

Ks. Władysław Szewczyk

SKUTECZNE POMAGANIE TERAPEUTYCZNE (MODEL GERARDA EGANA)

Paradoksem jest stwierdzenie, że obecnie człowiek jest coraz to bliżej drugiego człowieka, a równocześnie coraz dalej. Coraz bliżej, ponieważ dzięki środkom przekazu bariery przestrzeni i czasu w przekazywaniu treści myślowych i również przeżyć zostały pokonane. W jednym momencie wszyscy mogą wiedzieć to samo i czuć to samo, jak to ma miejsce w przypadku różnych dramatycznych w świecie wydarzeń. Budzą się w takich sytuacjach oznaki bliskości i poczucie ludzkiej solidarności.

Równocześnie jednak, o czym świadczą gabinety terapeutyczne, więcej osób, aniżeli było to przed laty, odczuwa poczucie osamotnienia, skarży się na brak więzi z innymi, stawia pytania o sens życia w „takim bezosobowym świecie, w samotnym tłumie”, pyta jak poprawić i usprawnić wzajemne relacje międzyosobowe.

Psychologia wychodzi naprzeciw tym potrzebom i oczekiwaniom. Wyrazem tego są bardzo modne na Zachodzie liczne szkolenia, treningi interpersonalne dotyczące komunikacji międzyosobowej, uwrażliwienia, asertywności itp. Jest to bardzo zastanawiające, że wydaje się mnóstwo książek na temat tak oczywistych i wrodzonych człowiekowi sprawności jak rozmawianie, kontakt, słuchanie, wczuwanie się.¹ Celem tych wszystkich zabiegów wydawniczych i szkoleniowych jest nabywanie sprawności pomagania, umiejętności radzenia sobie i innym w sytuacjach trudnych.

W zależności od tego, kto jest tym udzielającym pomocy, komu jest ona udzielana, przy pomocy jakich metod i w oparciu o jaką teorię wyróżnia się różne typy

¹ L.M. B r a m m e r, E.L. S h o s t r o m, *Therapeutic Psychology. Fundamentals of Counseling and Psychotherapy*, New York 1982.

i rodzaje pomagania. Może to być psychoterapia w ścisłym sensie,² poradnictwo,³ radzenie sobie,⁴ a ostatnio - uzdrawianie i psychologia zdrowia.⁵

Wydaje się, że chociaż wymienione powyżej terminy używa się zamiennie, to jednak zakresowo są one różne i zachodzi pomiędzy nimi relacja podporządkowania. Termin „psychologia zdrowia” wydaje się być nadrzędnym, obejmującym różne formy pomocy innym i samemu sobie. Celem wszelkiej pomocy jest samopomoc, a więc uruchomienie w innych i w sobie takich zasobów myślenia i energii, aby sytuację trudną albo móc rozwiązać, albo potrafić się z nią zmagać, albo móc ją znieść. We wszystkich tych trzech przypadkach wysiłek osoby „radzącej sobie” może koncentrować się na celu próbie zmiany sytuacji, albo na sobie - czyli na regulacji własnych emocji przy pomocy tzw. mechanizmów obronnych. Najczęściej uruchamiane są obie kategorie: nastawienie i na cel, i na obronę siebie. Przewaga jednej z nich zależy od cech osobowości, czasu trwania sytuacji trudnej itp. Są ludzie o osobowości z natury konfrontacyjnej, atakującej (przeszkody ich mobilizują), innych natomiast cechuje skłonność do postawy kompromisowej, unikowej, ucieczkowej, obronnej.

I. PROFESJONALNE POMAGANIE JEST WIEDZĄ I SZTUKĄ

Jednym z bardzo interesujących i cenionych, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, specjalistów w dziedzinie teorii i praktyki pomagania jest profesor Gerard Egan z Uniwersytetu w Chicago, dyrektor Center for Organization Development, autor 15 książek i wielu artykułów. Najważniejsza książka Egana *The Skilled Helper* ukazała się w 1974 r., a czwarte jej wydanie w 1990 r.⁶

Egan jest uznanym autorytetem w zakresie systematycznego, tzn. opartego na jasno określonych zasadach i przebiegającego według kolejnych etapów, i efektywnego, tzn. zmierzającego do rozwiązania problemu (*problem solving approach*), podejścia do prowadzenia poradnictwa i do szkolenia doradców-terapeutów.

