pomocy.

Po dziewiąte, seria trzech sesji poradniczych jest dobrym przykładem *świadomego rozwiązywania problemów* charakteryzującego się następującymi cechami:

- Doradca potraktował szukającego pomocy w *sposób nietuzinkowy, przybierając postawę pełną poczucia humoru*. To pozwoliło obu stronom otworzyć się na nowe pomysły, wspólnie je przeanalizować i rozważyć. *Nowe informacje były mile widziane* i zostały włączone do zasobu osobiście przydatnej wiedzy – zarówno po stronie doradcy, jak i poszukującego pomocy.
- *Założono uznanie i akceptację więcej niż jednego sposobu widzenia rzeczy i rozwiązywania problemów*.
- Poradnictwo umożliwiło szukającemu pomocy *przejęcie większej kontroli nad swoją sytuacją egzystencjalną*.
- *Proces poradniczy*, łącznie z dyskusją, czasem poświęconym na refleksję, szukanie informacji, konsultację i informację zwrotną, znajdował się na pierwszym planie; nie był podporządkowany wymogowi osiągnięcia wyznaczonego celu.
- *Dialogiczną zasadę* komunikacji międzyludzkiej zainicjował i zamodelował doradca, a szukający pomocy także w pewnym zakresie w tym uczestniczył.

W przedstawionym cyklu rozmów poradniczych można odpowiedzieć twierdząco na trzy następujące pytania: Czy uczestnicy zaangażowali się w dialogiczną komunikację? Czy uczestnicy wzięli aktywny udział w rozwiązywaniu problemów? Czy uczestnicy używali metakomunikacji – śledzili własny wkład do rozmowy i posługiwali się szerokim wachlarzem narzędzi komunikacyjnych? Pozytywna odpowiedź na te pytania oznacza, że proces poradniczy może zostać opisany jako *mądra rozmowa*.

Przeprowadzona konwersacja nie zmierzała do wywarcia presji, nie była ani banalna, ani zorientowana na status uczestników. Zamiast tego zakładała istotny wkład obu uczestników mający na celu przeanalizowanie przestrzeni życiowej poszukującego wsparcia i opracowanie dla niego

realistycznych planów na przyszłość, które byłyby dla niego znaczące na płaszczyźnie osobistej.

Gdyby pokusić się o wskazanie uniwersalnego klucza do sukcesu w przedstawionym procesie poradniczym, byłby to pełen szacunku sposób, w jaki doradca *potraktował i uprawomocnił bieżące doświadczenie życiowe szukającego pomocy*. To umożliwiło im obu znalezienie wspólnej płaszczyzny porozumienia, mimo dzielącej ich znacznej różnicy wieku i doświadczenia życiowego.

Z punktu widzenia orientacji socjodynamicznej poradnictwo wykracza poza sztukę posługiwania się zestawem profesjonalnych umiejętności. Obejmuje ono pogląd na świat, filozofię pomagania i kulturowe narzędzia używane w planowaniu życia oraz rekonstruowaniu przestrzeni życiowej. Pracując jak partnerzy, pomagający i otrzymujący pomoc wspierają tego drugiego w poszukiwaniu odpowiedzi na takie pytania, jak: „Co dzieje się w mojej egzystencjalnej przestrzeni życiowej?”, „Jak powinienem żyć?”, „Jakie mam możliwości?”, „Jaki jest mój następny krok w związku z trapiącym mnie problemem?”, „Jakich nowych zdolności potrzebuję i jak mam je zdobyć?”, „Kto może mi pomóc?”. Poradnictwo socjodynamiczne może być inspirującym sposobem „bycia-w-świecie”, angażując doradcę w:

- ciągle samokształcenie, rozwijanie „pomagającego»ja«”, które jest zdolne zastosować praktyki doradcze oparte na wspólnym konstruowaniu i pozostać otwarte na nowe pomysły w dziedzinie udzielania wsparcia;
- tworzenie i ciągle rekonstruowanie stylów życia, które są autokreacyjne, pełne energii, zdrowe, spokojne i samoświadome;
- zobowiązanie do przyjęcia holistycznej koncepcji udzielania pomocy, które koncentruje się na planowaniu życia i rekonstrukcji siebie, relacji oraz przestrzeni życiowej, a także na uprawomocnieniu osobistego doświadczenia, wyboru i zdolności;
- traktowanie poradnictwa jako transformatywnego procesu uczenia się, w ramach którego autokreacja i własna tożsamość są wspierane i doceniane;

- ukazywanie ludzkiej twarzy i okazywanie szacunku dla konstruktywnej obecności danej osoby w jej sytuacji egzystencjalnej – zgodnie z tym, jak ona sama doświadcza tej sytuacji;
- docenienie roli mądrych rozmów odbywanych w celu zaproponowania rozwiązań lepszych od przeciętnych.

