

# Poradenství - Úkoly

- Když se však na úkoly podíváme z pohledu pracovní aliance, optika se změní, zmizí důraz na obsah těchto úkolů a do popředí vystoupí jiné otázky.
- *1. Vědí vaši klienti, že mají nějaké terapeutické úkoly, a znají podstatu těchto úkolů?*
- Pokud vaši klienti explicitně ani implicitně nevědí, a) že mají v poradenském procesu nějaké úkoly a
- b) jaké tyto úkoly jsou, pak existuje potenciální překážka jejich pokroku v poradenském procesu.
- Vzhledem k tomu, jak je pro klienty důležité pochopit jejich roli v poradenském procesu, a konkrétněji, jaké jsou jejich úkoly, někteří poradci se snaží klienty do jejich role na začátku procesu formálně zasvětit
- *2. Pokud vaši klienti rozumí podstatě úkolů, které mají vykonávat, je jim jasné, že jim plnění těchto úkolů pomůže dosáhnout jejich cílů?*
- Z pohledu pracovní aliance se úkoly nejlépe definují jako prostředky pro dosažení terapeutických cílů.
- Vaši klienti tedy mohou vědět, jaké jsou jejich úkoly, ale třeba si nejsou jistí, jak jim plnění úkolů může pomoci při dosahování cílů.
- Například klient si může přát konstruktivněji zvládat interpersonální konflikt tak, že při jednání s manželkou bude spíše asertivní než agresivní.

Z pohledu pracovní aliance je tedy velmi důležité, abyste svým klientům pomohli pochopit souvislost mezi plněním poradenských úkolů a dosahováním cílů.

To platí pro úkoly, které se mají provádět jak v rámci poradenských sezení, tak v době mezi sezeními v běžném životě.

- *3. Jsou vaši klienti přesvědčeni o tom, že musejí pracovat, aby dosáhli změny?*

- Poradenství a psychoterapie bývají obestřeny aurou tajemnosti, jež je posilována poradci a terapeuty, kteří odmítají otevřeně hovořit o tom, co v poradenství dělají a co od klientů očekávají.
- Ve skutečnosti, aby bylo poradenství účinné, vaši klienti se musejí zapojit do nějaké "práce".
- V čem tato práce spočívá, to záleží na povaze problémů klientů a na terapeutické orientaci poradců.
- 4. *Jsou vaši klienti schopni provádět požadované terapeutické úkoly?*
- Aby se klienti zapojili do poradenských úkolů, musejí být schopni tyto úkoly plnit.
- Když chybí schopnost zapojit se do určitých poradenských úkolů, znamená to, že nepomůže ani jakkoli rozsáhlý nácvik.
- Někdy je poměrně snadné určit, že klienti nemají schopnosti zapojit se do určitých poradenských úkolů.
- Úkol může vyžadovat poměrně vysokou míru inteligence a vám je jasné, že daný klient ji prostě nemá.
- Avšak ve většině případů není tak jasné, jestli klienti požadovanou schopnost mají, nebo nemají.
- V takových případech to lze nejlépe zjistit metodou pokusů a omylů.
- Pokud po přiměřeném počtu pokusů o pobídnutí klienta, aby udělal určitý úkol, a po vhodném nácviku relevantních dovedností klient stále nedokáže úkol splnit, pak je rozumné usoudit, že tento klient nemá pro tento úkol potřebné schopnosti.
- 5. *Mají vaši klienti nezbytné dovednosti, aby plnili uložené terapeutické úkoly?*
- Jak jsem již uvedl, dovednosti se od schopností liší v tom, že klienti např. mohou být schopni zapojit se do procesu zkoumání svých dysfunkčních představ, ale nevědí, jak to udělat.
- Jakmile se těmto dovednostem naučí, dokážou tuto svou schopnost vyjádřit navenek.