² S. Kratochwil, *Psychoterapia*, Warszawa: PWN 1986; J. Strojnowski, *Psychoterapia*, Warszawa: Pax 1985; S.L. Garfield, *Psychoterapia i zmiana zachowania*, Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii 1990.

³ E. Kennedy, *On Becoming a Counselor*, New York 1977; B.F. Okun, *Effective Helping: Interviewing and Counseling Techniques*, Monterey 1982.

⁴ R. Lazarus, *Paradygmat stresu i radzenia sobie*, Nowiny Psychologiczne 3-4 (1986) s. 2-39; A.B. Ronie, *A Theory of Stress and Moral Conflict*, Counseling and Values 3 (1992) s. 162-175.

⁵ S. Taylor, *Psychologia zdrowia: teoria i praktyka*, Nowiny Psychologiczne 1 (1992) s. 37-56.

⁶ G. Egan, *The Skilled Helper. A Systematic Approach to Effective Helping*, Pacific Grove, 1990. A oto niektóre ważniejsze dzieła G. Egana: *Encounter - Group Processes for Interpersonal Growth* (1970); *Interpersonal Living: A Skills Contract Approach to Human-relations Training in Groups* (1976); *You and me* (1977); *People in systems: A Comprehensive Model for Psychosocial Education and Training* (1984); *Change Agent Skills in Helping and Human Service Settings* (1985); *People on Systems Education* (1979); *Change-agent Skills: Assessing, Designing (A), Managing, Innovation and Change* (1988).

Jeden z wybitnych znawców problematyki pomagania, G. Corey⁷, określa Egana jak obrońcę systemowego ujmowania psychoterapii i metodycznego szkolenia terapeutów. Według Coreya, model Egana jest twórczym połączeniem doświadczeń dwu wybitnych terapeutów: Rogersa z jego „terapią skoncentrowaną na osobie” (*person-centered therapy*) i Carkuffa z jego teorią „umiejętności komunikacji” (*skills of communication*).

Model Egana jest świadomie eklektyczny, dobierający z różnych teorii (psychoanalitycznych, behavioralnych i z psychologii humanistycznej) to, co w nich najlepsze i najbardziej użyteczne w procesie pomagania.⁸ Model Egana jest również pragmatyczny. Dla Egana nie jest najważniejsze pytanie, jak problem powstał (geneza), ani nie jak go nazwać i określić (diagnoza), ale jak go rozwiązać - co i jak zrobić.

Streszczając można wymienić 5 następujących cech⁹ modelu Egana:

- nastawiony na rozwiązywanie problemów,
- racjonalny, tzn. zakłada, że w procesie terapii-pomagania ważniejsza od analizy uczuć jest analiza myśli klienta,
- eklektyczny, tzn. wykorzystuje osiągnięcia różnych kierunków i różnych technik psychoterapeutycznych,
- integralny, czyli obejmujący całego człowieka - jego myśli, uczucia, działania,
- jasny i przystępny w swoich założeniach i etapach zarówno dla doradcy, jak i dla klienta.

II. PROCES POMAGANIA JEST RELACJĄ OSOBOWĄ

Podobnie jak inni psychologowie¹⁰ zajmujący się pomaganiem Egan uważa, że jest ono i zawsze być powinno rodzajem poprawnego kontaktu interpersonalnego, w którym można wyróżnić 3 istotne elementy:

HELPEE	RELATIONSHIP	HELPER
Klient szukający pomocy	Swoisty związek terapeutyczny	Doradca udzielający pomocy terapeutycznej

⁷ G. C o r e y, *Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy*, Pacific Grove 1986, s. 313 n.

⁸ The eclectic helper borrows good ideas from variety of approaches and molds them into his or her own approach to counseling (G. E g a n, *The Skilled*, s. 13).

⁹ Tamże s. 13-26.

¹⁰ por. C. R o g e r s, *Terapia nastawiona na klienta. Grupy spotkaniowe*, Wrocław 1991; L.M. B r a m m e r, *Kontakty służące pomaganiu*, Warszawa 1984; E. K e n n e d y, *On Becoming a Counselor*, New York 1977; W.H. C o r m i e r, *Interviewing Strategies for Helpers*, Monterey 1985.

Co się dzieje, gdy jakaś osoba-klient przychodzi do doradcy, czego szuka, czego oczekuje? Rady, psychicznego wsparcia czy rozwiązania problemu?