Na zakończenie pragnę wyrazić opinię, iż przedstawiony scenariusz poradniczy wskazuje na dwie dodatkowe, ważne cechy perspektywy socjodynamicznej. Ukazuje mianowicie *doradcę jako brikolera w akcji*. Mark i ja zaangażowaliśmy w ten proces nasze doświadczenia życiowe; komputer jako narzędzie techniczne umożliwił nam obu zebranie istotnych, bardzo przydatnych i osobiście znaczących danych, którymi posłużyliśmy się we wspólnej refleksji. Dokonując montażu zgromadzonego materiału (doświadczenia, umiejętności komunikacyjne, dane, znaczenia życiowe), skonstruowaliśmy plan, który Mark zdołał zrealizować, znajdując tymczasowe rozwiązanie dla swych życiowych rozterek.

Następnym ważnym aspektem poradnictwa socjodynamicznego, zilustrowanym przez powyższy scenariusz, jest znaczenie używania i budowania zdolności zwiększania zakresu wyborów i opcji dostępnych dla szukającego pomocy. Skutkuje to rozszerzeniem przestrzeni *osobistej wolności i spełnieniem* doświadczanym przez tę osobę. W demokratycznych i post-industrialnych społeczeństwach wybór, możliwości i cele uważane za wartościowe przez jednostki powinny być w zasięgu wszystkich obywateli. Zapewniając lepsze warunki osobistej edukacji, profesjonaliści wykonujący zawód doradcy mogą pomóc ludziom wielorako: w ocenie, rewizji i reinterpretacji perspektywy na własne „ja”, na innych i społeczeństwo, a także wspierając ich w działaniach na rzecz osiągnięcia celów, które są zgodne z ich pragnieniem życia nacechowanego szacunkiem i zmierzającego do samorealizacji. Zakończę cytatem z mojej wcześniejszej książki⁸⁸.

Poradnictwo umożliwia jednostce przeanalizowanie warunków jej życia tu i teraz i, tym samym, rozważenie alternatywnych ścieżek, którymi może kroczyć ona w przyszłości.

