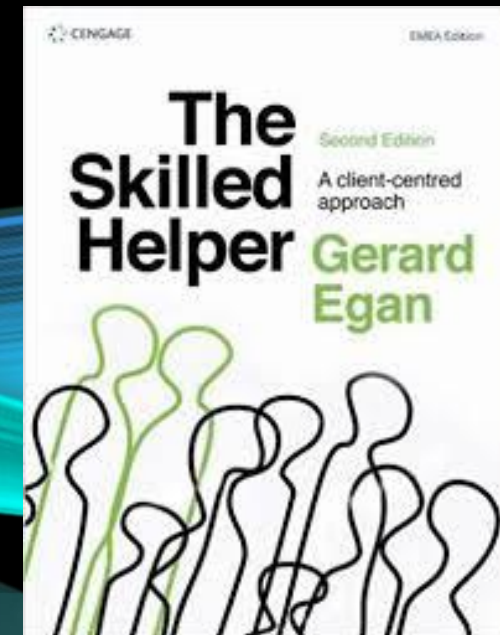


# 1. ZÁKLADY PROFESIONÁLNÍ POMOCI

**TMSP seminář (SPR158/SPRb1158):**

Přístup orientovaný na řešení problémů podle Gerarda Egana



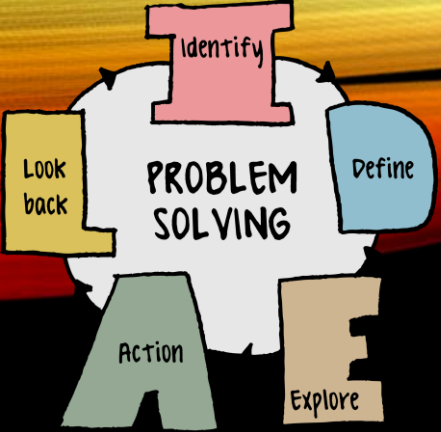
# The Skilled Helper

A Client-Centred Approach

Gerard Egan

# THE SKILLED HELPER BY GERARD EGAN

- Model práce s klientem založený na dovednostech vyvinutý Gerardem Eganem je **aktivní, kolaborativní a integrativní** (eklektický) přístup k řešení problémů s klienty.
- Sdílí některé charakteristické rysy s KBT, ale je pevně zakotven v základních tezích přístupu **zaměřeného na člověka**.
- Model, který byl široce vyučován v poradenských kurzech, byl poprvé autorem představen jako „**praktický model pro poradenství**“ (1975).
- Model je pragmatický, orientovaný na změnu a určuje vhodné **dovednosti**, které má pomocník k dispozici v různých fázích procesu poradenství.
- Tento model stále prochází **významnými zdokonaleními**.
- Je **optimistický** ve svém důrazu na vrozený potenciál lidských bytostí postupovat vpřed, spolupracovat a řešit intrapersonální a interpersonální problémy pomocí v podstatě flexibilní „mapy“, na níž je model založen.
- Důraz na dovednosti pomohl **demystifikovat přípravu poradců**.
- Model kombinuje zkoumání **pocitů, myšlení a chování klienta** a vytváří most mezi tématem lidského potenciálu, novějšími koncepty zmocnění klienta a manažerskými přístupy k organizačním změnám.



# DŮVODY PRO APLIKACI MODELU ORIENTO VANÉHO NA ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ

- „Řešení problémů“ je jedno z **nejprozkoumanějších** témat napříč obory.
- Řešení problémů a rozvoj příležitostí jsou **jádrem každé formy pomáhání**.
- Základní procesy řešení problémů jsou **univerzální**.
- Je **praktický**.
- Klient si může proces řešení problémů **osvojit a aplikovat v životě**.
- SPR může tento postup využít při **organizaci dalších metod**, které může využívat při pomoci klientovi.
- Je základem **úkolově orientovaného přístupu**, který je v SPR velmi rozšířen.