Niezależnie od tego jak zostanie to nazwane, zawsze jest jakimś wołaniem „pomóż mi” jakimś wzywaniem pomocy. Odbiorcą tego wołania jest doradca. Na czym głównie polega jego pomoc? Oczywiście ważne są jego umiejętności, kompetencja zawodowa, znajomość technik terapeutycznych, ale to, co niewątpliwie najważniejsze, to umiejętność nadania spotkaniu wymiaru personalistycznego (osobowego),¹¹ w czasie którego wytwarza się klimat zaufaniu, pozwalający klientowi otworzyć się, zdjąć maski, zrozumieć siebie, przetrwać swoje emocje i przyjąć subtelne sugestie doradcy. Według Egana, klient przychodzi do doradcy, ponieważ coś pragnie u siebie skorygować, zmienić.

Czy to nastąpi, czy kontakt doradca - klient będzie owocny, zależy od obu. Od doradcy - na ile potrafi on przez swoją osobowość i przez swoje sprawności wrodzone i wyuczone wytworzyć z klientem relację takiego zaufania, że ten odważy się na wyprawę w głąb siebie, dokona szczerze wglądu (*insight*) i tym samym zrozumie swoje problemy w kontekście swojej psychiki. To zrozumienie i związane z tym odreagowanie (*catharsis*) działa jako tzw. „efekt aha”, pozwala realistycznie ocenić to co było i podjąć decyzje na przyszłość. Istotą więc procesu pomocnego jest jakość trybu warunkowego: „jeśli... to”. Jeśli zaistnieją w relacji doradca - klient określone warunki, to u tego ostatniego nastąpią pozytywne zmiany.

Relacja pomagania jest czymś z natury dynamicznym, tzn. pomiędzy wspomagającym a wspomaganym (doradcą a klientem) zachodzi nieustannie wymiana treści oraz uczuć, i to zarówno na poziomie słownym, jak i bezsłownym. Ta wspomniana wymiana jest głównym narzędziem wyrażania i spełniania potrzeb. Jest również środkiem splatającym problemy wspomaganego z diagnozą pomagającego.

Istotną cechą relacji pomagania jest całkowita akceptacja wspomaganego ze strony osoby wspomagającej. W procesie pomagania doradca nie jest ani nauczycielem, ani tym bardziej sędzią, ale raczej życzliwym przyjacielem. Istotnym bowiem i najważniejszym wymiarem pomagania jest zaufanie. Składa się nań zarówno uznanie dla kompetencji doradcy, jak również, i to w większym jeszcze stopniu, zaufanie do doradcy jako osoby dyskretnej, całkowicie życzliwej, której można i warto odstąpić siebie z całkowitą szczerością.¹²

Jak z tego wynika, skuteczne pomaganie wymaga i ze strony pomagającego i wspomaganego spełnienia pewnych warunków. Nie chodzi w tym wypadku o warunki „zewnątrzne”, a więc odpowiednie miejsce, lokal, czas, ale przede wszystkim o warunki „wewnętrzne” sama osoba doradcy, jego osobowość i umiejętności

¹¹ Por. W. S z e w c z y k, *Poradnictwo jako kontakt pomocny*, AK 503 (1993) s. 67-75.

¹² T. S a m e k, *Ryzyko otwartości*, Nowiny Psychologiczne 3-4 (1991) s. 39-49; J. E n r i g h t, *Terapia i poradnictwo bez oporu*, Nowiny Psychologiczne 3 (1987) s. 88-112.

(skills). Egan wymienia wiele tych umiejętności, podaje nawet zestawy osobnych ćwiczeń pozwalających na ich uczenie się i sprawdzanie w sobie.¹³

Do najważniejszych cech - umiejętności, zwanych podstawowymi, zalicza Egan trzy: bezwarunkowo pozytywne odniesienie i akceptacja, autentyczność (bez maski, udawania, grania roli) oraz aktywne słuchanie i empatia, czyli patrzenie na klienta jego oczami, z jego subiektywnego, wewnętrznego układu odniesienia.¹⁴ Aktywne słuchanie, będące bardzo ważną umiejętnością doradcy polega nie tylko na uważnym słuchaniu słów klienta ale i na odczytywaniu pozawerbalnych sygnałów (mimika, gesty, milczenie) informujących wiele o jego stanach emocjonalnych.¹⁵