R.V. Peavy, 1997

Przypisy końcowe

1. R.V. Peavy, *SocioDynamic Counselling: A constructivist perspective* (Poradnictwo socjodynamiczne: perspektywa konstruktywistyczna), Trafford Publishers, Victoria (Kanada) 1997; *Konstruktivistisk Vejledning: Teori og Metode*, tłum. L.B. Jariskov, Radet for Uddannelsesog Erhvervsvejledning, Kopenhaga (Dania) 1998; *Sosiodynaaminen Ohjaus*, „Psykologien Justannus Oy”, Helsinki (Finlandia) 1999; *Trceingshcefte i konstruktivistisk Vejledning: For Underfisere og Vejledere*, Radet for Uddannelsesog Erhvervsvejledning, Kopenhaga (Dania) 2000.
2. Używam terminu „szukający pomocy” (ang. *help-seeker*) zamiast pojęć *klient* czy *pacjent*. Termin „szukający pomocy” samoistnie implikuje funkcję poszukiwania pomocy w rozwiązaniu osobistego problemu. „Klient” z kolei to termin szeroko używany w języku biznesowym i, jako taki, sugeruje wartość ekonomiczną. Co więcej, w dawnych czasach pojęciu „klient” przypisywane było znaczenie zależności od kogoś lub opierania się na innych. Termin ten, wywodzący się z łacińskiego *clinare*, w średniowieczu odnosił się do wasali i poddanych. Określenie „pacjent” natomiast należy do słownika medycznego. Ponieważ uważam, że większość osób zwracających się do doradców nie powinna być traktowana ani jak podmioty ekonomiczne, ani jak chorzy, termin taki, jak „osoba szukająca pomocy” wydaje mi się być zdecydowanie lepszym i bardziej pożądanym określeniem na tych, którzy szukają wsparcia w poradnictwie.
3. Nazwa *SocioDynamic Counselling* (poradnictwo socjodynamiczne) stanowi kanadyjski znak handlowy zarejestrowany przez Dr. R. Vance’a Peavy’ego. Zezwolenie na używanie materiałów pod tą nazwą jest bezpłatnie udzielane tym, którzy pragną korzystać z nich w celach edukacyjnych oraz autorom cytującym i powołującym się na materiały źródłowe opublikowane pod nazwą *SocioDynamic* (socjodynamiczne).
4. Termin „psychopatologizacja” odnosi się do szeroko rozpowszechnionej w zawodach związanych z pomaganiem, jak również – bardziej ogólnie – w mediach, tendencji do obracania prawie każdej ludzkiej czynności i stanu umysłu w stan patologiczny. Można zatem napotkać takie absurdalne określenia, jak „przeciętnie neurotyczny”. W naszym post-freudowskim świecie (*Psychopatologia życia codziennego*) podejrzewamy, że patologia i zaburzenia znajdują się wszędzie. Metafory choroby i patologii zostały poddane krytyce przez: Thomasa Szasza w *Micie choroby psychicznej* („American Psychologist” nr 15, tłum. A. Cwojdzńska, ss. 113–118), Susan Sontag w pracy *Choroba jako metafora* (1978) czy Ivana Illicha w *Medical Nemesis* (Random House, Nowy Jork 1976).
5. Czasownik „uprzedmiotawiać” używany jest w znaczeniu ‘nabycia cechy obiektu’ lub ‘przybrania właściwości przedmiotu’. Z socjodynamicznego punktu widzenia stanowi to jednak kategoryczny błąd. Ludzie bowiem nie są przedmiotami – są podmiotowi i intersubiektywni w sensie posiadania statusu bytu lub stawania się. Próby uprzedmiotowienia istoty ludzkiej są nie tylko błędem, ale są również niszczące, a zarazem niemożliwe do wykonania.

6. Etykieta diagnostyczna często umiejscawia diagnozowanego w pozycji słabego i bezsilnego. W zasadzie, jedną z funkcji poradnictwa może być – w niektórych przypadkach – zniesienie diagnozy. Osobiście miałem okazję spotkać człowieka, który wcześniej został „diagnozowany” jako „osoba z niepełnosprawnością intelektualną” – ta etykieta diagnostyczna bazowała na jego wyniku testu na inteligencję przeprowadzonego w drugiej klasie. W dokumentach szkolnych od tego momentu określany był jako „ograniczony umysłowo” lub „opóźniony w rozwoju”. Te etykiety towarzyszyły mu w czasie całego toku edukacji i były źródłem ogromnego cierpienia, a także niewłaściwego traktowania w szkole. Podczas naszych sesji poradniczych odkryliśmy, że ma on problem z czytaniem, na który nigdy wcześniej nikt nie zwrócił uwagi. Jego poziom inteligencji był średni, nie wykazywał także żadnych problemów rozwojowych. Kiedy w końcu wystarczająco dobrze opanował umiejętność czytania, mógł powrócić do statusu osoby „normalnej”, bez żadnych obciążających etykiet. Zdecydowana większość takich etykiet diagnostycznych ma swoje źródło w testach. Perspektywa socjodynamiczna wykazuje bardzo ostrożne podejście do testowania. Testowanie przypomina przemysł napędzany przez potężne interesy ekonomiczne. Jest także używane przez instytucje jako metoda kontroli. Testowanie umożliwia prosty sposób klasyfikacji. Jednak – czasami – działa na wyjątkową niekorzyść osoby testowanej. Sporadycznie może zaistnieć uzasadniony powód do przeprowadzenia badań (psycho)diagnostycznych. Na przykład, odpowiedzi udzielone indywidualnie w teście zainteresowań czy testy osobowościowe (jak test Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) służący do badania osobowości) mogą być źródłem wartościowego punktu wyjścia dla dialogu, lecz nigdy nie powinny być traktowane jako metoda określania profilu zainteresowań czy też typu osobowości. Typy i profile nie powinny stać się substytutami indywidualności. Testy osobowości i same testy w ogóle niosą z sobą pięć następujących zagrożeń:

1. *Stygmatyzacja.* Etykiety oznaczające niedobór, choć charakteryzujące się niejasnością, są niebezpiecznie trwałe. Dziecku, któremu zdiagnozowano „zaburzenia koncentracji” nie daje się możliwości oceny trafności tej diagnozy – musi zaakceptować fakt bycia dzieckiem z „zaburzeniami koncentracji”. Taka diagnoza umiejscawia jednostkę na marginesie normalności, na pozycji być może nie do wyleczenia. Może to doprowadzić do wykształcenia się utrzymującego się na zawsze piętna własnej niemocy, słabości, zwątpienia, niekompetencji i ogólnego niedoboru.
2. *Reifikacja.* Raz rozpoznane schizofrenia, anoreksja, niepełnosprawność intelektualna lub neurotyzm sprawiają, że dana osoba nie jest opisywana w kategoriach jego/jej rzeczywistej jaźni i działania, lecz w kategoriach nadanej etykiety diagnostycznej. Wiele dzieci, diagnozowanych w początkowej fazie edukacji jako powoli uczące się, przechodzą całą swoją szkolną karierę jako kategoria diagnostyczna (a więc jako powoli uczące się). Prawdziwe „ja” danej osoby nigdy nie uwidacznia się dla kolejnych nauczycieli.
3. *Osobista wina.* Diagnoza umieszcza dolegliwość wewnątrz osoby, zamiast zachęcać do zbadania kontekstu, miejsca pracy, warunków rodzinnych i tak dalej. To właśnie ta osoba i tylko ona nosi etykietę „nienormalnej”
4. *Pozbawienie osoby mocy.* Kategorie diagnostyczne służą jako dźwignie władzy. Doradca, nauczyciel, psycholog czy lekarz używają diagnozy, by utrwalać przekonanie, że „Wiem lepiej od ciebie, ponieważ mam specjalną moc”. Wynika ono

z użycia kategorii, od których ucieczka jest prawie niemożliwa. Diagnoza ułatwia podporządkowywanie.

5. *Pogorszenie relacji*. Kategoria diagnostyczna służy też jako sygnał dla rodziny, znajomych czy duchowych przewodników do wycofania się. Specjalistyczny język diagnozy osłabia wrażliwość kulturową.
7. R.V. Peavy, *Bibliographic Essay on SocioDynamic Counselling* (Esej bibliograficzny na temat poradnictwa socjodynamicznego), 2002. Patrz: www.sociodynamic-constructivist-counselling.com.
8. Z. Bauman, *Płynna nowoczesność*, tłum. Tomasz Kunz, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2006. Po dalsze, szczegółowe rozważania o tym, jak współczesne społeczeństwo zmienia się pod wpływem globalizacji, konfliktów, migracji i technologii, patrz: U. Beck, *What is globalization?* (Czym jest globalizacja?), tłum. P. Camiller, Polity Press, Cambridge: 2000; A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość*, tłum. A. Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001; J. Hage i C. Powers, *Post-industrial Lives* (Życie postindustrialne), Sage, Newbury Park 1992.
9. G. Monk, J. Winslade, K. Crocket i D. Epston, *Narrative therapy in practice: The archaeology of hope* (Terapia narracyjna w praktyce: archeologia nadziei), Jossey-Bass Publishers, San Francisco 1997.
10. H. Anderson, H. Goolishian, G. Pulliam i L. Winderman, *Some personal and historical perspectives* (Perspektywy osobiste i historyczne), The Galveston Family Institute [w:] D. Efron (red.), *Journeys: Expansions of the strategic-systemic therapies* (Podróże: Rozwinięcie terapii strategiczno-systemowych), Brunner/Mazel, Nowy Jork 1996, ss. 97–122.
11. S. Schuster, *Philosophy practice: An alternative to counseling and psychotherapy* (Praktyka filozoficzna: alternatywa dla poradnictwa i psychoterapii), Praeger Publishers, Westport, CT 1999.
12. Intelktualna era, w jaką wkraczamy na początku tego wieku, bywa różnorodnie nazywana: określa się ją jako postmodernistyczną, późno modernistyczną, post-postmodernistyczną, postindustrialną i tak dalej. Każdy z tych terminów implikuje pozostawienie za sobą „modernistycznego mitu” postępu, dominacji rozumu instrumentalnego i koniec rządów logicznego pozytywizmu. Wydaje się, że w nowym tysiącleciu wступujemy do nowej ery nie tylko jeśli chodzi o takie zjawiska, jak rewolucja technologiczna i globalizacja, lecz także pod względem światopoglądów i tego, jak myślimy o sobie samych, o innych i o społeczeństwie. Do pewnego stopnia używam metafory „dialogicznego umysłu” jako kontrpunktu „przemysłowego umysłu”, który dominował w poprzednim okresie społeczno-historycznym i nadal to robi, lecz w mniejszym wymiarze. W rzeczywistości, w większości krajów i kultur zachodnich sposoby myślenia przemysłowego i postmodernistycznego łączą się ze sposobem myślenia społeczeństwa wiedzy. Manuel Castells w swoim *Spoleczeństwie sieci* (tłum. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007) twierdzi, że wkraczamy w naprawdę współzależny, wielokulturowy świat, któremu nadaje nazwę *spoleczeństwa sieci*. Zajmuje się on zmianami struktur społecznych w ujęciu globalnym i tym, jak musimy używać pluralistycznych perspektyw i interdyscyplinarnych idei, aby zrozumieć, co dzieje się w życiu społecznym i odpowiadać adekwatnie na wyzwania, jakim stawiamy czoła w tym dziwnym,

