

Behaviorální a kognitivní přístupy

Kognitivní a behaviorální teorie vycházejí každá z jiné filosofické logiky. Zatímco behaviorální teorie staví na tezi „empirismu“, kognitivní pak vychází z „racionalismu“. Empiristé předpokládají, že poznávání se může uskutečňovat výhradně prostřednictvím smyslu (zrak, hmat, sluch, cich, chut) a že korektnost poznatku si pak overujeme pozorováním a experimentem. Racionalisté zase vycházejí z toho, že pro poznání je důležitý rozum a jeho schopnost uvažovat. K učení dochází na základě interpretací deju v prostředí. Racionalisté se domnívají, že každý člověk se rodí s vrozenou potřebou nalézat význam a že to, co vnímáme, je determinováno interpretací více než povahou stimulu samých.

Při bádání o procesech, které souvisejí s *ucením*, se oba přístupy setkaly. Kognitivne-behaviorální přístupy zahrnují koncepty a techniky behaviorismu, teorie sociálního učení, akční terapie, funkční školy v sociální práci, úkolove orientovaného přístupu a kognitivní terapie. Tyto formy sociální práce se zaměřují na objektivně meritelné projevy chování (nevedomé je pro ne neexistující). Jsou relativně krátkodobé a zaměřují se na přítomné, specifické problémy. Formy práce s klientem jsou dosti direktivní, ačkoliv současné variace se snaží direktivnost omezovat.

A) Tradiční behaviorismus zahrnuje tři typy učení, které se odvozují od práce Pavlova (1960), Skinnera (1958) a Bandury (1969, 1977).

- klasické podmínování (Pavlov)
- operantní podmínování (Skinner)
- sociální (někdy též zprostředkované) učení (Bandura)

B) Kognitivní varianta behaviorismu má čtyři varianty odvozené z prací Wenera (1970), Becka (1967), Elise (1962) a Seligmana (1992).

Tradiční behaviorismus (str. 112)

Str. 113

Tradiční behaviorismus je zřetelně spjat s pojmem *klasické podmínování*, které je svázáno s prací Ivana Pavlova, ruského fyziologa. Známé jsou jeho pokusy se psy, u nichž vyvolal podmíněnou reakci slinení při spojení zvuku zvonku s podáváním žrádla. Tento proces popsal jazykem experimentální psychologie. Zvuk zvonku byl označen jako stimul (S), slinení jako reakce (R). Při klasickém podmínování stimul vždy předchází reakci:

S → R

Reakce se nejenom mohou naučit, mohou být také odnaučeny, či mohou vyhasnout. Pavlovův pes pokud nebyl podmínován po určité době přestal slinit. V klinické psychologii se tento mechanismus uplatňuje zejména při léčbě fobií:

- systematická desenzibilizace (vystavování obávaným objektům v relaxovaném stavu)

Druhou, rozšířenou formou učení je *operantní podmínování*. Skinner (1953) ukázal, jak se holubi mohou naučit klovat páčku, aby získali zrní. Holubi byli vždy za svoji námahu odměněni zrním a tak bylo jejich chování posilováno. V operantní podmínování je důležité chování osoby, které je ovlivňováno (řízeno) prostředím. Jakékoliv chování je označeno jako reakce (R) a následek jako stimul (S). Stimul pak vyvolává silnější reakci (R2).

R → S → R2

V souvislosti s operantním podmínováním se také někdy hovorí o ABC přístupu. A = (antecedent) = podnet, B (behavior) = chování, C (consequence) = následek, který chování posiluje. Lidské chování je zde interpretováno jako funkční, které směřuje k dosažení žádoucích následků, případně k vyhnutí se následku nežádoucích.

Stuart (1974) například směřuje pozornost na antecedenty jako na cíle intervence. Rozlišil čtyři typy antecedentu:

1. Podnety materiální a podnety v oblasti dovedností

Jedná se o podnety bez, nichž by se určité chování nemohlo uskutečnit. Například student potřebuje klidné místo, knihy a další materiály a také musí být vybaven základními schopnostmi a dovednostmi, aby se mohl připravit na zkoušku.

2. Výchovné podnety

Jedná se o pravidla, požadavky, a očekávání druhých, která nejsou vždy explicitní. Rodice například mohou kritizovat dítě, že neudělalo určitou věc, o níž nebylo požádáno s odkazem, že mělo vedet, co se očekává.

3. Umocňující podnety

Jedná se o uspořádání situace takovým způsobem, že se násobí účinek důsledku. Děje se to třemi způsoby:

- a) **Omezením následku**, které nastanou, jen když dojde k žádoucímu chování. Například může se jednat o zákaz televize až do složení zkoušky.
- b) **Motivací ukázkou následku**, s nímž osoba ještě nemusela mít zkušenost. Ukázkou a zážitkem horolezectví, které se tak může stát novou a motivující odměnou.
- c) **Nabídkou různých následků**. Osoba si v případě žádoucího chování může volit z nabídky následků. Například vybírá mezi návštěvou kina, bowlingové haly, plaváním. Tato varianta výrazně zvyšuje efekt odměny.

4. Signalizační podnety

Ty mohou být pozitivně či negativně propojeny se očekávanou odměnou. Určité stimuly, spojené s pozitivní zkušeností vytváří předpoklad chování. Je-li ve společnosti blízká osoba, snadněji akceptujeme společnost druhých a cítíme se v ní lépe. To funguje i naopak.

Str. 115: Při posuzování problematického chování je proto zapotřebí prozkoumat jeho podnety (A) a analyzovat, jak by tento vliv mohl být posílen či oslaben. Chování (B) musí být dobře popsáno.

Následky chování (C) prostřednictvím operantního podmínování posilují nebo oslabují následné chování. Pozitivní následky chování zvyšují pravděpodobnost, že se chování opět vyskytne. Zpevnění (odměna) mohou mít povahu pozitivní i negativní. Pozitivní znamená poskytnutí žádoucího (např. peněz), negativní pak znamená odstranění nežádoucího (bolesti). Podobně oslabení (trest) může být pozitivní (poskytnutí nežádoucího – odnětí svobody) a negativní (odebrání žádoucího – např. peněz). Důležitou součástí posouzení je proto rozpoznání, co je a co není žádoucí pro uživatele služby („zákazník ví nejlépe“). Sociální

pracovník by měl očekávat, že problémové chování je posilováno pozitivními i negativními zpevněními (odmenami).