Aktywnie słuchający doradca stawia sobie ustawicznie pytanie: „co klient chce mi zakomunikować i co mi rzeczywiście komunikuje o swoich myślach, doświadczeniach i uczuciach”. Aktywne słuchanie innych oznacza również „uważne uświadamianie sobie treści ich słów i uczuć jakie one w nas (terapeutach) wywołują.”¹⁶

Ze strony szukającego pomocy potrzebne są dwa warunki jako minimum: chęć, pragnienie zmiany (motywacja), oraz wysiłek współpracy z doradcą - terapeutą. Jeśli spotkają się z obu stron wymienione czynniki, to zaistnieją tym samym warunki do pozytywnych zmian w osobowości u szukającego pomocy. Dokonuje się to stopniowo, według określonych etapów.

III. TRZY ETAPY I TRZY STADIA PROCESU POMAGANIA

Egan wyróżnia trzy etapy procesu pomagania, w każdym zaś trzy następujące po sobie stadia - A,B,C. Trzy etapy są następujące:

1. Problem - co jest i dlaczego?
2. Szukanie dróg wyjścia - co robić (zmienić) i dlaczego?
3. Działanie - jak to konkretnie zrobić?

Na pierwszym etapie chodzi o to, żeby zrozumieć problem i siebie, na drugim - szukać razem wyjaśnienia i sposobów rozwiązania, zaś na trzecim - wprowadzić rozwiązania w życie.

Na każdym z tych etapów doradca jest katalizatorem przemian zachodzących w osobowości klienta.

¹³ G. E g a n, *Exercises in Helping Skills. A Training Manual to Accompany the Skilled Helper*, Monterey 1985.

¹⁴ Por. R. R. V a u g h a n, *Basic Skills for Christian Counselors*, New York 1987, s. 7-12, J. R e m b o w s k i, *Empatia*, Problemy Rodziny 1 (1990) s. 17-23.

¹⁵ G. E g a n, *The Skilled*, s. 111-116.

¹⁶ S. K r a t o c h v i l, *Psychoterapia*, Warszawa: PWN 1974, s. 354-355.

1. Zrozumienie problemu

A. Pomoc w wypowiedzeniu się i nazwaniu problemu¹⁷

Rola doradcy w tym etapie polega na:

- pomocy klientowi w opowiedzeniu jego historii („każdy ma swoją opowieść”), aktywnym i uważnym słuchaniu bez oceniania,
- porządkowaniu uzyskanych informacji wg. kolejności chronologicznej i przyczynowej zdarzeń, żeby uchwycić „realny fakt”, oddzielając to, co jest subiektywnym komentarzem i emocją, od tego, co jest „nagim faktem”,
- ocenie ciężaru gatunkowego problemu przy zastosowaniu użytecznego wzoru: $S = D \times N \times CZ$ ($S = serenity$ - spokój, pogoda, łagodne usposobienie, $D = distress$ - wielkość stresu, $N = niekontrolowalność$, $CZ = częstotliwość$).¹⁸
- ułożeniu zdarzeń-problemów w łańcuchach przyczynowo-skutkowy (rzeczywisty albo chociaż prawdopodobny) Pomocny jest tu schemat A - B - C (*Antecedens Behavior - Consequences*),
- budowaniu emocjonalnego związku terapeutycznego, dzięki któremu wytwarza się klimat zaufania. Doradca pomaga klientowi przezwyciężyć naturalny opór przed uzewnętrznieniem się i niechęć do zmiany.¹⁹ Dokonuje się „społeczno-emocjonalna reedukacja”²⁰ klienta, będąca odpowiedzią na pozytywne postawy doradcy. Klient jakby mówi sobie: „mogę się otworzyć, ponieważ on (doradca) jest otwarty, mogę ufać sobie, ponieważ on obdarzył mnie zaufaniem, mogę wierzyć w swoje możliwości, ponieważ on w nie wierzy”.