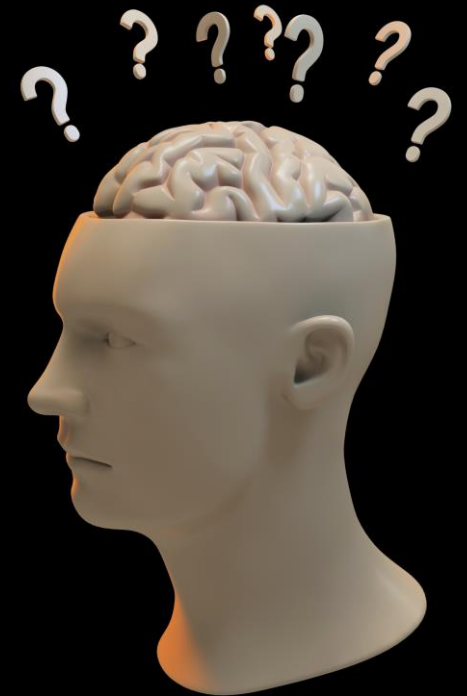
# FORMÁLNÍ X NEFORMÁLNÍ POMOC

- Jaké jsou rozdíly?
- Kdy jsme formální pomáhající a kdy neformální?
  - *Formální vztahy jsou někým stanoveny. Jsou to explicitně a oficiálně sepsaná pravidla chování uvnitř nějakého společenství či skupiny, které členové více či méně akceptují a upravují podle nich své chování. Neformálně vzniklé skupinové vztahy vznikají spontánně vyjednáváním všech členů skupiny. Ty skupiny, v nichž vznikly pouze neformální vztahy mezi členy, nazýváme neformální. Neformální skupiny jsou přirozené sociální útvary, které vznikají jako reakce na lidské potřeby sociálních kontaktů a interakcí. Ty skupiny, ve kterých vedle neformálních vztahů existuje také struktura formálních vztahů mezi členy, nazýváme formální skupiny. Neformální vztahy jsou přirozeným produktem života každé delší dobu trvající lidské skupiny.*
- Řešení problémů je proces, který můžeme aplikovat v obou sférách!

# V ČEM JE JÁDRO POMÁHÁNÍ?

Potřebujeme promyslet tyto dvě roviny:

- *Proč lidé pomoc vlastně vyhledávají?*
- *A jaké jsou cíle pomoci?*
  
- *Co si myslíte?*



# A/ PROBLÉMOVÉ SITUACE

- Jako „problémy“ jsou označovány
- Krize, obtíže, pochybnosti, frustrace
- Nejedná se o matematické problémy s jedním řešením

Často:

Nejsou jasně formulovány

Chybí informace potřebné k řešení

T

Týkají se každodenního života

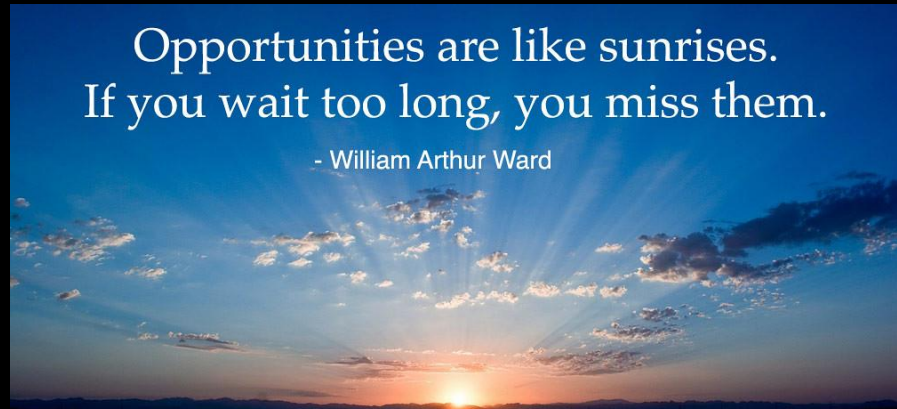
Mají mnoho možných řešení

# B/ ZTRACENÉ PŘÍLEŽITOSTI A NEVYUŽITÝ POTENCIÁL

- Někteří klienti nejsou zasaženi dramatickými problémy
- Mají příležitosti a zdroje, ale nevyužívají je ...
- Otázkou tedy je, jak je využít lépe?

Opportunities are like sunrises.  
If you wait too long, you miss them.

- William Arthur Ward



[Tato fotka](#) od autora Neznámý autor s licencí [CC BY](#)

# CÍL POMOCI 1. ÚROVEŇ

- Pomoci klientovi řešit **problémy** a využít lépe jeho příležitosti a potenciál
- Měřítko je v dosažení **konstruktivní změny!**





# CÍL POMOCI 2. ÚROVEŇ

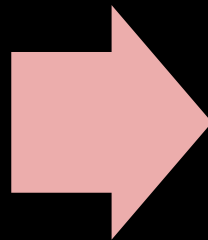
- Pomoci klientovi být lepším pomocníkem sobě samému ☺
- Měřítka je ve schopnosti klienta zvládat, řešit své další každodenní situace lépe než dříve!

- **Přísloví:**

*„Dej člověku rybu a nasytíš jej jeden den, nauč jej rybařit a nasytíš jej na celý život“*

# CO SE NAUČÍM?

V kurzu si osvojíme základy modelu profesionální pomoci (řešení problémů)



Potřebuji pro sociální práci další znalosti?

- Principy lidského chování
- Psychopatologie
- Sociologie
- Právní aspekty
- Specifika různých cílových skupin
- Zdraví a nemoc
- Sociální patologie
- aj.