- **Přestože plnění konkrétních úkolů může u klienta přispět ke změně, pokud vaši klienti nemají ve svém repertoáru potřebné dovednosti, je pracovní aliance v oblasti úkolů ohrožena.**
- 6. *Mají vaši klienti sebedůvěru na plnění příslušných úkolů?*
- Zde je možné argumentovat podobně jako výše. Určité úkoly (zejména ty, které mají klienti plnit mezi sezeními - tzv. "domácí úkoly") vyžadují určitou míru sebedůvěry na straně klienta, má-li je úspěšně splnit.
- Vaši klienti mohou rozumět povaze úkolu, uvědomovat si jeho terapeutickou důležitost, mít schopnost a dovednosti ho splnit, ale přesto to neudělají, protože se obávají, že na to nemají dost sebedůvěry.
- V takovém případě můžete své klienty připravit jedním ze dvou způsobů.
- Zaprvé, můžete klientům pomoci s nácvikem úkolů v laboratorních podmínkách (obvykle v rámci poradenského sezení), dokud nebudou cítit jistotu, že ty úkoly zvládnou sami.
- Zadruhé, můžete své klienty povzbudit, aby úkoly provedli i bez sebedůvěry, a zdůrazníte, že sebedůvěra přichází až jako důsledek zapojení se do činnosti (tj. jako důsledek praxe) a málokdy ji člověk má ještě předtím, než se poprvé o něco pokusí.
- 7. *Má úkol dostatečnou terapeutickou sílu, aby zprostředkoval dosažení cíle?*
- Jsou-li všechny výše zmíněné podmínky splněny (klienti chápou podstatu a terapeutickou důležitost provádění úkolů a mají dostatečné schopnosti, dovednosti i sebedůvěru na plnění příslušných úkolů), přesto nemusejí mít klienti z úkolů léčebný užitek, protože úkoly nemají dostatečnou terapeutickou sílu na to, aby klientům pomohly dosáhnout jejich cílů.
- Například některé úkoly, budou-li dostatečně dobře provedeny, pravděpodobně povedou k tomu, že se klient změní.
- 8. *Slouží úkoly, které plníte vy anebo které plní vaši klienti, k udržování jejich problémů?*

- Je důležité nezapomínat, že to, co děláte v poradenství a co vaši klienti dělají jak v poradenství, tak mimo ně, může nechtěně sloužit spíše k udržování jejich problémů, než aby jim to pomáhalo účinně se s těmito problémy vypořádat.
- Někteří poradci reagují na úzkost svých klientů nevhodným ujišťováním nebo jim navrhnou, aby se, když pocítí úzkost, něčím rozptýlili.
- V prvním případě je ujišťování často neúčinné, protože když jsou klienti úzkostní, často se nedají uklidnit.
- V druhém případě je rozptýlení formou úniku a v důsledku toho se opět klienti nepostaví svému strachu přímo a vhodně vyzbrojeni adaptačními strategiemi.
- *9. Rozumí klienti podstatě vašich úkolů a tomu, jak tyto úkoly souvisejí s jejich vlastními úkoly a cíli?*
- Konkrétně: čím více klient pochopí, jak jeho úkoly souvisejí s vašimi úkoly jako poradce, tím více se můžete oba soustředit na účinné plnění úkolů, jejichž účelem je zprostředkovat dosažení klientových cílů.
- Pokud klienti vašim úkolům nerozumí a nevidí souvislost se svými úkoly, bude je to odvádět od plnění úkolů a začnou zpochybňovat vaši práci a možná i vaši poradenskou odbornost.
- Další strategií, jež může zabránit, aby se u vašich klientů objevily pochybnosti, je vysvětlit jim ve vhodném stadiu poradenského procesu své úkoly a proč intervenujete právě takovým způsobem, a ne jiným.
- *10. Jsou vaši klienti v dostatečně dobrém duševním rozpoložení aby své úkoly splnili?*
- Bez ohledu na to, jak příznivé tyto podmínky jsou, musejí vaši klienti být v dostatečně dobrém duševním rozpoložení, aby je mohli využít.
- Pokud např. vaši klienti prožívají velkou úzkost, pravděpodobně nebudou schopni realizovat úkoly, které vyžadují hodně soustředěné pozornosti.

### Úkoly a vaše poradenská odbornost

- **Dovednosti poradce**

- Z pohledu pracovní aliance může být rychlost pokroku klienta do jisté míry závislá na zručnosti, s níž poradce plní své úkoly.
- Je však důležité nezapomínat, že si své schopnosti budujete postupně a že chcete-li být kompetentním praktikem, musíte přijmout postup ze stavu vědomé nekompetentnosti k vědomé kompetentnosti a odtud k nevědomé kompetentnosti.

### **Jak vysvětlit svůj poradenský přístup a získat informovaný souhlas**

- Získat od klientů informovaný souhlas je nejen etické, ale rovněž je to otázkou řádné praxe.
- Informovaný souhlas ukazuje, že klienti rozumí vašemu terapeutickému přístupu a aktivně se rozhodují zapojit se do poradenského procesu.
- Jsou to dva terapeutické faktory spojené s dobrým terapeutickým výsledkem.
- Z toho vyplývá, že dvě klíčové dovednosti, které si musíte osvojit na vysoké odborné úrovni, jsou
  1. vysvětlovat svůj terapeutický přístup radě různých klientů a
  2. získávat informovaný souhlas.