Na zakończenie pierwszego etapu doradca stawia klientowi i sobie pytanie - czego nauczyłeś się przez opowiedzenie swojej historii, swojego problemu; co chcesz z tym dalej zrobić?²¹ Pomaganie bowiem jest procesem uczenia się, uczenia się nowych form myślenia i nowych sposobów reagowania.²²

B. Pomoc w zrozumieniu problemu i siebie - przekroczenie ślepych uliczek i rozwinięcie nowych perspektyw

Na tym etapie zadaniem doradcy jest pomóc klientowi w zrozumieniu problemu (z czego wynika, dlaczego trudno go dostrzec obiektywnie) oraz pomoc w dostrzeżeniu nowych, alternatywnych rozwiązań, innych reakcji i zachowań, oraz tkwiących

¹⁷ G. Egan, *The Skilled*, s. 153-266.

¹⁸ G. Egan przytacza ten wzór za A. Neherbiana, *Factors Influencing Judgments of Psychotherapy*, *Psychological Report* 22 (1969) s. 323-330.

¹⁹ G. Egan, *The Skilled*, s. 169-170.

²⁰ Tamże s.168

²¹ Tamże s. 181 n.

²² Tamże s. 182 n.

w kliencie „zasobów” - energii i mądrości pozwalających znaleźć i zrealizować nowe rozwiązania.

Cel 1-B jest więc podwójny: poznawczy i behawioralny. Poznawczy polega na pozbyciu się „kłapek na oczach”, i dostrzeżeniu nowych możliwości. Przeżywany problem połączony jest z emocjami, co sprawia, że klient widzi siebie i problem w sposób zniekształcony, w krzywym zwierciadle. Jeśliby doradca widział świat tak samo, jak klient, to niewiele może mu pomóc. Klientowi potrzebna jest „restrukturyzacja poznawcza” jego widzenia świata.²³ Z badań Elliota²⁴ wynika, że klienci bardzo sobie cenią ten moment, gdy przy pomocy terapeuty udaje im się dostrzec w swoim problemie drogi wyjścia, inne nowe perspektywy.

Drugi cel 1-B jest behawioralny: Co mogę i co chcę zmienić? Egan podaje przykład kobiety Sally, która odeszła od męża, ponieważ miała takie poczucie, że jest w tym małżeństwie ofiarą. Ale w trakcie terapii odkryła, że w nowym związku też gra rolę „ofiary” i że przyczyna takiego przeżywania jest w niej samej. Postanowiła przerwać tę nieświadomą grę. To nowa perspektywa.

Inny przykład - osoba skarżąca się na brak zadowolenia z pracy. Nową perspektywą było dostrzeżenie możliwości zmiany pracy oraz przeświadczenie wyrażone w stwierdzeniu: „praca nie zawsze musi przynosić przyjemność”. Brammer²⁵ zwraca uwagę, że efektywne pomaganie polega na zachęceniu klienta do rozważenia wielu alternatywnych rozwiązań, poprzez delikatne sugerowanie różnych wariantów.

Wybitny badacz efektów terapii, R. Carkhuff²⁶, zwraca uwagę na jeszcze jeden ważny element na tym etapie pomagania, który nazywa „personalizacją”. Chodzi o to, żeby klient uznał problem za swój własny i wziął odpowiedzialność - „To mój problem, to moje myśli, to moje uczucia, to moja odpowiedzialność”. A zarazem żeby nabrał przekonania, że problem da się rozwiązać. Wielu klientów jest załamanych i z góry sceptycznych. Doradca ma pomóc klientowi, by doświadczył - „czuję, że potrafię”.²⁷

Doradca na tym etapie ma również pomóc w zrozumieniu mechanizmów obronnych tkwiących w osobowości klienta - udawań, masek, gier, samousprawiedliwień, różnych kłapek na oczach i schematów „tunelowego myślenia”.

²³ S.R. Strong, *Change Through Interaction. Social Psychological Process of Counseling and Psychotherapy*, New York 1982.

²⁴ R. Elliot, *Helpful and Nonhelpful Events in Brief Counseling Interviews: An Empirical Taxonomy*, *Journal of Counseling Psychology* 32 (1985) s. 307-322

²⁵ L.M. Brammer, *Kontakty*, s. 172 n.

²⁶ R. Carkuff, *Art of Helping*, Amherst 1987.

²⁷ G. Egan, *The Skilled*, s. 191-194.

C. Pomoc w uchwyceniu tego, co istotne, co ma „drgnąć”

Etap ten ogólnie nazwany przez Egan „leverage”, a więc jakieś dźwignięcie, poderwanie, pobudzenie, wpływ, zawiera 4 elementy:²⁸ przesiewanie (*screening*), „poszukiwanie dźwigni” (*the search for leverage*), ogniskowanie (*focusing*), skuteczne decydowanie (*effective decision making*).

