

3. THE SKILLED HELPER

POMÁHAJÍCÍ VZTAH A HODNOTY

TMSP SEMINÁŘ (SPR I 58/SPRBI I 58)

POMÁHAJÍCÍ VZTAH

- Jaké vztahy máme v našich životech?
- Význam terapeutického vztahu
- Bezpodmínečná pozitivní vazba, empatie, upřímnost (kdo to řekl)
- Interpersonální dynamika
 - Přenos
 - Protipřenos

VZTAH JAKO PROSTŘEDEK K CÍLI

- Nadměrné zahledění do vztahu může odvádět od reálné práce.
- Vztah je v profesionální práci prostředek k cíli.
- Vztah je kolaborativní, partnerský.

VZTAH JE PROSTOR PRO ZMĚNU

- Projevení péče a důvěry, aby se klient mohl naučit pěstovat tento typ vztahu
- Podněcování, zpochybňování klientů
- Arena pro experimentování s různým chováním
- Modelování chování a komunikace

PRUŽNOST VZTAHU

- Jeden typ vztahu x flexibilita?
- Různé styly pro různé lidi!
- Jaké jsou potřeby klientů?
- Jak se to projeví v pomáhajícím vztahu?

HODNOTY

- Etické kodexy
- Průvodce rozhodováním
- Vlastní sada hodnot, které vám dávají smysl
- Praktičnost hodnot x ideál
- *Jaké hodnoty by měly prostupovat pomáhajícím procesem?*

ZÁKLADNÍ HODNOTY

- Úcta a respekt
- Empatie
- Proaktivní přijetí rozmanitosti
- Společenská odpovědnost
- Zaujatost k akci

ÚCTA A RESPEKT V PRAXI

- Neubližujte, nepoškozujte klienta
- Nespěchejte s úsudkem
- Jednejte kompetentně a s odhodláním
- Buďte autentičtí
- Ukazujte, že jste zde „pro“ klienta
- Předpokládejte dobrou vůli klienta
- Zaměřujte se na agendu klienta

EMPATIE

- Co je empatie?
- Příklad: Klient, jeho opustila přítelkyně ...

EMPATIE

Je stav, kdy

„... pozorované zkušenosti druhých specifickým způsobem ovlivňují naše vlastní myšlenky a pocity. Empatie znamená schopnost emocionálně vykročit ven a být schopen dočasně potlačit vlastní pohled na události, aby pomáhající převzal pohled někoho jiného.“ (Hosking & Walsh, 2005)

EMPATIE JAKO RADIKÁLNÍ ZÁVAZEK

- Porozumět každému klientovi z jeho pohledu spolu s pocity obklopujícími toto hledisko a efektivně komunikovat porozumění
- Porozumět jednotlivcům v kontextu jejich života
- Porozumět nesoulad mezi pohledem klienta a realitou

PŘIJETÍ DIVERZITY

- Vědomí vlastní kultury, předpojatosti, hodnot
- Zůstaňte vzdělavatelni a nechte klienty, aby vás učili
- Citlivost k rozdílnostem, specifičnostíem
- Používejte intervence citlivé na rozmanitost
 - Dejte si pozor na sebeodhalení klientů (někteří otevřenější než jiní)
 - Pocity studu
- Porozumění kultuře, která se týká tohoto klienta s touto sadou problémů

KULTURNÍ KOMPETENCE

- Vědomí vlastní kultury
- Vědomí osobních předsudků, které máte
- Vědí o podobnostech a odlišnostech od klienta
- Porozumění individuálním hodnotám, víře, světovým názorům klienta
- Dynamický charakter klienta
- Vědomí sociopolitických vlivů na skupiny a jednotlivce
- Nepředpojaté, nepředsudečné intervence
- Zhodnoťte svou kulturní způsobilost
- Západní teorie nemusí odpovídat jiným kulturám
- Základy struktury rodiny a genderových rolí
- Pochopení názorů a řešení nemocí a duševních nemocí a hledání pomoci
- Vytvořte vztah a vyjádřete empatii kulturně citlivým způsobem
- Oceňujte rozdíly ve stylech interakce
- Které otázky jsou specifické pro kulturu a které jsou univerzální

Pracujte se svými klienty způsobem, kterým odpovídá tomu kým jsou, ale neomlouvejte se
za to, kým jste vy!



VLASTNÍ ODPOVĚDNOST JAKO HODNOTA ZAMĚŘENÁ NA ZMOCNĚNÍ KLIENTA

- Pomozte klientům objevovat, získávat, rozvíjet a využívat moc, kterou mají
- Uplatňujte sociální vliv (kontinuum profesionální pomoci)

PRINCIPY PRO ZMOCNĚNÍ A VLASTNÍ ODPOVĚDNOST

- Klienti se mohou změnit, pokud se rozhodnou
- Klienti nejsou oběťmi / bezmocnými
- Nenechte se zmást vzhledem
- Sdílejte pomáhající proces s klientem
- Pomozte klientovi vidět sezení jako pracovní sezení
- Role „kouče“ nebo „konzultanta“
- Pomoc je přirozený proces obousměrného ovlivňování
- Soustřeďte se na učení místo na pomoc
- Nevnímejte klienty jako příliš křehké

ZAUJATOST PRO AKCI JAKO ORIENTACE NA VÝSLEDEK

- Behaviorální aktivace
 - Zvýšení aktivity a výsledný kontakt s pozitivními důsledky
 - Klient přechází do akce (např. :. deprese)
- Zdůrazněte „osobní agency“
- Dobrovolná vs. nedobrovolná změna

ŠEDÁ ZÓNA V POMÁHAJÍCÍM VZTAHU

- Nedostatky pomáhajících a klientů
 - Vzájemné pozitivní a negativní pocity
 - Nerealistická očekávání
 - Nekompetence
 - Podceňování závažnosti problémů klientů
 - Použití špatných technik
 - Stará škola vs nová škola

Thank you
For Visiting!