### **Jak uváženě doporučovat klienty jiným poradcům**

- Je důležité nezapomínat, že ne každý, kdo vyhledá vaši pomoc, bude pro tuto pomoc vhodný.
- Může to mít řadu důvodů.
- Zaprvé může dotyčný ve skutečnosti hledat jiný druh pomoci.
- Někteří lidé např. přicházejí do poradenství, aby se poradili o svých praktických problémech.
- Myslí si, že slovo "poradenství" znamená radu, což je nedorozumění, často podporované oblíbenými sdělovacími prostředky.
- Zadruhé mohou být klienti vhodnými adepty pro poradenství, ale hledají jiný typ přístupu než ten, který nabízíte vy.

- Z výše uvedeného vyplývá, že najít tu nejlepší pomoc pro lidi, kteří vás vyhledali, a pokud je to nutné, uváženě je doporučit k někomu jinému, jsou klíčové dovednosti, které si musíte osvojit.
- Když někoho doporučujete jinam, je zvlášť důležité, abyste v klientech vzbudili naději, že ten člověk, k němuž je doporučujete, je ten nejlepší, jakého znáte, který jim může poskytnout tu nevhodnější pomoc.

### **Obměňování úkolů**

- Pokud poradci nepřijmou výzvu po rozšíření svého úkolového repertoáru, pak musejí, jak jsem uvedl výše, doporučovat ty klienty, kteří pravděpodobně budou mít užitek z odlišných poradenských přístupů, k poradcům pracujícím právě v rámci těchto přístupů.

### **Jak využít styl učení klientů a jejich preferovaný přístup**

- Tak, jak se používají zde, jsou poradenské úkoly (široce pojaté) prostředkem, s jehož pomocí klienti dosahují svých cílů.
- Jestliže klienti skutečně svých cílů dosáhnou, je to proto, že se naučili něco nového (např. dívat se na věci jinak anebo jednat jinak).
- Když se na učení klientů díváte z pohledu pracovní aliance, musíte zvažovat, jak nejlépe proces učení zprostředkovat u každého jednotlivého klienta.
- Například musíte zjistit, jak se každý z vašich klientů nejlépe učí, a podle toho přizpůsobit své intervence.

### **Jak pomoci klientům, aby ze svých domácích úkolů vytěžili co nejvíce**

- Za předpokladu, že vaši klienti opravdu mají v poradenství plnit nějaké úkoly, ať už je pojmete široce, nebo úzce, otázka zní, zda byste vy jako poradci měli podniknout něco pro to, aby se z těchto úkolů vy těžilo maximum.
- Teorie pracovní aliance tvrdí, že ano, jinak zůstane otázkou pouhé náhody, zda vaši klienti udělají vše pro to, aby si pomohli.
- Takže jak jim můžete pomoci, aby ze svých domácích úkolů získali maximum?

- Zde je seznam možných intervencí:
- Jasně klientům vysvětlíte, jaké jsou jejich úkoly, a odpovězte na všechny jejich otázky ohledně těchto úkolů.
- Pomozte klientům, aby jasně viděli souvislost mezi úkoly a cíli. Dbejte, aby na tuto souvislost v průběhu poradenství nezapomínali.
- Uzpůsobte úkoly podle předností a slabín vašich klientů. Můžete to udělat ještě předtím, než klienti úkoly splní, ale i potom. Ve druhém případě můžete navrhnout modifikaci úkolů na základě zpětné vazby od klientů.
- Pokud je to vhodné, úkoly s klienty nacvičujte
- Zabývejte se každou překážkou, která klientům brání v plnění úkolů.
- Mějte připravené alternativní úkoly pro případ, že vaši klienti své původní úkoly odmítnou nebo nemohou provádět.
- Pokud se s klienty dohodnete na domácích úkolech, dbejte na to, aby klienti konkrétně uvedli, co budou dělat, kdy to budou dělat a jak často. Zabývejte se možnými překážkami, jež by mohly splnění úkolů zabránit.
- Povzbuzovat klienty, aby ze svých úkolů získali maximum, je snazší, jestliže jako poradci praktikujete přístup, v němž jsou úkoly svou povahou konkrétnější (např. KBT).
- Nicméně se to týká i situací, pokud jste poradci zaměřenými na osobu nebo psychodynamicky orientovanými, a v tomto případě doporučuji, abyste možnosti přístupu k této otázce probrali se svým školitelem nebo supervizorem.