# POMÁHÁNÍ JAKO CESTA K MOUDROSTI

- Model se zdá být racionální, lineární, systematický
- Lze jej aplikovat ve světě pomáhání? Ano, ale musím jím prostupovat lidskost.
- Aplikace musí být chytrá, ale i moudrá
- Porozumění pro limity modelu i pomáhajícího
- Šedá zóna (jsou věci které o sobě nevím)?

## Johari okno vlastností osobnosti

Joseph Luft, Harry Ingham

### A) otevřené

např. extrovertnost

+ vím já  
+ ví druzí

### C) slepé

např. narcismus

- nevím já  
+ ví druzí

### B) skryté (utajované)

např. narkomanie

+ vím já  
- nevědí druzí

### D) neznámé

např. psychóza

- nevím já  
- nevědí druzí

# POMÁHAJÍCÍ MOUDROST?

- Sebepoznání, vyzrálost, schopnost přijímat chyby a učit se z nich.
- Psychologické a lidské porozumění druhým, vhléd do, lidských interakcí.
- Schopnost vidět „skrz“, rozumět smyslu událostí
- Schopnost přijímat dvojznačnost, nejistotu a pracovat s ní.
- Schopnost rámovat, operacionalizovat problémy, aby se s nimi dalo pracovat.
- Schopnost odmítat stereotypy, holistické myšlení, otevřenost mysli, konetxtualita myšlení, reflexivita.
- Schopnost vnímat vztahy.
- Schopnost vnímat problémy v dlouhodobé perspektivě.
- Schopnost propojovat roli pečujícího a podněcujícího, pomáhajícího a kontrolujícího.



DÍKY ZA POZORNOST!

# CV1-PODSTATA POMÁHÁNÍ

- Představte si, že máte klientovi vysvětlit podstatu pomáhajícího procesu.
- Na papír si napište, co je pomáhání a jaké má cíle.
- Ve dvojicích si povězte, co jste napsali a všimněte si podobností i rozdílů.

# CV2-MOJE PŘEKÁŽKY

- Přečtěte si inventář „problémových témat“
- Zapište si nejméně tři témata, která by Vám mohla stát v cestě, abyste se stali dobrým pomáhajícím profesionálem.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

# CV3-TRANSFORMACE PROBLÉMŮ NA PŘÍLEŽITOSTI

- Př. Nemám rád, když mi někdo říká, že jsem udělal chybu. Obvykle se cítím napaden a zmlknu, nebo se bráním.
- TR: Když mi někdo řekne, že jsem udělala chybu, využiji to jako příležitost, abych se o sobě něco dozvěděla. Dokonce i tehdy, když mi osoba řekne něco nepravdivého, mohu naslouchat a učit se. A je to také příležitost pro to, abych se učila sebeovládání. Budu klást otázky, abych dobře porozuměla sdělení. Nebude to vždy snadné, nebudu vždy úspěšná, ale budu se snažit o sobě dozvědět co nejvíce.



# CV3-TRANSFORMACE PROBLÉMŮ NA PŘÍLEŽITOSTI

- Podobně si zpracujte si svá tři témata.
- Příležitost 1: \_\_\_\_\_
- Příležitost 2: \_\_\_\_\_
- Příležitost 3: \_\_\_\_\_

# CV4- SILNÉ A SLABÉ STRÁNKY

- Jednou z možností, jak se připravit na to, abych byla schopna mluvit o věcech, které mohou ovlivnit moji cestu k pomáhající profesi, je zhodnotit své silné a slabé stránky. Každý máme silné i slabé stránky, na nichž můžeme chtít pracovat.
- Vezměte si dva listy.
- Na jeden list vypište své silné stránky (dovednosti, vlastnosti, schopnosti), 10
- Na druhý list vypište své slabé stránky (oblasti potřebující zlepšení), 5
- V každém seznamu si označte jednu/dvě oblasti, které považujete za velmi důležité.
- Proberte ve dvojici, jak můžete zhodnotit své silné stránky a co by se dalo udělat s těmi slabými.
- Seznamy si nechte na další práci.

# CV5-NEVYUŽITÉ PŘÍLEŽITOSTI

- Nevyužité příležitosti jsou také oblastí našeho zájmu. Zaměříme se na ně, abychom je v našem profesním životě lépe využili.
- 1. vezměte si seznam svých silných stránek (cv. 4).
- 2. Vyberte si dvě, které byste chtěli přeměnit na příležitosti, které Vám mohou stát se dobrým pomáhajícím profesionálem.
- 3. Vše proberte ve dvojici.

# ZDROJE

- Peter Jenkins Gerard Egan's Skilled Helper Model