Str. 116:

Odměna (to, co je žádoucí) posiluje chování, které jí předchází		Trest (to, co je nežádoucí) oslabuje chování, které jej předchází	
ZPEVNĚNÍ může být:		OSLABENÍ může být:	
Pozitivní	Negativní	Pozitivní	Negativní
Zisk žádoucího (napr. sladkostí, peněz)	Odstranění nežádoucího (napr. bolesti)	Způsobení nežádoucího (bolest, křik)	Odejmutí žádoucího (peněz)
Chování se také oslabuje absencí zpevnování.			

Zpevnění je tím účinnější, čím blíže je v čase k chování, po němž následuje. Rovněž je významné, když je důsledné. Zpevnění může probíhat kontinuálně či přerušovaně. Přerušované zpevnění má trvalejší efekt. Rozvržení přerušovaného zpevnění může mít různý průběh. Může k němu docházet pravidelně (týdenní mzda), či proměnlivě. Proměnlivost se může týkat jak množství odměn (ne po každém žádoucím chování musí následovat odměna) i v intervalu mezi odměnami. Proměnlivá schémata odměňování zvyšují trvalost účinku na chování.

Str. 116: Třetím typem tradičního behaviorismu je *sociální* (zprostředkované) učení Alberta Bandury (1977) – odvozené od jeho teorie sociálního učení. Podle této teorie se učení uskutečňuje pozorováním a imitací druhých. Tento způsob učení je podle teoretiku sociálního učení efektivnější než klasické či operantní podmínování. Učení se usnadňuje, je-li chování modelem odměněno, je-li model primereně podobný pozorovateli (usnadňuje identifikaci), je-li model populární nebo má vysoký status a může-li pozorovatel chování bezprostředně procvičovat a získat zpevnění.

Při posouzení je pak nezbytné zjišťovat, jaké modely a jak ovlivňují chování. Například při práci s mladistvým delikventem bude významný vliv vrstevnické skupiny. Ta bude jistě složena z osob, z nichž některé budou podobné klientovi. Některí z nich budou mít vysoký status a budou klienta ocenovat za určité chování. Posouzení začíná po seznamovací fázi detailní deskripcí cílového chování. To vyžaduje přímé pozorování současného nebo žádoucího chování buď přímo sociálním pracovníkem, nebo třetí stranou. Jde o pocítání frekvence určitého chování v určitých podmínkách, vytváří se seznam podnetů, chování i následků. Záznam může být užitečnou pomůckou. Schwartz a Goldiamond (1975):

Cas	Aktivita	Kde	Kdo byl přítomen	Co jste chtel/a	Co se stalo
7.00					
8.00					
9.00					
10.00					
11.00					
atd.					

Tradicní behaviorální posouzení postupuje typicky v tomto sledu (*str. 118*):

Stanovení cíle (cílu):

- Domluva s klientem na cílech v behaviorálních termínech (týkajících se chování), které budou jednak srozumitelné klientovy, ale budou také **meritelné**.
- Kde, kdy a jak často je nové chování potřeba?
- Jak bude klient měřit úspěch?
- Co budou pozorovat druzí lidé na chování, když se to podaří? To se může týkat chování doma, v práci, během volného času. Musíte také vyřešit jak část a jak moc se má chování dávat najevo.
- Jak se to (nové chování) bude lišit od toho co se děje nyní?
- Jaké oblasti života selepší?
- Proč má změna proběhnout nyní?
- Lze říci, že existují podmínky, za nichž problém nebyl problémem?

Zmapování současného stavu problému:

Str. 119: Další soubor otázek je venován zmapování současného (ne/žádoucího) chování. Jde o určení jak často k nemu dochází (napr. jednou za hodinu, za den, za týden atd.). Potom sociální pracovník může rozhodnout, zda je problém projevem přítomnosti nechtěného chování nebo nepřítomností žádoucího chování:

- Které chování je nežádoucí, které absentuje?
- Které chování má být posíleno, které oslabeno?
- Které chování se uskutečňuje na nesprávném místě a v nesprávném case?
- Pokud jde o odstranění nežádoucího chování, jak je udržováno, čím je posilováno?
- Je důsledkem pozitivního/negativního zpevnování?
- Mohou být tyto „zpevnovace“ odstraněny?
- Jaké alternativní chování jej může nahradit?
- Jaké jsou podněty chování?
 - * materiální/kompetence
 - * výchovné podněty
 - * umocňující podněty
- Pokud došlo k osvojení chování nápodobou, lze přerušit kontakt s modelem?

Pokud jde o osvojení žádoucího chování:

- Jaké nové chování je žádoucí?

- Které podnety chybí?
- Co považuje klient za odmenu?
- Jaká zpevnění (odmeny) jsou dostupná a mohou být získány?
- Kdo bude zajišťovat odmenování?
- Muže být nové chování osvojeno rolovým modelováním, je takový model k dispozici?

Str. 120: Pokud jde o posilování současného chování?

- Jaké jsou podnety?
- Jaké jsou důsledky?
- Jak mohou být získány více oceňující /odměňující důsledky a prostřednictvím koho?
- Jaký rozvrh zpevnování/odměňování je nejvíce efektivní?

Odpovědi na tyto otázky pomohou vytvoření základní cary (grafický záznam stávajícího stavu).

Príklad (*str. 120*):

Student má problém s včasnou přípravou úkolu.

Cíl: Student chce odevzdat následující esej včas

- To vyžaduje dostatek čtení a psaní poznámek.
- Pokud by četl jednu kapitolu každý večer a udělal si poznámky, mohl by být lépe připraven.
- To lze dělat v ložnici, kde nic nerozptyluje.
- Denní záznam kapitoly se bude uchovávat.
- Bude to lepší než ztráta času u TV.
- Změna je nutná, protože se blíží zkoušky.
- Pokud se problém nebude řešit, problém bude trvat až do složení zkoušky.

Studentovy obtíže lze nazírat jako projev nechtěného chování (sledování TV) a nebo jako nedostatek žádoucího chování (studium). Protože je **snadnější** posilovat slabé chování, rozhodl se sociální pracovník pomoci svému klientovi posilováním studijních dovedností.

Důsledkem (v dlouhodobé perspektive) efektivnějšího učení je složení zkoušky a vyhnutí se trapné situace neúspěchu. Protože negativní zpevnění je mocnější, student požádal svoji partnerku, aby mu připomínal tento důsledek. Také se domluvili, že vždy, když přečte kapitolu dostane dobrou čokoládu, kterou miluje. Modelováním lze celý proces podpořit – pokud partner bude místo sledování TV také studovat. V krátkodobém hledisku je odměnou studenta čokoláda, v dlouhodobém student ví, že uniknutí hroznému chybě.