nowym świecie. Według mnie, perspektywa socjodynamiczna stanowi jeden z przykładów projektu, który próbuje dokonać właśnie tego, co – jak Castells ostrzega – musimy zrobić: zrewidować nasze światopoglądy w kierunku pluralizmu i szacunku dla różnic, używając nowego słownika, który nie umieszcza ani ludzi, ani maszyn w elitarnych kategoriach. Musimy pomyśleć naszą drogę do większego pokrewieństwa i ekologicznej świadomości oraz próbować zrozumieć instytucje raczej jako sieci niż monolityczne, trwałe budowle.

13. Koncepcję „wewnętrznego przewodnika” zaczerpnąłem z pracy Timo Spangera (wcześniej Vähämöttöna) *Reframing career counselling in terms of counsellor-client negotiations* (Przeformułowanie poradnictwa kariery w zakresie negocjacji doradca – klient), University of Joensuu Publications in Social Sciences, N: O 34, Joensuu 1998, s. 25.
14. V. Frankl, *Człowiek w poszukiwaniu sensu*, tłum. A. Wolnicka, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2009.
15. R. Rorty, *Przygodność, ironia i solidarność*, tłum. W.J. Popowski, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 2009, s. 107.
16. L. Wittgenstein, *Uwagi różne*, tłum. M. Kawecka, W. Sady [w:] tegoż, *Uwagi o religii i etyce*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, ss. 162–163.
17. A.W. Schaefer, *Beyond therapy, beyond science* (Poza terapią, poza nauką), Harper’s, San Francisco 1992, szczególnie ss. 214–264.
18. Filozof i historyk nauki, Thomas Kuhn, pisał o tym, co sam nazywał „rewolucyjną nauką”. Opisywał, jak nawet w naukach przyrodniczych pojawiają się nowe historie przyczynowe i „zmiany paradygmatu” pod względem tego, w jaki sposób dana nauka jest opisywana i wyjaśniana. Nowe metafory umożliwiają nowe sposoby myślenia o świecie. W dziedzinie nauk ścisłych, nauk społecznych, jak i w filozofii, nowe rozumienie i nowa wiedza są tworzone właśnie poprzez opisywanie na nowo oraz używanie nowych metafor.
19. Ch. Taylor, *Źródła współczesnej tożsamości*, tłum. A. Kopacki [w:] *Tożsamość w czasach zmiany. Rozmowy w Castel Gandolfo*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1996.
20. R. Rorty, *Przygodność, ironia i solidarność*, tłum. W.J. Popowski, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 2009.
21. A. MacIntyre, *Dziedzictwo cnoty: studium z teorii moralności*, tłum. A. Chmielewski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
22. Na temat przekonującego argumentu o pretensji do posiadania naukowego charakteru, który jest popierany przez konwencjonalne szkoły poradnictwa i terapii, patrz: R. Fancher, *Cultures of healing: Correcting the image of American mental health care* (Kultura uzdrawiania: korygując wizerunek amerykańskiej służby zdrowia psychicznego), W.H. Freeman and Company, Nowy Jork 1995.
23. E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, tłum. H. i P. Śpiewakowie, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa: 1981. Także: E. Goffman, *Rytuał interakcyjny*, tłum. A. Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

