

# Введение



Вы проголодались и решили пойти поесть в ресторан. После короткого ожидания в фойе менеджер предлагает вам сесть за столик. Менеджер представляется и принимается задавать вам вопросы: насколько силен ваш голод? почему он появился? как давно вы голодны? чувствовали ли вы голод раньше? какую роль сыграл ваш голод в вашей семье или в ваших отношениях с другими родственниками? какие недостатки и, возможно, преимущества он имеет для вас? После таких вопросов вы начинаете хотеть есть еще больше и просите принести вам меню, но менеджер просит вас заполнить анкету о вашем голоде (и, возможно, о других проблемах, которые интересуют менеджера). После всего этого вам подают блюдо, которого вы не заказывали, но которое для вас выбрал менеджер, потому что оно полезное и раньше помогало побороть голод другим посетителям. Как вы думаете, каковы шансы, что вам понравится такой ресторан?

В качестве альтернативы проблемно-фокусированному направлению с 1980-х годов в терапии появляются интервью, ориентированные на решение, которые используются в психиатрии, образовании и коучинге. Такие интервью не связаны с исследованием и анализом проблемы, постановкой диагноза и назначением лечения для сокращения симптоматики (диагноз + назначение лечения = уменьшение симптомов). Интервью, ориентированное на решение, основывается на прогнозировании в будущем ситуации, которую желает видеть клиент, и поиском способов помочь клиенту достичь этой цели (формулировка цели + решения, разработанные клиентом = желаемый результат). В интервью, ориентированном на решение, говорят о “клиентах”, а не о “пациентах”, поскольку использование термина “пациент” привносит в терапию определённую коннотацию, связанную с болезнью, лечением и необходимостью для самого пациента занимать пассивную, принимающую позицию.

Де Шазер (De Shazer) (1994) рассматривает интервью, ориентированное на решение, как “похлопывание по плечу”. Специалисту, ориентированному на решение, не нужно толкать или тянуть; скорее, он всегда находится на шаг позади клиента и поддерживает его движение в нужном направлении. Похлопывание по плечу направляет внимание клиента и помогает ему взглянуть на ситуацию под другим углом. Такая техника называется “вести, находясь на шаг позади”. Вопросы, ориентированные на решение, — это и есть то самое похлопывание по плечу.

Я хотела бы передать свои знания другим терапевтам и предоставить им доступ к вопросам, ориентированным на решение, которые я собирала в течение многих лет с помощью своих студентов. Идея этой книги возникла, когда я писала книгу *Oplossingsgerichte Mediation* (Медиация, ориентированная на решение) [Bannink, 2006]. Сначала я думала, что вопросы будут собраны в отдельном дополнении к книге. Однако, поскольку вопросы, ориентированные на решение, могут быть интересны более широкому кругу читателей, чем только терапевтам, работающим с конфликтными людьми, я решила посвятить этим вопросам целую книгу. Помимо описания того, как можно применять интервью, ориентированное на решение, в этой книге вы найдете 1001 вопрос, ориентированный на решение. Хотя я не претендую на то, что собрала все вопросы, ориентированные на решение, — вы наверняка сможете придумать еще, — и вы, вероятно, отнесете некоторые вопросы к другой категории, многие студенты говорят мне, что обращение к этим вопросам каждый раз помогает им удерживать тактику и продолжать терапию, ориентированную на решение, со своими клиентами.

Эта книга не предназначена для специалистов, которые удовлетворены существующими концепциями и моделями интервьюирования. Она была написана для тех из них, кто достаточно серьезно размышляет о своей профессии и ее возможностях, чтобы быть неудовлетворенными текущим положением дел. Она нацелена на специалистов, которые заинтересованы в изучении того, куда может привести концепция и модель интервью, ориентированного на решение.

Задача этой книги — вдохновить и пригласить специалистов в области терапии, образования, коучинга и медиации расширить существующие навыки и оптимально использовать свои творческие способности для помощи клиентам.

Каждая глава содержит раздел о теории и раздел о практике интервью, ориентированного на решение. Во всей книге двадцать четыре упражнения, которые являются приглашением к самоанализу и экспериментированию с моделью ориентированного на решение интервью. Вы, конечно, можете придумать и другие упражнения.

В *первой главе* представлен обзор истории, принципов, теории, исследований и практики интервью, ориентированного на решение. Во *второй главе* обсуждаются отношения сотрудничества терапевта с клиентом и поднимается важная тема мотивации к изменению поведения. В *третьей главе* подробно описывается первая сессия с применением ориентированного на решение интервью. В *четвертой главе* описывается следующая сессия и варианты работы специалиста, ориентированного на решение, с ответами клиента на вопрос “Что лучше?”.

В *пятой главе* представлены варианты домашнего задания, которое специалист может дать клиенту. В *шестой главе* обсуждаются варианты завершения сессий. В *седьмой главе* рассматриваются другие навыки, ориентированные на решение, включая экстернализацию проблемы, проецирование в будущее и использование матрицы взаимодействия. В *восьмой главе* рассматриваются элементы, необходимые для продуктивного сотрудничества с другими (обычно ориентированными на проблеме) специалистами, такими как коллеги и референтные лица, группы и организации. *Девятая глава* объясняет, как можно предотвратить неудачу или противостоять ей. *Десятая глава* включает в себя 1001 вопрос, разделенные на категории общего использования и типы работы в конкретных ситуациях или с конкретными клиентами.

В *одиннадцатой главе* рассматривается, как специалисты, ориентированные на решение, могут размышлять о сессии и своей роли в ней — они также могут задать себе вопросы, ориентированные

на решение. В *двенадцатой главе* описывается проведение интервью, ориентированного на решение, от начала до конца. Наконец, в *тринадцатой главе* раскрывается представление о том, что краткосрочная терапия, ориентированная на решение, может считаться одной из форм когнитивно-поведенческой терапии.

Я надеюсь, что вам понравится эта книга, и приглашаю вас поделиться своими комментариями к моей работе и предложениями для следующих 999 вопросов. Вы можете связаться со мной по электронной почте [solutions@fredrikebannink.com](mailto:solutions@fredrikebannink.com) или через мой сайт [www.fredrikebannink.com](http://www.fredrikebannink.com).

## **Ждем ваших отзывов!**

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам электронное письмо либо просто посетить наш веб-сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: [info.dialektika@gmail.com](mailto:info.dialektika@gmail.com)

WWW: <http://www.dialektika.com>