KBT (str. 121)

Kognitivní přístupy zdurazňují, že chování je zprostředkováváno myšlenkovými procesy. Výzkum behaviorální sociální práce ukazuje, že kombinace tradiční sociálních behaviorálních přístupu a kognitivních přístupu vytváří lepší výsledky a že kognitivní rozmer je aplikován na stále větší spektrum problému (Sheldon, 1995).

Historie:

Kognitivní myšlení má své předchudce již v učením filozofické školy stoiku. Filozof Epiktetos predpokládal, že není rozhodující to, co se deje kolem nás, nýbrž spíše to, jak veci hodnotíme prostrednictvím našeho rozumu. První náznaky využití tohoto způsobu pohledu na problémy lze identifikovat u Adlera. Adler do roku 1911 spolupracoval se Sigmundem Freudem. Adler však obhajoval predpoklad, že lidé usilují o naplnění cílu, zámeru a ideálu. Prosazoval myšlenku, že mysl není rozclenena do tří oblastí (ID, EGO, Superego), ale že naše mysl je jako jeden celek v různých konfliktech sprostredím. V úrovni myšlení pak podle nej muže dojít ke zkeslenému či antisociálnímu myšlení. Tvrdil, že hlavní determinantou chování je tzv. „soukromá logika“ (Adler, 1927, 1964).

Na jeho myšlenky navázal A. Ellis (1962), který je považován za vlastního zakladatele kognitivního přístupu. Kognitivní přístup byl sice implicitne obsažen ve psychoologii 40 (Freud, Adler). let. Ellis a Beck (1967) prevzali predpoklad, že príčiny problému jsou intrapsychické. Redefinovali emoce jako ve své podstate kognitivní. Ellis (1962) je popsal jako hodnotící způsob uvažování, plynoucí z tzv. samomluvy (self-talk), internalizované vety a vnitřní-verbalizace. Ellis – viz také Umení psychoterapie. Jak Ellis i Beck doporučovali svým klientum, aby se zajímali o své myšlenky a overovali si své predpoklady reálným jednáním.

Str. 122: Werner (1970:254) zduraznil spíše behaviorální stránku více než psychodeterminismus: „*emoce je prožívání osobních zkušeností po zhodnocení, jaký osobní význam má urcitá událost*“. Lidé musí být konfrontováni s nesouladem mezi jejich vnímáním a realitou a musí se jim nabídnout alternativy k nepřesnému vnímání. Podle Wenera má být uchopen nesoulad mezi stanovenými cíli a skutecným chováním. Ve Wenerove přístupu je kladen duraz na zkoumání cílu, vnímání a životního stylu. Werner se domnívá, že chování není utvoreno ani nevedomými vnitřními silami, ani není externe podmínováno, ale je formováno třetí silou, kognicemi, sebeurčením jednotlivce, který používá jak vnitřní síly tak i vnejší prostredí. Akceptuje, že vnitřní nutkání a silne podmínené reakce mohou vyvolat urcité chování, ale soudí, že jednání není kompletní pokud jej nepodporí vedomé myšlenkové procesy Werner, 1970).

Tato kognitivní teorie se pokouší vysvetlit iracionální chování za pomoci pojmu obranných mechanismu (viz. psychoanalýza), ale interpretuje tento jev za pomoci behaviorální percepce. Werner se domnívá, že (1) *volba cílu*, (2) *hodnocení událostí* a *sebehodnocení* a (3) *řešení problému* jsou tři kognitivní procesy bezprostredne spojené s osobnostním vývojem. Osobnostní vývoj v behaviorálních pojmech není vnímán jako statický nebo lineární tak, jako je tomu v psychoanalytických schématech. Samozrejme se také nezdurazňují hybné síly jako napr. sexualita, ale jako významná se považuje osobní motivace. Podle Wenera (1970) vedou zmeny ve trech elementech uvedených výše ke zmenám v osobnosti. Například místo toho, aby bylo uzavrené chování interpretováno jako fixace v urcitém stupni vývoje osobnosti, je interpretováno jako dusledek castého neúspechu pri dosahování žádoucího cíle. Osobnostní

zmena muže být dosažena, jestliže osoba zažije úspěchy při dosahování cílu. Pro posouzení formuloval následující otázky:

(Str.123): Při posouzení proto Werner navrhuje klást následující otázky:

Cíle:

- Jaká má osoba v současnosti očekávání od života?
- Jedná se o cíle konstruktivní?
- Jsou cíle realistické?
- Jaké informace, například o možnostech a alternativách, by mohly být potřebné?
- Má osoba nějaké vzpomínky na dřívější cíle?
- Kdo byl blokoval uskutečnění těchto cílů?
- Representují cíle pokus kompenzovat určité pocity či deficity?

Percepce reality:

- Vyskytují se v myšlení klienta nějaká zkrslení?
- Vyskytují se v myšlení klienta nějaké limity?
- Jaké pocity mají klienti z interpersonálních vztahů (formálních i neformálních)?
- Vyskytují se u klienta nějaké deformace pocitu kvůli rodinné atmosféře?
- Muže být rodinná atmosféra klasifikována jako odmítající, autoritativní, mucednická, nestálá, potlacovací, beznadějná, benevolentní, soucitná, s vysokými nároky, materialistická, soutěživá, znevažující, nebo neharmonická?
- Jaká osobní logika u klienta funguje?
- Jaký kognitivní deficit je zjevný?
- Vyskytují se u klienta nějaké vzpomínky na traumata, zápasy, nezpůsobnosti či útlak?
- Jaké se u klienta vyskytují implikace vzhledem k jeho gender, rase nebo náboženství?
- Jaké se zde vyskytují nejistoty, nejasnosti?
- Které pohledy mohou být ovlivněny významnými druhými? (Werner se snaží prozkoumat propojení dřívějších zkušeností a současných myšlenkových procesů – propojení dvou přístupů)

Životní styl:

- Které charakteristiky chování v minulosti jsou významné?
- Které charakteristiky současného chování jsou patrné?
- Je životní styl uzavřený, hýčkaný, sebeobětující, kontrolující, nedostatečný, radostný, servilní, altruistický?

Wernerův soubor otázek pomáhá porozumět jak současné myšlení napomáhá či brání dosažení cílu.

