

Вступ

Ви зголодніли й вирішили піти поїсти в ресторан. Після короткого очікування у фойє менеджер запрошує сісти за стіл. Менеджер представляється й починає ставити вам запитання: наскільки сильний ваш голод? чому він з'явився? як давно ви голодні? чи відчували ви голод раніше? як вплинув ваш голод на сім'ю або на ваші стосунки з іншими родичами? які недоліки і, можливо, переваги він має для вас? Завдяки таким запитанням бажання поїсти зростає, ви просите принести меню, але менеджер пропонує заповнити анкету про ваш голод (і, можливо, про інші проблеми, які зацікавлять менеджера). Після всього цього вам подають страву, яку ви не замовляли, але яку для вас обрав менеджер, бо вона корисна й раніше допомагала побороти голод іншим відвідувачам. Як ви думаєте, які шанси, що вам сподобається такий ресторан?

Як альтернатива напрямку, сфокусованому на проблемі, з 1980-х років у терапії з'являються орієнтовані на результат інтерв'ю, їх використовують у психіатрії, освіті та коучингу. Такі інтерв'ю не пов'язані з дослідженням і аналізом проблеми, постановкою діагнозу та призначенням лікування для скорочення симптоматики (діагноз + призначення лікування = зменшення симптомів). Орієнтоване на результат інтерв'ю ґрунтується на прогнозуванні в майбутньому ситуації, яку бажає бачити клієнт, і пошуку способів допомоги клієнтові в досягненні цієї мети (формулювання мети + рішення, розроблені клієнтом = бажаний результат). В результат-орієнтованому інтерв'ю говорять про "клієнтів", а не про "паці-

ентів”, оскільки використання терміну “пацієнт” привносить у терапію певну конотацію, пов’язану з хворобою, лікуванням і необхідністю для самого пацієнта займати пасивну позицію.

Де Шейзер [*de Shazer, 1994*] розглядає орієнтоване на результат інтерв’ю, як “поплескування по плечу”. Фахівцю, орієнтованому на результат, не потрібно штовхати або тягнути; скоріше, він завжди перебуває на крок позаду клієнта й підтримує його рух у потрібному напрямку. Поплескування по плечу спрямовує увагу клієнта й допомагає йому поглянути на ситуацію під іншим кутом. Така техніка називається “вести, перебуваючи на крок позаду”. Результат-орієнтовані запитання — це і є те саме поплескування по плечу.

Я хотіла б передати свої знання іншим терапевтам і надати їм доступ до результат-орієнтованих запитань, які я збирала протягом багатьох років за допомогою своїх студентів. Ідея цієї праці виникла, коли я писала книжку *Oplossingsgerichte Mediation* (Медіація, орієнтована на результат) [*Bannink, 2006*]. Спочатку я планувала зібрати питання в окремому додатку до книжки. Однак, оскільки результат-орієнтовані запитання можуть бути цікавими ширшому колу читачів, а не тільки терапевтам, які працюють із конфліктними людьми, я вирішила присвятити цим питанням цілу книжку. Крім опису того, як можна застосовувати результат-орієнтоване інтерв’ю, у цій книзі ви знайдете 1001 результат-орієнтоване запитання. Хоча я не претендую на те, що зібрала їх усі, — ви, напевно, зможете придумати ще, — і ви, імовірно, віднесете деякі запитання до іншої категорії, багато студентів говорять мені, що звернення до цих запитань щоразу допомагає їм підтримувати тактику та продовжувати результат-орієнтовану терапію зі своїми клієнтами.

Ця книжка не призначена для фахівців, задоволених наявними концепціями та моделями інтерв’ювання. Її написано для тих, кому досить серйозні міркування про свою професію та її можливості, не дозволяють бути задоволеними поточним станом справ. Вона націлена на фахівців, зацікавлених у ви-

вченні того, куди може привести концепція і модель результат-орієнтованого інтерв'ю.

Завдання цієї книжки — надихнути фахівців у галузі терапії, освіти, коучингу та медіації й запросити їх до розширення наявних навичок й оптимального використання своїх творчих здібностей для допомоги клієнтам.

Кожен розділ містить два підрозділи — про теорію та про практику інтерв'ю, орієнтованого на результат. У книжці подано двадцять чотири вправи, які є запрошенням до самоаналізу та експериментування з моделлю результат-орієнтованого інтерв'ю. Ви, звісно, можете придумати й інші вправи.

У першому розділі подано огляд історії, принципів, теорії, досліджень і практики результат-орієнтованого інтерв'ю. **У другому розділі** ідеться про співпрацю терапевта з клієнтом і порушено важливу тему мотивації до зміни поведінки. **У третьому розділі** докладно описано першу сесію із застосуванням результат-орієнтованого інтерв'ю. **У четвертому розділі** — наступну сесію та варіанти роботи результат-орієнтованого фахівця з відповідями клієнта на запитання “Що краще?”

У п'ятому розділі наведено варіанти домашнього завдання, яке фахівець може дати клієнтові. **У шостому розділі** обговорено варіанти завершення сесій. **У сьомому розділі** розглянуто інші результат-орієнтовані навички, включно з екстерналізацією проблеми, проектуванням у майбутнє й використанням матриці взаємодії. **У восьмому розділі** йдеться про елементи, необхідні для продуктивної співпраці з іншими (зазвичай орієнтованими на проблему) фахівцями, такими як колеги та референтні особи, групи та організації. **Дев'ятий розділ** пояснює, як можна запобігти невдачі або протистояти їй. **Десятий розділ** містить 1001 запитання, розділені на категорії для загального використання та для застосування в особливих ситуаціях і для роботи з певними клієнтами.

В одинадцятому розділі розглянуто, як результат-орієнтовані фахівці можуть розмірковувати про сесію та свою роль у ній — вони також можуть поставити собі орієнтовані на ре-

зультат запитання. У **дванадцятому розділі** описано проведення результат-орієнтованого інтерв'ю від початку до кінця. Нарешті, у **тринадцятому розділі** розкрито уявлення про те, що короткотривалу терапію, орієнтовану на результат, можна вважати однією з форм когнітивно-поведінкової терапії.

Я сподіваюся, що вам сподобається ця книжка, і запрошую вас поділитися коментарями до моєї роботи та пропозиціями для наступних 999 питань. Ви можете зв'язатися зі мною електронною поштою solutions@fredrikebannink.com або через мій сайт www.fredrikebannink.com.



Відтворюється з дозволу