24. Martin Buber, żydowski uczony i filozof, jest często nazywany „ojcem dialogu”. Jego najważniejszym dziełem jest *Ja i Ty: wybór pism filozoficznych*, tłum. J. Doktor, Wydawnictwo PAX, Warszawa 1992.
25. A. Sen, *Rozwój i wolność*, tłum. J. Łoziński, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2002.
26. Zniewolenia stanowią barierę dla wolności. Istnieje wiele rodzajów *zniewolenia*: zarówno kontekstualnych, jak i wewnętrznych. Brak dachu nad głową, jedzenia, opieki medycznej, wykształcenia lub możliwości zyskowego zatrudnienia, jak i odmowa praw czy polityki i doktryny wykluczające są przykładami zniewoleń o pochodzeniu kontekstualnym lub zewnętrznym. Wiele osób jest skutecznie spychanych na margines społeczeństwa właśnie przez takie zniewolenia. Zniewolenie może też wywodzić się z wnętrza i przybierać formę restrykcyjnych idei, uprzedzeń, błędnych założeń, wąskich perspektyw, skonfliktowanych tożsamości, nierozwiązanych reakcji emocjonalnych, bezsilności, winy, wstydu i tak dalej.
27. A. Maslow, *W stronę psychologii istnienia*, tłum. I. Wyrzykowska, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2004.
28. A. Touraine, *Return of the actor: Social theory in postindustrial society* (Powrót aktora: społeczna teoria w społeczeństwie postindustrialnym), Fitzhenry & Whiteside, Markham, ON 1988.
29. D. Abram, *The spell of the sensuous* (Zaklęcie zmysłowości), Pantheon Books, Nowy Jork 1996.
30. S. Blackburn, *Sens dobra: wprowadzenie do etyki*, tłum. T. Chawziuk, Wydawnictwo Rebis, Poznań 2002.
31. K. Logstrup, *The Ethical Demand* (Roszczenie etyczne), tłum. H. Fink i A. MacIntyre, Notre Dame University Press, Notre Dame, IN: 1997, ss. 8–100, 148–158.
32. M. Bachtin, *Problemy poetyki Dostojewskiego*, tłum. N. Modzelewska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1970.
33. K. Jaspers, *Man in the modern age* (Człowiek we współczesności), Routledge K. Paul, Londyn 1957.
34. M.C. Bateson, *Peripheral visions: Learning along the way* (Widzenie peryferyjne: uczenie się po drodze), HarperCollins, Nowy Jork 1994.
35. L. Wygotski [w:] R. Van der Veer i J. Valsiner (red.), *The Vygotsky reader* (Czytelnik Wygotskiego), Basil Blackwell, Londyn 1994, ss. 99–174.
36. D. Steindl-Rast, *A listening heart* (Słuchające serce), Crossroad, Nowy Jork 1983, s. 10.
37. C. Rogers, *Freedom to learn* (Wolność uczenia się), Charles E. Merrill, Columbus, OH 1969, s. 227.
38. Przykład praktycznego przewodnika empatycznego słuchania może stanowić: R.V. Peavy, *Empathic listening workbook* (Podręcznik empatycznego słuchania), Adult Counselling Project, Victoria, BC 1974.