Eliss (1962) se venoval především úzkostným a depresivním stavům. Zajímala ho otázka, jak jsou tyto stavy vyvolávány a udržovány naším myšlením. Ve svém pojetí zůstal blíže tradičního behaviorálního pojetí. Vytvoril alternativu k ABC modelu operantního podmínování.

Podle Ellise (2005) lidé na cestě ke svým cílům (G) narážejí na překážky. Eliss se pokusil popsat naše setkání s těmito překážkami a činí to prostřednictvím ABC modelu. A (activating event) aktivací událost je právě onou frustrující událostí, překážkou na cestě k cíli (např. nezamestnanost, rozchod aj.). B (Beliefs) je přesvědčení, které lidé ve vztahu k aktivací události mají. Tato přesvědčení mohou být realistická či iracionální. Iracionální přesvědčení

vedou k depresivním a úzkostným stavům. Příkladem takového iracionálního (ne/vedomého presvědčení) jsou následující výroky:

Str. 207 (UP):

*„Nepochybně jsem **nemel** selhat nebo **nemel** jsem být odmítnut. Protože jsem neuspěl nebo byl odvržen, což se **nemelo** stát, je to **strašné**, **nemohu to vydržet**, jsem **neschopný člověk**, který si svůj neúspěch **zaslouží**, a jsem tak **neschopný**, že nepochybně **vždy** v budoucnu selžu a nikdy nebudu přijat významnými lidmi!“*

C je pak emocioní důsledek. Emocioním důsledkem iracionálního presvědčení jsou úzkosti a deprese. Ellis se snaží zlomit A-C spojení a ukazuje uživateli služeb, že emoce jsou důsledkem B (presvědčení), nikoliv aktivací události samé.

Jednou z hlavních Ellisových myšlenek je odlišení racionálních a iracionálních presvědčení (rBs x iBs). V duchu Deweyova pragmatismu považuje Ellis za racionální taková presvědčení, která pomáhají lidem lépe dosahovat jimi zvolené cíle a hodnoty. Iracionální presvědčení jsou naopak ta, která brání v dosažení preferovaných hodnot a cílů a vedou k prožitkům bolesti či utrpení (2005).

Základem mnoha iracionálních presvědčení je podle Ellise (2005) víra v „musím“. V této souvislosti rází slovo „musturbation“ – „musturbace“. Ellis vysvětluje jeho princip na příkladu odmítnutého nápadníka, který ze svého odmítnutí vyvozuje, že (1) je na něm něco špatného a že (2) je úplně špatný člověk (3) neschopný vstoupit do manželství. Analyzuje všechny tři části presvědčení a ukazuje, že jsou iracionální a vyvozené z předpokladu, že osoba, o kterou se upřímně ucházím, mě **musí** přijmout. Pokud se tak nestane, dovozuje odmítnutá osoba, že s ní není něco v pořádku. Proto, Ellis argumentuje, je třeba pochopit iracionální logiku „musím“, která podněcuje mnohé iracionální presvědčení.

Ellis uvádí, že v rámci RET se terapeuti pokouší zpochybňovat hlavní iracionální presvědčení, která mají svůj kořen v „musím“. Uvádí následující příklad (UP: 2005: 211):

„Protože musím uspět v důležitých úkolech a měl bych být přijat důležitými lidmi:

- 1) Je strašné a hrozné, pokud selžu nebo jsem odmítnut;
- 2) Neovládnu selhání nebo nepřijetí;
- 3) Jsem neschopný a nemilovatelný člověk kvůli nezdaru nebo odsouzení;
- 4) Nikdy neuspěji a nikdy nebudu přijat;
- 5) Jsem tak špatný, že si opravdu nezasloužím mít dobrý život a jsem hoděn pouze bolesti a utrpení“.

Str. 124/125: Burns (1992) k tomuto seznamu přidává další formy kognitivních poruch:

- 1) Myšlení typu „všechno nebo nic“ (Co není dokonalé, je k nicemu)
- 2) Nadměrné generalizace (Jedno selhání je výrazem kompletní neschopnosti)
- 3) Mentální filtr (Vybírání pouze negativních stránek)
- 4) Vyloučení pozitiv (Pozitivní stránky se nepocítají)
- 5) Zvětšování/snižování (snižování vlastních schopností/ přehánění schopností druhých)
- 6) Emocní zdůvodňování (Cítím to, musí to být pravda)
- 7) Myšlení typu „Měl jsi“ (Bicování a trestání ještě před tím než bylo možno cokoli vykonat)
- 8) Znackování (Jsem smolar. Je to krysa)

9) Personifikace (Vnímá se jako příčina negativních událostí)

V kognitivní terapii jsou tyto narušené formy myšlení zpochybňovány racionálnějšími formami. V první fázi jsou racionálnější formy přesvědčení podporovány odmenováním dokud klient nedosáhne cíle.

Burns (1992) navrhuje používat denní záznam chování i kognitivních procesů, které jej doprovázejí.

	Situace	Emoce	Automatické myšlenky	Racionální reakce	Výstup
Datum/cas					

Automatické myšlenky mají obvykle formu sebekritiky, zatímco racionální reakce bude sebeobranná nebo vyvracující automatické myšlenky.

KBT vedou ke kladení následujících otázek během posouzení:

- Které kognitivní poruchy jsou patrné v klientově příběhu?
- Které automatické myšlenky vstupují do klientovi mysli, když se deje něco nesprávně.
- Jak se klient shazuje?
- Jak mohou být tyto myšlenky zpochybneny?
- Jak mohou být rozvinuty racionální přesvědčení?

Výhody behaviorálního přístupu:

- Behaviorální přístupy nabízejí detailní a dukladnou metodu pro analýzu problému, nabízejí techniky k provádění posouzení.
- Nabízejí systematický, vedecký přístup, který umožňuje strukturovat práci.
- Jsou srozumitelné klientovi.
- Při posouzení jsou hledána fakta, která nejsou znásilnována žádnou teorií.

Nevýhody:

- Je psychologicky redukcionistický. Orientuje se jen na klienta a jeho bezprostřední okolí.
- Není hodnotící, je o slušné, bílé, maskulinní asertivite.
- Vychází z modernistických představ o jistote.

References

Milner, Judith and O'Byrne. 1998. *Assessment in Social Work*. 1 ed. New York: PALGRAVE.

Zeig, Jeffrey K. 2005. *Umení psychoterapie*. 1. ed. Praha : Portál.

