

MATERIÁL K ATESTACI Z PSYCHOTERAPIE V DOKTORSKÉM STUDIU

PhDr. Daniel Tůma

Kazuistika č. 1

Pozn.:

Na základě požadavků určených zkoušejícím respektuje forma kazuistiky demonstraci a reflexi užitých vybraných psychoterapeutických postupů z vlastní poradenské, resp. sociálně-rehabilitační činnosti. První část kazuistiky (Anamnestické údaje, popis problémové situace, pozorování a úvodní rozhovor, Objednávka na poradenský proces / terapeutická HP) je pojata jako popis setkání a reakcí klienta a terapeuta, druhá část (2., 3. a 4. Konzultace) je již pojata v ich-formě, tedy tak jak ji terapeut vnímal a jak terapeuticky postupoval. Přepisované přímé řeči jsou obsahově místy kráceny, podstatné informace a reakce byly zachovány v co nejvěrnější podobě, dle terapeutových zápisů z konzultací.

Klient:

K. – 62 let, vdovec, otec dvou dospělých dětí

Anamnestické údaje, popis problémové situace, pozorování a úvodní rozhovor:

Pan K. přichází do centra na základě doporučení syna. Prý se společně dohodli, že pan K. navštíví poradnu a pokusí se řešit svou současnou situaci s pomocí odborníků. Pan K. je šedesáti dvouletý podnikatel, majitel úspěšné firmy, kterou založil po revoluci, a která dle jeho slov žije už několik let „samostatným“ životem. Poslední tři měsíce je ve firmě pouze formálně, je stále majitelem, ale firma má své vlastní manažerské vedení. Syn má před svatbou dlouholetého svazku, dcera je rok vdaná, dětí zatím nemá. S dětmi komunikace celé roky bezproblémová, po smrti ženy je sám vychovával, znovu se neoženil, v současnosti je bez přítelkyně. Svou současnou problematickou situaci prý nechce řešit s dětmi, nechce je prý zatěžovat, ani v rozhovorech s nimi nedokáže dojít k uspokojivému výsledku, děti se prý poslední měsíce trápí, sám neví, co by mu mohlo pomoci. Na otázku s čím přichází, s čím mu terapeut může pomoci (co se děje) odpovídá, že mu vše začíná „přerůstat přes hlavu“, život nějak „vybočil z mantinelů“, syn mu prý tvrdí, že jde o psychiku a že „nad vším moc přemýšlí“. Tuto synovu hypotézu klient rozvíjí a říká, že nad vším od smrti manželky přemýšlet musel, měl starost „za dva“, nebylo mu nikdy jedno, co bude s dětmi, věděl, že je musí uživit na studiích. Manželka zemřela, když bylo dětem kolem 20 let, je tedy vdovcem 12 let. Podtrhuje však, že nikdy neměl problém takového druhu jako má nyní.

Po kratším vyprávění o vzniku firmy a o podnikání v devadesátých letech se rozhovor stáčí směrem k vyjasňování spolupráce a formě pomoci. Pan K. si přeje „vypovídat se“ (zatím není známo z čeho) a „přijít na nějaké řešení“. Na terapeutovu otázku, zdali „máme život dostat opět do mantinelů“, nebo zdali by on sám mohl specifikovat podle čeho poznáme, že je terapie u konce, odpovídá klient, že neví. Terapeut reaguje otázkou: „Máme-li dostat život zpět do mantinelů - co je k tomu tedy potřeba? Co to v

současnosti neumožňuje?” Klient reaguje závěrem prvního setkání slovy, že vlastně neví, a že si odpověď musí do příště dobře rozmyslet. Setkání je dojednáno za 10 dní.

Objednávka na poradenský proces / terapeutická HP.:

Objednávka byla slovy klienta stanovena jako nalezení řešení z tíživé situace, která však nebyla zatím přesně popsána. Klientova žádost, aby se mohl „vypovídat“ byla terapeutem přijata jako právoplatná potřeba, v níž terapeut věří, že bude-li postupně naplňována, bude i krystalizovat preciznější zakázka v systemickém slova smyslu. (V návaznosti na *zakázkový model* Kurta Ludewiga). Prvotní terapeutická hypotéza se tedy věnuje suspektní oblasti potřeby přijetí, naslouchání a provázení situací, která je zatím klientem popsána jako tíživá. Terapeut přistupuje na cestu hledání možností zmírnění současného neutěšeného stavu.

2. konzultace

Po úvodním pozdravení a krátkém rozhovoru o cestě centrem města ve špičce otevírám rozhovor otázkou navazující na závěr minulého úvodního setkání.

T: Porozuměl jsem, že se potřebujete vypovídat, rád vám tuto možnost nabídnu, jen jsem přemýšlel o tom, co bude potom? Až se vypovídáte, kam se vlastně tím vypovídáním potřebujeme dostat?

K: No, srovnám si tím ty mantynely..

T: Aha...

K: Přemýšlel jsem co k tomu ale potřebuju a je to možná právě to vypovídání se...

T: Dobrá, mám vás jen poslouchat?

K: Asi ne...to dělaj i moje děti...potřebuju nějakou radu...

T: Radu na co? Pro co?

K: Co si o tom myslíte?