39. M. Buber, *Between man and man* (Między człowiekiem a człowiekiem), Collins, Londyn 1947, s. 67.
40. J.R. Gusfield, (red.), *Kenneth Burke: On symbols and societ* (Kenneth Burke: symbole i społeczeństwo), University of Chicago Press, Chicago 1989.
41. Sposób, w jaki coś się nam ukazuje (na przykład znaczenie wypowiedzi drugiej osoby, kiedy jej słuchamy), został kompleksowo omówiony przez Martina Heideggera. Patrz: M. Heidegger, *Bycie i czas*, tłum. B. Baran, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
42. J. Derrida, *The ear of the other* (Ucho drugiego), Schocken, Nowy Jork 1985, s. 4.
43. Jestem winien uznanie pismom Ellen Langer poświęconych uważności. Zaadaptowałem wiele z jej idei do użytku w praktyce pomagania. Patrz: E. Langer, *Mind-fulness* (Uważność), Addison-Wesley, Reading, MA 1989.
44. M. Heidegger, *Bycie i czas*, tłum. B. Baran, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
45. A. Touraine, *Return of the actor* (Powrót aktora), University of Minnesota Press, Minneapolis 1988.
46. T. Vähämöttönen, *Reframing career counselling in terms of counsellor-client negotiations* (Przeformułowanie poradnictwa kariery w zakresie negocjacji doradca – klient), University of Joensuu Publications in Social Sciences, Joensuu 1998.
47. A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość*, tłum. A. Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
48. B. Rogoff, *Observing cultural activity on three planes: Participatory appropriation, guided participation, and apprenticeship* (Obserwowanie aktywności kulturowej na trzech płaszczyznach: partycypacyjnych środków, ukierunkowanego współuczestnictwa i praktyki zawodowej) [w:] J. Wertsch, P. Del Rio i A. Alvarez, *Sociocultural studies of mind* (Społeczno-kulturowe badania nad umysłem), Cambridge University Press, Nowy Jork 1995, ss. 139–164.
49. M. Bachtin, *Speech genres and other late essays* (Gatunki mowy i inne późne eseje), tłum. V. McGee i inni, University of Texas Press, Austin, TX 1986.
50. K. Clark i M. Holquist, *Mikhail Bakhtin*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1984.
51. J. Bruner, *Życie jako narracja* [w:] „Kwartalnik Pedagogiczny”, nr 4, 1990, s. 6.
52. Brikolaż (fr. *bricolage*) – oznacza ‘majsterkowanie’, ‘konstruowanie’ z różnorodnych dostępnych elementów (mających często charakter nieformalny czy prowizoryczny), gdzie wykorzystuje się wszystkie dostępne narzędzia, stosując swobodnie rozmaite strategie, metody i materiały empiryczne. Na gruncie metodologicznym oznacza stosowanie rozmaitych technik badawczych oraz kompilacji różnych teorii i orientacji badawczych. Termin „*bricolage*” został wprowadzony przez francuskiego antropologa Claude’a Lévi-Straussa w książce *Mysł nieoswojona* (1962, wyd. polskie 1969), a później spopularyzowany w ramach poststrukturalizmu (przyp. red.).

53. C. Levi-Strauss, *Mysł nieoswojona*, tłum. A. Zajączkowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1969.
54. L. Greenberg i J. Watson, *Experiential therapy of depression. Differential effects of client-centered relationship conditions and process-experiential interventions* (Empiryczne leczenie depresji. Różnicowy wpływ warunków relacji zorientowanej na klienta oraz interwencji procesowo-empirycznych) [w:] „Psychotherapy Research” 8, 1990, ss. 210–224.
55. A. Bohart, i K. Tallman, *How clients make therapy work* (Jak klienci pozwalają terapii działać), American Psychological Association, Washington, DC 1999, ss. 239–241.
56. B. Rogoff, *Apprentice in thinking: Cognitive development in social context* (Praktykant w myśleniu: rozwój poznawczy w kontekście społecznym), Oxford University Press, Nowy Jork 1990.
57. M. Castells, *Spoleczeństwo sieci*, tłum. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
58. R.V. Peavy, *SocioDynamic counselling: A constructivist perspective* (Poradnictwo socjodynamiczne: perspektywa konstruktywistyczna), Trafford Publishers, Victoria (Kanada) 1997, s. 17.

Dr R. Vance Peavy, założyciel Programu Poradnictwa w psychologii edukacyjnej, profesor oraz adiunkt School of Child and Youth Care (Wydziału Opieki nad Dziećmi i Młodzieżą) na Uniwersytecie Wiktorii w Kanadzie, został uznany za wiodący głos w zakresie poradnictwa w wielu częściach świata, również w Europie, Australii i Stanach Zjednoczonych. Jego wpływ szczególnie zaznaczył się w krajach skandynawskich (w Finlandii, Danii, Szwecji i Estonii), gdzie często przybywał z gościnnymi wykładami i jako konsultant. Jego prace przetłumaczono na kilka języków.