Behaviorální a kognitivní přístupy

Kognitivní a behaviorální teorie vycházejí každá z jiné filosofické logiky. Zatímco behaviorální teorie staví na tezi „empirismu“, kognitivní pak vychází z „racionalismu“. Empiristé předpokládají, že poznávání se může uskutečňovat výhradně prostřednictvím smyslu (zrak, hmat, sluch, cich, chut) a že korektnost poznatku si pak overujeme pozorováním a experimentem. Racionalisté zase vycházejí z toho, že pro poznání je důležitý rozum a jeho schopnost uvažovat. K učení dochází na základě interpretací deju v prostředí. Racionalisté se domnívají, že každý člověk se rodí s vrozenou potřebou nalézat význam a že to, co vnímáme, je determinováno interpretací více než povahou stimulu samotných.

Při bádání o procesech, které souvisejí s *ucením*, se oba přístupy setkaly. Kognitivne-behaviorální přístupy zahrnují koncepty a techniky behaviorismu, teorie sociálního učení, akční terapie, funkční školy v sociální práci, úkolove orientovaného přístupu a kognitivní terapie. Tyto formy sociální práce se zaměřují na objektivně meritelné projevy chování (nevedomé je pro ne neexistující). Jsou relativně krátkodobé a zaměřují se na přítomné, specifické problémy. Formy práce s klientem jsou dosti direktivní, ačkoliv současné variace se snaží direktivnost omezovat.

A) Tradicní behaviorismus zahrnuje tři typy učení, které se odvozují od práce Pavlova (1960), Skinnera (1958) a Bandury (1969, 1977).

- klasické podmínování (Pavlov)
- operantní podmínování (Skinner)
- sociální (někdy též zprostředkované) učení (Bandura)

B) Kognitivní varianta behaviorismu má čtyři varianty odvozené z prací Wenera (1970), Becka (1967), Elise (1962) a Seligmana (1992).

Tradice behaviorismu (str. 112)

Str. 113

Tradice behaviorismu je zřetelně spjata s pojmem *klasické podmínování*, které je svázáno s prací Ivana Pavlova, ruského fyziologa. Známé jsou jeho pokusy se psy, u nichž vyvolal podmíněnou reakci slinění při spojení zvuku zvonku s podáváním žrádla. Tento proces popsal jazykem experimentální psychologie. Zvuk zvonku byl označen jako stimul (S), slinění jako reakce (R). Při klasickém podmínování stimul vždy předchází reakci:

S → R

Reakce se nejenom mohou naučit, mohou být také odnaučeny, či mohou vyhasnout. Pavlovův pes pokud nebyl podmínován po určité době přestal slinit. V klinické psychologii se tento mechanismus uplatňuje zejména při léčbě fobií:

- systematická desenzibilizace (vystavování obávaným objektům v relaxovaném stavu)

Druhou, rozšířenou formou učení je *operantní podmínování*. Skinner (1953) ukázal, jak se holubi mohou naučit klovat páčku, aby získali zrní. Holubi byli vždy za svoji námahu odměněni zrním a tak bylo jejich chování posilováno. V operantní podmínování je důležité chování osoby, které je ovlivňováno (řízeno) prostředím. Jakékoliv chování je označeno jako reakce (R) a následek jako stimul (S). Stimul pak vyvolává silnější reakci (R2).

R → S → R2

V souvislosti s operantním podmínováním se také někdy hovoří o ABC přístupu. A = (antecedent) = podnet, B (behavior) = chování, C (consequence) = následek, který chování posiluje. Lidské chování je zde interpretováno jako funkční, které směřuje k dosažení žádoucích následků, případně k vyhnutí se následku nežádoucích.

Stuart (1974) například směřuje pozornost na antecedenty jako na cíle intervence. Rozlišil čtyři typy antecedentu:

1. Podnety materiální a podnety v oblasti dovedností

Jedná se o podnety bez, nichž by se určité chování nemohlo uskutečnit. Například student potřebuje klidné místo, knihy a další materiály a také musí být vybaven základními schopnostmi a dovednostmi, aby se mohl připravit na zkoušku.

2. Výchovné podnety

Jedná se o pravidla, požadavky, a očekávání druhých, která nejsou vždy explicitní. Rodice například mohou kritizovat dítě, že neudělalo určitou věc, o níž nebylo požádáno s odkazem, že mělo vedet, co se očekává.

3. Umocňující podnety

Jedná se o uspořádání situace takovým způsobem, že se násobí účinek důsledku. Děje se to třemi způsoby:

- a) **Omezením následku**, které nastanou, jen když dojde k žádoucímu chování. Například může se jednat o zákaz televize až do složení zkoušky.
- b) **Motivací ukázkou následku**, s níž osoba ještě nemusela mít zkušenost. Ukázkou a zážitkem horolezectví, které se tak může stát novou a motivující odměnou.
- c) **Nabídkou různých následků**. Osoba si v případě žádoucího chování může volit z nabídky následků. Například vybírá mezi návštěvou kina, bowlingové haly, plaváním. Tato varianta výrazně zvyšuje efekt odměny.

4. Signalizační podnety

Ty mohou být pozitivně či negativně propojeny se očekávanou odměnou. Určité stimuly, spojené s pozitivní zkušeností vytváří předpoklad chování. Je-li ve společnosti blízká osoba, snadněji akceptujeme společnost druhých a cítíme se v ní lépe. To funguje i naopak.

Str. 115: Při posuzování problematického chování je proto zapotřebí prozkoumat jeho podnety (A) a analyzovat, jak by tento vliv mohl být posílen či oslaben. Chování (B) musí být dobře popsáno.

Následky chování (C) prostřednictvím operantního podmínování posilují nebo oslabují následné chování. Pozitivní následky chování zvyšují pravděpodobnost, že se chování opět vyskytne. Zpevnění (odměna) mohou mít povahu pozitivní i negativní. Pozitivní znamená poskytnutí žádoucího (např. peněz), negativní pak znamená odstranění nežádoucího (bolesti). Podobně oslabení (trest) může být pozitivní (poskytnutí nežádoucího – odnětí svobody) a negativní (odebrání žádoucího – např. peněz). Důležitou součástí posouzení je proto rozpoznání, co je a co není žádoucí pro uživatele služby („zákazník ví nejlépe“). Sociální

pracovník by měl očekávat, že problémové chování je posilováno pozitivními i negativními zpevněními (odmenami).