Przesiewanie. Doradca pomaga klientowi oddzielić to, co w problemie błahe i mało znaczące, od tego, co istotne. Chodzi więc o określenie, na czym właściwie polega problem, o co naprawdę chodzi?²⁹ Często bowiem, zwłaszcza w pierwszych odczwaniach, klient mówi coś, co jest całkiem drugorzędne, nieistotne. Dzieje się tak albo dlatego, że klient nie bardzo rozumie problemy i związane z nimi symptomy, albo po prostu wstydzi się o nich mówić. Np. kobieta mówi, że życie ją nudzi, a naprawdę jej problemem jest samotność, ma na tym punkcie swoisty kompleks. Albo student rozprawia o modzie męskiej i żeńskiej, a jego problem to trudności z identyfikacją seksualną.

Ustalenie kolejności i priorytetów. Nie wszystkie aspekty problemu można wziąć pod uwagę naraz i natychmiast. Coś pojedynczego musi stanowić punkt startu, dźwignię poruszającą. Terapeuta pomaga odnaleźć tę dźwignię startu, ustalić priorytety w problemie. Dobrą zasadą jest zaczynać od tego co dla klienta w danym momencie jest najbardziej ważne, lub najbardziej bolesne. Można klientowi pomóc sugestią: „może zaczniemy od tego..., może skupmy uwagę na tym...” Można również zaczynać od tego, co wydaje się, że jest najłatwiejsze dla klienta do podjęcia i pchnięcia sprawy naprzód.³⁰

Ogniskowanie, koncentrowanie się. Doradca pomaga klientowi skoncentrować się na tym, co zostało rozpoznane w poprzednim etapie jako najważniejsze, najpilniejsze, oraz pomaga rozpoznać co było w problemie przyczyną, a co skutkiem.

Efektywne decydowanie. Egan chlubi się tym, że jego model jest z założenia zmierzający do skuteczności, do oceny możliwości, namysłu i podejmowania decyzji.³¹

²⁸ Tamże s. 246 n.

²⁹ Tamże s. 248.

³⁰ Tamże s. 249-256.

³¹ Tamże s. 260-265.

2. Poszukiwanie rozwiązań

Etap ten, podobnie jak pierwszy, zawiera trzy stadia.

A. Pomoc klientowi w konstruowaniu decyzji odnośnie do przyszłości: co trzeba zmienić i co można?

Celem pierwszego stadium jest pomoc klientowi w dostrzeżeniu i hierarchicznym uporządkowaniu różnych możliwości, które w przyszłości mogą być realizowane. Nowe rozwiązania niosą w sobie szansę i zarazem ryzyko. Doradca i klient na tym etapie winni postawić sobie następujące pytania:³² jakich zmian w moim życiu pragnę, jakich zmian naprawdę chcę; co ma się zmienić w moim stylu życia; co w związku ze zmianami u mnie zmieni się u moich bliskich; jakie wzory zachowań winny być wyeliminowane, jakie należy wprowadzić?

B. Pomoc w ustaleniu celów, do jakich zmierzam³³

Na tym stadium doradca pomaga odróżnić to, co u klienta jest tylko pragnieniem, zamiarem (*declaration of intent*), co postanowieniem (*aim*), a co określeniem konkretnych celów (*goals*). W związku z tym:

- sporządza „agendę”,³⁴ czyli serię rzeczy, które należy wykonać. Przy czym to „należy” nie oznacza „muszę”, ale „mogę”, „chcę”,³⁵

- pomaga ustalić cel pracy w kierunku zmian, ale tak, żeby on był możliwy do spełnienia, konkretny, jasno sformułowany, zgodny z wartościami uznawanymi przez klienta, zmierzający do rozwiązania problemu, określony w czasie. Te sześć cech należy traktować nie sztywno, ale elastycznie, w zależności od sytuacji i osobowości,³⁶

- pomaga uświadomić konsekwencje określonych wyborów, poprzez ćwiczenie tzw. „postawy *past-participle*”: „zrobiwszy to, osiągam to”, „jeśli to..., to to.”