W 2000 roku został uhonorowany prestiżową nagrodą za wyjątkowe zasługi przyznaną przez Wydział Psychologii Poradnictwa Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego. W 2001 roku Canadian Career Development Foundation (Kanadyjska Fundacja Rozwoju Kariery) z Ottawy nagrodziła go za przewodnictwo w dziedzinie rozwoju kariery i poradnictwa w Kanadzie. Redaktor naczelny kwartalnika *Canadian Journal of Counselling* oraz członek zespołu redakcyjnego *British Journal of Guidance and Counselling*, później, aż do końca życia, Dr Peavy pracował jako doradca zespołu redakcyjnego periodyku *Journal of Constructivist Psychology*. Krótko przed śmiercią, na Międzynarodowej Konferencji Badań Nauk Humanistycznych (International Human Science Research Conference) w 2002 roku, otrzymał nagrodę od swych studentów i kolegów za wybitne osiągnięcia w dziedzinie badań nauk humanistycznych.

Spuścizna Dr. Peavy'ego jest kontynuowana przez fundusz założony ku jego pamięci, prowadzony przez Kanadyjską Fundację Rozwoju Kariery, oraz przez stronę internetową www.sociodynamic-constructivist-counselling.com zawierającą nigdy nieopublikowane artykuły Dr. Peavy'ego, jak i prace jego kolegów i studentów.

Dokonując rewizji przestrzeni międzyludzkiej interakcji, Peavy zrywa więzy klasycznych rozróżnień między myślą, uczuciem i zachowaniem. W tym miejscu rodzi się wizerunek głęboko ludzkiej, dynamicznej i aktywnej osoby, która jest wspierana, a nie więziona, przez otaczającą ją interpersonalne, społeczne i kulturowe konteksty. Peavy odsuwa na bok mechanistyczne ujęcia oraz wychodzi poza dotychczasowe możliwości kognitywizmu, nabierając rozmachu dzięki swojemu kategoriernemu postmodernistycznemu zwrotowi. Umieszcza go to na korzystnej pozycji wśród dzisiejszych liderów, którzy próbują zrozumieć obietnice i możliwości, jak i ograniczenia oraz zobowiązania związane ze zmieniającą się ludzkością.

Greg Neimeyer, profesor psychologii, Uniwersytet Floryda, USA

Vance Peavy wywarł znaczny wpływ na duńskie poradnictwo, a oddźwięk jego socjodynamicznych i konstruktywistycznych teorii i metod w duńskiej psychologii oraz pedagogice jest ogromny. Peavy określał siebie samego jako „siejącego ziarno”, które później mają pielęgnować inni. Jego praca pozostawiła wiele nasion i roślin, o które będziemy się troszczyć najlepiej, jak tylko potrafimy – na korzyść rozwoju poradnictwa.

Helle D.Sorensen, Sprogcentret Holstebro, Dania

Praca Vance'a Peavy'ego z zakresu poradnictwa charakteryzuje się kompletnością, której on sam jest najlepszym przykładem. Jego idee stanowią głębokie połączenie myślenia filozoficznego i teoretycznego z najbardziej innowacyjnymi narzędziami praktyki poradniczej. Podejście socjodynamiczne – mocno zakorzenione w najlepszych kulturowych tradycjach ludzkości – zapewnia nam autentyczne ludzkie spotkania z naszymi klientami. Niniejsza książka będzie stanowić kamień milowy w rozwoju poradnictwa kariery, jak i innych obszarów poradnictwa.

Dr Timo Spangar, adiunkt, University of Eastern Finland, Finlandia

Model socjodynamiczny Vance'a Peavy'ego pomaga doradcom przejść z monokulturowego, hermetycznego zamknięcia w myśleniu i praktyce, ku wielokulturowemu zaangażowaniu, w pełny szacunek i zogniskowany na znaczeniu proces interakcji.

Dr Ishu Ishiyama, adiunkt na Wydziale Psychologii Poradnictwa Uniwersytetu Kolumbii Brytyjskiej, Kanada