Str. 116:

Odměna (to, co je žádoucí) posiluje chování, které jí předchází		Trest (to, co je nežádoucí) oslabuje chování, které jej předchází	
ZPEVNĚNÍ může být:		OSLABENÍ může být:	
Pozitivní	Negativní	Pozitivní	Negativní
Zisk žádoucího (napr. sladkostí, peněz)	Odstranění nežádoucího (napr. bolesti)	Způsobení nežádoucího (bolest, křik)	Odejmutí žádoucího (peněz)
Chování se také oslabuje absencí zpevnování.			

Zpevnění je tím účinnější, čím blíže je v čase k chování, po němž následuje. Rovněž je významné, když je důsledné. Zpevnění může probíhat kontinuálně či přerušovaně. Přerušované zpevnění má trvalejší efekt. Rozvržení přerušovaného zpevnění může mít různý průběh. Může k němu docházet pravidelně (týdenní mzda), či proměnlivě. Proměnlivost se může týkat jak množství odměn (ne po každém žádoucím chování musí následovat odměna) i v intervalu mezi odměnami. Proměnlivá schémata odměňování zvyšují trvalost účinku na chování.

Str. 116: Třetím typem tradičního behaviorismu je *sociální* (zprostředkované) učení Alberta Bandury (1977) – odvozené od jeho teorie sociálního učení. Podle této teorie se učení uskutečňuje pozorováním a imitací druhých. Tento způsob učení je podle teoretiku sociálního učení efektivnější než klasické či operantní podmínování. Učení se usnadňuje, je-li chování modelem odměněno, je-li model přiměřeně podobný pozorovateli (usnadňuje identifikaci), je-li model populární nebo má vysoký status a může-li pozorovatel chování bezprostředně procvičovat a získat zpevnění.

Při posouzení je pak nezbytné zjišťovat, jaké modely a jak ovlivňují chování. Například při práci s mladistvým delikventem bude významný vliv vrstevnické skupiny. Ta bude jistě složena z osob, z nichž některé budou podobné klientovi. Některí z nich budou mít vysoký status a budou klienta ocenovat za určité chování. Posouzení začíná po seznamovací fázi detailní deskripcí cílového chování. To vyžaduje přímé pozorování současného nebo žádoucího chování buď přímo sociálním pracovníkem, nebo třetí stranou. Jde o pocítání frekvence určitého chování v určitých podmínkách, vytváří se seznam podnetů, chování i následků. Záznam může být užitečnou pomůckou. Schwartz a Goldiamond (1975):

Cas	Aktivita	Kde	Kdo byl přítomen	Co jste chtel/a	Co se stalo
7.00					
8.00					
9.00					
10.00					
11.00					
atd.					

Tradiční behaviorální posouzení postupuje typicky v tomto sledu (*str. 118*):

Stanovení cíle (cílu):

- Domluva s klientem na cílech v behaviorálních termínech (týkajících se chování), které budou jednak srozumitelné klientovy, ale budou také **meritelné**.
- Kde, kdy a jak často je nové chování potřeba?
- Jak bude klient měřit úspěch?
- Co budou pozorovat druzí lidé na chování, když se to podaří? To se může týkat chování doma, v práci, během volného času. Musíte také vyřešit jak část a jak moc se má chování dávat najevo.
- Jak se to (nové chování) bude lišit od toho co se deje nyní?
- Jaké oblasti života selepší?
- Proč má změna proběhnout nyní?
- Lze říci, že existují podmínky, za nichž problém nebyl problémem?

Zmapování současného stavu problému:

Str. 119: Další soubor otázek je venován zmapování současného (ne/žádoucího) chování. Jde o určení jak často k nemu dochází (napr. jednou za hodinu, za den, za týden atd.). Potom sociální pracovník může rozhodnout, zda je problém projevem přítomnosti nechtěného chování nebo nepřítomností žádoucího chování:

- Které chování je nežádoucí, které absentuje?
- Které chování má být posíleno, které oslabeno?
- Které chování se uskutečňuje na nesprávném místě a v nesprávném case?
- Pokud jde o odstranění nežádoucího chování, jak je udržováno, čím je posilováno?
- Je důsledkem pozitivního/negativního zpevnování?
- Mohou být tyto „zpevnovace“ odstraněny?
- Jaké alternativní chování jej může nahradit?
- Jaké jsou podněty chování?
 - * materiální/kompetence
 - * výchovné podněty
 - * umocňující podněty
- Pokud došlo k osvojení chování nápodobou, lze přerušit kontakt s modelem?

Pokud jde o osvojení žádoucího chování:

- Jaké nové chování je žádoucí?

- Které podnety chybí?
- Co považuje klient za odmenu?
- Jaká zpevnění (odmeny) jsou dostupná a mohou být získány?
- Kdo bude zajišťovat odmenování?
- Muže být nové chování osvojeno rolovým modelováním, je takový model k dispozici?

Str. 120: Pokud jde o posilování současného chování?

- Jaké jsou podnety?
- Jaké jsou důsledky?
- Jak mohou být získány více oceňující /odměňující důsledky a prostřednictvím koho?
- Jaký rozvrh zpevnování/odměňování je nejvíce efektivní?

Odpovědi na tyto otázky pomohou vytvoření základní cary (grafický záznam stávajícího stavu).

Príklad (str. 120):

Student má problém s včasnou přípravou úkolu.

Cíl: Student chce odevzdat následující esej včas

- To vyžaduje dostatek čtení a psaní poznámek.
- Pokud by četl jednu kapitolu každý večer a udělal si poznámky, mohl by být lépe připraven.
- To lze dělat v ložnici, kde nic nerozptyluje.
- Denní záznam kapitoly se bude uchovávat.
- Bude to lepší než ztráta času u TV.
- Změna je nutná, protože se blíží zkoušky.
- Pokud se problém nebude řešit, problém bude trvat až do složení zkoušky.

Studentovy obtíže lze nazírat jako projev nechtěného chování (sledování TV) a nebo jako nedostatek žádoucího chování (studium). Protože je **snadnější** posilovat slabé chování, rozhodl se sociální pracovník pomoci svému klientovi posilováním studijních dovedností.

Důsledkem (v dlouhodobé perspektive) efektivnějšího učení je složení zkoušky a vyhnutí se trapné situace neúspěchu. Protože negativní zpevnění je mocnější, student požádal svoji partnerku, aby mu připomínal tento důsledek. Také se domluvili, že vždy, když přečte kapitolu dostane dobrou čokoládu, kterou miluje. Modelováním lze celý proces podpořit – pokud partner bude místo sledování TV také studovat. V krátkodobém hledisku je odměnou studenta čokoláda, v dlouhodobém student ví, že uniknutí hroznému chybě.