C. Pomoc w zaangażowaniu się dla realizacji kroków prowadzących do wyboru celów wprowadzających zmiany

Po ustaleniu celów i akceptacji potrzeby zmiany, u klienta zwykle powstają pytania i wątpliwości odnośnie tego, czy warto, czy potrafię, czy mam dość sił, żeby zrealizować to, co podjęte. Pomiedzy podjęciem decyzji a przejściem do działania

³² Tamże s. 278-280.

³³ Tamże s. 289-308.

³⁴ Tamże s. 294.

³⁵ Por. E. L a n g e r, *Mindfulness*, Reading 1989.

³⁶ G. E g a n, jw. s. 305.

potrzebne jest zaangażowanie osobiste klienta, a więc wytworzenie przekonania, że to moja sprawa, to dla mnie. Doradca jest tylko katalizatorem, pobudza klienta, żeby wybory dokonane przy pomocy terapeuty widział jako swoje własne. Stąd właściwą odpowiedzią na pytanie skierowane do doradcy przez klienta „co ja mam zrobić” jest - „co ty chciałbyś zrobić, na co masz ochotę, na co się decydujesz, co ty uważasz za najszuszniesze w tym wypadku”.

3. Strategie działania - wprowadzenie stopniowe w życie

Podobnie jak w poprzednich etapach, tak i w tym wyróżnia się 3 stadia:

A. Pomoc w ustaleniu i rozwijaniu strategii, czyli metod działania dla doprowadzenia do zrealizowania zamierzonych zmian.

Strategia to sztuka identyfikowania i wyboru realistycznych dróg działania w celu osiągnięcia celów w konkretnych warunkach.³⁷ Inaczej mówiąc, strategia to metoda działania prowadząca w danych warunkach do rozwiązania problemu. Ludzie często nie dają sobie rady z problemami, ponieważ nie potarfią przechodzić „od plany do zmiany”.

Pomoc ze strony terapeuty na tym etapie polega głównie na sugerowaniu różnych alternatywnych rozwiązań. A więc istnieje nie tylko jedno rozwiązanie, ale więcej. Egan podaje przykład rozmowy z pacjentem, który chciał przestać pić alkohol. Terapeuta proponował mu kilkanaście sposobów (np. wejść w grupę AA, wszyć sobie lek, mieć zawsze pod ręką różne niealkoholowe napoje, poddać się hipnozie, stosować autosugestię - że potrafię nie pić, skorzystać z filmów i literatury antyalkoholowej, pozostawać w kontakcie z terapeutą, znaleźć zainteresowania na czas wolny itp.), które należałoby podjąć, żeby rzeczywiście wyjść z nałogu. Heppner w wyniku wielu badań³⁸ wykazał, że efektywność i jakość pomagania zależy od posiadania otwartości na inne, nowe rozwiązania. Zadaniem terapeuty jest pomóc w tym wysiłku myślowym, w określeniu różnych możliwości. Egan nazywa to również umiejętnością myślenia rozbieżnego, czyli zróżnicowanego, zamiast myślenia zbieżnego, jednotorowego, schematycznego i szablonowego.³⁹

W tym ćwiczeniu myślenia rozbieżnego zasada doradcy w stosunku do klienta winna brzmieć: „pozwól mu być”, nawet gdyby jego pomysły, próby zmian wydawały się w pierwszym momencie dziwaczne. Łatwiej zmienić uruchomiony proces, aniżeli go w ogóle uruchomić.

³⁷ Tamże s. 327.

³⁸ A. Heppner, *A Review of Problem - Solving Literature and its Relationship to Counseling Process*, *Journal of Counseling Psychology* 25 (1978) s. 366-375.

³⁹ Por. W. Łukaszeński, *Szanse rozwoju osobowości*, Warszawa: PWN 1984, s. 482 n., Z. Pietrasiniński, *Psychologia sprawnego myślenia*, Warszawa: PWN 1971, s. 160 n.

B. Pomoc w wyborze najlepszej strategii

Na tym stadium doradca pomaga wybrać konkretne strategie zmierzające do celu. Np. klient decyduje się, że przestanie palić, ponieważ to pociąga za sobą konflikty w rodzinie. Aby osiągnąć ten cel, pytam, dlaczego ja palę mimo przerw, kiedy przestawałem? Odpowiedź: to zależy od ilości stresów. A więc zmniejszając ilość stresów.

Ponadto doradca pomaga sporządzić „kartę bilansu kosztów” (korzyści i straty):⁴⁰ jakie będą korzyści, dobre skutki dla mnie, dla moich bliskich, dla szerszego społeczeństwa?