KBT (str. 121)

Kognitivní přístupy zdurazňují, že chování je zprostředkováváno myšlenkovými procesy. Výzkum behaviorální sociální práce ukazuje, že kombinace tradiční sociálních behaviorálních přístupu a kognitivních přístupu vytváří lepší výsledky a že kognitivní rozmer je aplikován na stále větší spektrum problému (Sheldon, 1995).

Historie:

Kognitivní myšlení má své předchudce již v učením filozofické školy stoiku. Filozof Epiktetos predpokládal, že není rozhodující to, co se deje kolem nás, nýbrž spíše to, jak veci hodnotíme prostrednictvím našeho rozumu. První náznaky využití tohoto způsobu pohledu na problémy lze identifikovat u Adlera. Adler do roku 1911 spolupracoval se Sigmundem Freudem. Adler však obhajoval predpoklad, že lidé usilují o naplnění cílu, zámeru a ideálu. Prosazoval myšlenku, že mysl není rozclenena do tří oblastí (ID, EGO, Superego), ale že naše mysl je jako jeden celek v různých konfliktech sprostredím. V úrovni myšlení pak podle nej muže dojít ke zkeslenému či antisociálnímu myšlení. Tvrdil, že hlavní determinantou chování je tzv. „soukromá logika“ (Adler, 1927, 1964).

Na jeho myšlenky navázal A. Ellis (1962), který je považován za vlastního zakladatele kognitivního přístupu. Kognitivní přístup byl sice implicitne obsažen ve psychoologii 40 (Freud, Adler). let. Ellis a Beck (1967) prevzali predpoklad, že príčiny problému jsou intrapsychické. Redefinovali emoce jako ve své podstate kognitivní. Ellis (1962) je popsal jako hodnotící způsob uvažování, plynoucí ztzv. samomluvy (self-talk), internalizované vety a vnitřní-verbalizace. Ellis – viz také Umení psychoterapie. Jak Ellis i Beck doporučovali svým klientum, aby se zajímali o své myšlenky a overovali si své predpoklady reálným jednáním.

Str. 122: Werner (1970:254) zduraznil spíše behaviorální stránku více než psychodeterminismus: „*emoce je prožívání osobních zkušeností po zhodnocení, jaký osobní význam má urcitá událost*“. Lidé musí být konfrontovány s nesouladem mezi jejich vnímáním a realitou a musí se jim nabídnout alternativy k nepřesnému vnímání. Podle Wenera má být uchopen nesoulad mezi stanovenými cíli a skutecným chováním. Ve Wenerove přístupu je kladen duraz na zkoumání cílu, vnímání a životního stylu. Werner se domnívá, že chování není utvoreno ani nevedomými vnitřními silami, ani není externe podmínováno, ale je formováno třetí silou, kognicemi, sebeurčením jednotlivce, který používá jak vnitřní síly tak i vnejší prostredí. Akceptuje, že vnitřní nutkání a silne podmínené reakce mohou vyvolat urcité chování, ale soudí, že jednání není kompletní pokud jej nepodporí vedomé myšlenkové procesy Werner, 1970).

Tato kognitivní teorie se pokouší vysvetlit iracionální chování za pomoci pojmu obranných mechanismu (viz. psychoanalýza), ale interpretuje tento jev za pomoci behaviorální percepce. Werner se domnívá, že (1) *volba cílu*, (2) *hodnocení událostí* a *sebehodnocení* a (3) *řešení problému* jsou tři kognitivní procesy bezprostredne spojené s osobnostním vývojem. Osobnostní vývoj v behaviorálních pojmech není vnímán jako statický nebo lineární tak, jako je tomu v psychoanalytických schématech. Samozrejme se také nezdurazňují hybné síly jako napr. sexualita, ale jako významná se považuje osobní motivace. Podle Wenera (1970) vedou zmeny ve trech elementech uvedených výše ke zmenám v osobnosti. Například místo toho, aby bylo uzavrené chování interpretováno jako fixace v urcitém stupni vývoje osobnosti, je interpretováno jako dusledek castého neúspechu pri dosahování žádoucího cíle. Osobnostní

zmena muže být dosažena, jestliže osoba zažije úspěchy při dosahování cílu. Pro posouzení formuloval následující otázky:

(Str.123): Při posouzení proto Werner navrhuje klást následující otázky:

Cíle:

- Jaká má osoba v současnosti očekávání od života?
- Jedná se o cíle konstruktivní?
- Jsou cíle realistické?
- Jaké informace, například o možnostech a alternativách, by mohly být potřebné?
- Má osoba nějaké vzpomínky na dřívější cíle?
- Kdo byl blokoval uskutečnění těchto cílů?
- Representují cíle pokus kompenzovat určité pocity či deficity?

Percepce reality:

- Vyskytují se v myšlení klienta nějaká zkreslení?
- Vyskytují se v myšlení klienta nějaké limity?
- Jaké pocity mají klienti z interpersonálních vztahu (formálních i neformálních)?
- Vyskytují se u klienta nějaké deformace pocitu kvůli rodinné atmosféře?
- Muže být rodinná atmosféra klasifikována jako odmítající, autoritativní, mucednická, nestálá, potlačovací, beznadějná, benevolentní, soucitná, s vysokými nároky, materialistická, soutěživá, znevažující, nebo neharmonická?
- Jaká osobní logika u klienta funguje?
- Jaký kognitivní deficit je zjevný?
- Vyskytují se u klienta nějaké vzpomínky na traumata, zápasy, nezpůsobnosti či útlak?
- Jaké se u klienta vyskytují implikace vzhledem k jeho gender, rase nebo náboženství?
- Jaké se zde vyskytují nejistoty, nejasnosti?
- Které pohledy mohou být ovlivněny významnými druhými? (Werner se snaží prozkoumat propojení dřívějších zkušeností a současných myšlenkových procesů – propojení dvou přístupů)

Životní styl:

- Které charakteristiky chování v minulosti jsou významné?
- Které charakteristiky současného chování jsou patrné?
- Je životní styl uzavřený, hýčkaný, sebeobětující, kontrolující, nedostatečný, radostný, servilní, altruistický?

Wernerův soubor otázek pomáhá porozumět jak současné myšlení napomáhá či brání dosažení cílu.

Eliss (1962) se venoval především úzkostným a depresivním stavům. Zajímala ho otázka, jak jsou tyto stavy vyvolávány a udržovány naším myšlením. Ve svém pojetí zustal blíže tradičního behaviorálního pojetí. Vytvoril alternativu k ABC modelu operantního podmínování.

Podle Ellise (2005) lidé na cestě ke svým cílům (G) narážejí na překážky. Eliss se pokusil popsat naše stretání s těmito překážkami a činí to prostřednictvím ABC modelu. A (activating event) aktivací událost je právě onou frustrující událostí, překážkou na cestě k cíli (napr. nezamestnanost, rozchod aj.). B (Beliefs) je přesvědčení, které lidé ve vztahu k aktivací události mají. Tato přesvědčení mohou být realistická či iracionální. Iracionální přesvědčení

vedou k depresivním a úzkostným stavům. Příkladem takového iracionálního (ne/vedomého presvědčení) jsou následující výroky:

Str. 207 (UP):

*„Nepochybně jsem **nemel** selhat nebo **nemel** jsem být odmítnut. Protože jsem neuspěl nebo byl odvržen, což se **nemelo** stát, je to **strašné**, **nemohu to vydržet**, jsem **neschopný člověk**, který si svůj neúspěch **zaslouží**, a jsem tak **neschopný**, že nepochybně **vždy** v budoucnu selžu a nikdy nebudu přijat významnými lidmi!“*

C je pak emocioní důsledek. Emocním důsledkem iracionálního presvědčení jsou úzkosti a deprese. Ellis se snaží zlomit A-C spojení a ukazuje uživateli služeb, že emoce jsou důsledkem B (presvědčení), nikoliv aktivací události samé.

Jednou z hlavních Ellisových myšlenek je odlišení racionálních a iracionálních presvědčení (rBs x iBs). V duchu Deweyova pragmatismu považuje Ellis za racionální taková presvědčení, která pomáhají lidem lépe dosahovat jimi zvolené cíle a hodnoty. Iracionální presvědčení jsou naopak ta, která brání v dosažení preferovaných hodnot a cílů a vedou k prožitkům bolesti či utrpení (2005).

Základem mnoha iracionálních presvědčení je podle Ellise (2005) víra v „musím“. V této souvislosti rází slovo „musturbation“ – „musturbace“. Ellis vysvětluje jeho princip na příkladu odmítnutého nápadníka, který ze svého odmítnutí vyvozuje, že (1) je na něm něco špatného a že (2) je úplně špatný člověk (3) neschopný vstoupit do manželství. Analyzuje všechny tři části presvědčení a ukazuje, že jsou iracionální a vyvozené z předpokladu, že osoba, o kterou se upřímně ucházím, mě **musí** přijmout. Pokud se tak nestane, dovozuje odmítnutá osoba, že s ní není něco v pořádku. Proto, Ellis argumentuje, je třeba pochopit iracionální logiku „musím“, která podněcuje mnohé iracionální presvědčení.

Ellis uvádí, že v rámci RET se terapeuti pokouší zpochybňovat hlavní iracionální presvědčení, která mají svůj kořen v „musím“. Uvádí následující příklad (UP: 2005: 211):

„Protože musím uspět v důležitých úkolech a měl bych být přijat důležitými lidmi:

- 1) Je strašné a hrozné, pokud selžu nebo jsem odmítnut;
- 2) Neovládnu selhání nebo nepřijetí;
- 3) Jsem neschopný a nemilovatelný člověk kvůli nezdaru nebo odsouzení;
- 4) Nikdy neuspěji a nikdy nebudu přijat;
- 5) Jsem tak špatný, že si opravdu nezasloužím mít dobrý život a jsem hoděn pouze bolesti a utrpení“.

Str. 124/125: Burns (1992) k tomuto seznamu přidává další formy kognitivních poruch:

- 1) Myšlení typu „všechno nebo nic“ (Co není dokonalé, je k nicemu)
- 2) Nadměrné generalizace (Jedno selhání je výrazem kompletní neschopnosti)
- 3) Mentální filtr (Vybírání pouze negativních stránek)
- 4) Vyloučení pozitiv (Pozitivní stránky se nepocítají)
- 5) Zvětšování/snižování (snižování vlastních schopností/ přehánění schopností druhých)
- 6) Emocní zdůvodňování (Cítím to, musí to být pravda)
- 7) Myšlení typu „Měl jsi“ (Bicování a trestání ještě před tím než bylo možno cokoli vykonat)
- 8) Znackování (Jsem smolar. Je to krysa)

9) Personifikace (Vnímá se jako příčina negativních událostí)

V kognitivní terapii jsou tyto narušené formy myšlení zpochybňovány racionálnějšími formami. V první fázi jsou racionálnější formy přesvědčení podporovány odměňováním dokud klient nedosáhne cíle.

Burns (1992) navrhuje používat denní záznam chování i kognitivních procesů, které jej doprovázejí.

	Situace	Emoce	Automatické myšlenky	Racionální reakce	Výstup
Datum/cas					

Automatické myšlenky mají obvykle formu sebekritiky, zatímco racionální reakce bude sebeobranná nebo vyvracující automatické myšlenky.

KBT vedou ke kladení následujících otázek během posouzení:

- Které kognitivní poruchy jsou patrné v klientově příběhu?
- Které automatické myšlenky vstupují do klientovi mysli, když se deje něco nesprávně.
- Jak se klient shazuje?
- Jak mohou být tyto myšlenky zpochybneny?
- Jak mohou být rozvinuty racionální přesvědčení?

Výhody behaviorálního přístupu:

- Behaviorální přístupy nabízejí detailní a dukladnou metodu pro analýzu problému, nabízejí techniky k provádění posouzení.
- Nabízejí systematický, vedecký přístup, který umožňuje strukturovat práci.
- Jsou srozumitelné klientovi.
- Při posouzení jsou hledána fakta, která nejsou znásilnována žádnou teorií.

Nevýhody:

- Je psychologicky redukcionistický. Orientuje se jen na klienta a jeho bezprostřední okolí.
- Není hodnotící, je o slušné, bílé, maskulinní asertivite.
- Vychází z modernistických představ o jistote.

References

Milner, Judith and O'Byrne. 1998. *Assessment in Social Work*. 1 ed. New York: PALGRAVE.

Zeig, Jeffrey K. 2005. *Umení psychoterapie*. 1. ed. Praha : Portál.