W końcu pomaga ocenić prawdopodobieństwo sukcesu i ryzyko porażki.⁴¹ W ostatniej swojej książce⁴² Egan wymienia 4 sposoby postępowania klientów w ocenianiu prawdopodobieństwa sukcesu - ryzyka porażki: strategia życzeniowa - tak zrobię, bo takie mam życzenie; strategia bezpieczeństwa - to, co możliwe, żeby tylko nie przekroczyć granicy; strategia ucieczki - wycofuję się, ponieważ się boję; strategia kompromisu - wybiorę to tylko, co przyniesie efekt, nawet mały. Oczywiście największe ryzyko jest przy strategii pierwszej, najmniejsze przy ostatniej.

C. Pomoc we wprowadzaniu wybranej strategii w życie

Doradca-terapeuta zachęca i dodaje odwagi, wzmacnia, zapewnia o swojej stałej gotowości pomocy, sugeruje, co można zrobić od zaraz.

Egan proponuje zawarcie umowy z klientem, pisemnej lub ustnej, odnośnie kolejnych kroków i ostatecznego celu terapii. Tego typu umowa ma za zadanie mobilizować klienta do podejmowania konkretnych zadań w czasie kolejnych spotkań, a nie poprzestawać tylko na uzyskiwaniu w spotkaniach terapeutycznych psychicznego wsparcia. Tym między innymi model Egana różni się od innych, że zmierza zawsze do konkretnego końca, do rozwiązania problemu. Oczywiście nie zawsze się to udaje.

ZAKOŃCZENIE

Podobnie jak każdy inny model pomagania, również zaprezentowany tutaj w skrócie model Egana jest tylko propozycją, którą trzeba dostosowywać do konkretnych sytuacji. Jest to mapa, zarys mający pomóc doradcy znaleźć własną drogę pomagania.⁴³

⁴⁰ G. E g a n, jw. s. 349.

⁴¹ W.H. C o r m i e r, jw. s. 294-307; G. E g a n, jw. s. 354-355.

⁴² G. E g a n, *Change - Agent Skills. B: Managing Innovation and Change*, San Diego 1988, s. 115-117.

⁴³ G. E g a n, *The Skilled*, s. 32.

Taką własną drogę pomagania innym muszą wypracowywać i doskonalić szczególnie przedstawiciele „zawodów społecznych” (nauczyciele, lekarze, duchowni itp.), oraz wszyscy dla których poprawny kontakt z ludźmi stanowi istotny element pracy i współoddziaływania.⁴⁴ „Uczmy się i uczmy drugich”.

EFFECTIVE THERAPEUTIC HELPING
(GERRAD'S EGAN MODEL)

S u m m a r y

The article is written for all those persons, who without extensive psychological training must deal with troubled people in the course of their work. Many people today turn so often to the clergy, teachers, general physicians with "problems" – crises, troubles, doubts, difficulties, frustrations.

The Autor, after presenting an account of the developments in contemporary psychology related to problem of the helping in different forms (counseling, psychotherapy, coping, healing), focuses on the Gerard Egan's helping model. Egan is profesor of psychology and Organizational Studies at Loyola University of Chicago, and also program coordinator in the Center for Organization Development. He has written over dozen books, including "The skilled Helper" and "Interpersonal living".

According Gerard Egan helping framework has three major stages:

1. Present scenario: the problem – what is and why? – identifying and clarifying problem situations.
2. Preferred scenario: Helping clients search and construct the future – goal setting and shape agenda with understand the consequences of choices.
3. Linking preferred scenario to action: helping clients choose best-fit strategies and put them to work.

The Autor believes that the proposed Egan's model of helping may prove useful for therapeutic purposes in psychological and also pastoral counseling.

⁴⁴ J. Mellibruda, *Zastosowanie treningu interpersonalnego w procesie szkolenia terapeutów*, Nowiny Psychologiczne 6 (1987) s. 16-34; T. Sasa k, G. Mały s z k o, *Zajęcia adaptacyjno-integracyjne w pierwszych klasach szkół średnich*, Nowiny Psychologiczne 2 (1992) s. 88-95; G.A. Miller, *Integrating Religion and Psychology in Therapy*, Counseling and Values 2 (1992) s. 112-123.