T: A jak můj názor ovlivní vaši situaci?

K: Jste odborník...

T: Aha...ale tím pádem bych potřeboval vědět tím spíš, k čemu má ta rada, nebo řekněme spíš komentář být...?

K: Jako k čemu mi to bude?

T: Ano...

K: Že uslyším co si o tom mým životě myslí někdo jinej...

T: A to vám pomůže k čemu?

K: Odpovídáte jen otázkama... (směje se)

T: Nevím, kde mám brát právo hodnotit vaše vyprávění o životě..navíc ani zatím nevím k čemu se mám vyjádřit...

K: Povíte mi jakej jsem..

T: Takže potřebujete vědět jaký jste?

K: No..jo...

T: Vy to nevíte?

K: To je právě teď ten zmatek...jsem ještě ani nic neodvyprávěl a už jsme v analýze...

T: Dobrá, nechci, aby pro vás moje otázky byly nepříjemné, jen potřebuju vědět, zdali děláme to, co máme dělat? Pro co jste si sem přišel...? (navazuji na 4 základní Andersenovské otázky)

K: Jo jo...jsou to zajímavý otázky...můžu začít vyprávět?

T: Vnímám to tak, že to co chcete teď dělat je vyprávět a já mám poslouchat...? To bude pro vás teď nejužitečnější?

K: Ano..si jo...jak byste pak moh analyzovat o co tady jde...ale vstupujte kdykoliv, ptejte se...

T: Ano, budu....

Klient v další půlhodině vypráví celý příběh od smrti manželky až po současnou dobu. Zmiňuje dobu smutku a strádání, popisuje s jakou silou se dokázal vzpamatovat a začít žít samostatně a vychovávat děti, které v té době sice už byly velké, ale ztrátu nesly stejně těžce jako on. Zmiňuje, že manželství bylo krásné a od té doby nebylo s kým navázat podobný vztah. Pan K. popisuje vše co se mu za ta léta podařilo, s čím zápasil, jak zvládnul hrozící bankrot firmy, jak vše překonal a jak byl následně rád, že firma začala znovu prosperovat a v současnosti se může spolehnout na lidi, kteří firmu vedou a kteří se chovají odpovědně. Mluví o svých vztazích se zaměstnanci, o svém postoji k životním krizím a vysvětluje mi, že je ke svým zaměstnancům shovívavý kdykoliv je jejich životní situace taková, že nemohou do své práce dávat maximum. „Svých lidí“ si váží a „pomáhá

jim". Jeho vyprávění končí současnou péčí o jeho matku, která je i ve vyšším věku stále svěží, a kterou rád navštěvuje a finančně jí vypomáhá. Jeho rodiče prý měli moc hezký vztah, maminka navštěvuje různé přednášky, chodí do divadel a snaží se prožívat stáří aktivně. Až na malé výjimky je zdravá a akutní pomoc či dvaceti čtyřhodinovou péčí prý nepotřebuje a nevyžaduje.

Do jeho vyprávění vstupuji jen v situacích, kdy cítím potřebu ujasnit si některé souvislosti, kterým jsem neporozuměl, nebo v situacích, kdy nerozumím časové souslednosti dějů. Klient občas vypráví věci na přeskáčku.

Vzhledem k pokročilému času, reaguji při delší pauze ve vyprávění slovy:

T: To je všechno moc zajímavý...

K: Je to jako když vyteče odšpuntovaný lavor...

T: Hm...

K: Zmizela za mě barevnost...jsem najednou bezmocnej...

T: V čem bezmocnej?

K: Cejtím se tak...

T: Aha...a z toho vyprávění, nebo z to co se všechno v životě stalo..nebo z něčeho konkrétnějšího?

K: Co teď? Co dál?

T: V životě? V práci?

K: No nevím..stojím na místě...děti mě už nepotřebují a já je nechci těma svejma zážitkama votravovat...

T: A souvisí tohle co říkáte nějak s téma „mantinelama”, o kterých jste mluvil úplně na začátku?

K: Když budu mít ty mantinely, tak se nebudu zabývat přemejšlením nad vším co jsem zažil a budu prostě makat...

T: Myslíte práci? Pracovně makat?

K: I jinak..prostě budu na něčem makat...

(Napadají mne tři různé hypotézy. Jedna z nich je, že buď klient dává své minulosti nějaký smysl a nemá žádný nový – stojí na křižovatce – a to, že se práce aktivně neúčastní mu chybí, a nebo, že naopak potřebuje své minulosti nějaký význam dát...dát jí smysl a jít dál...nebo mne napadá, že celá jeho potřeba vše mi povědět může ještě souviset s jiným tématem, ke kterému se mi ještě nepodařilo dopátrat)

V rámci metody reflektování mu zveřejňuji vše co mne napadá...tedy výše popsané předpoklady, u třetí varianty pokládám otázku: „S čím to všechno může souviset?” a pokračuji:

T: Co z toho, co mne napadlo se blíží k tomu na čem bychom měli pracovat, co bychom měli hledat?

K: No jo...vy hledáte a já vlastně taky...co tím chci všechno říct?

(Uvědomuji si, že mé vlastní tápání, které jsem zveřejnil otevřelo klientovu otázku k čemu to celé vyprávění má být – tedy de facto stejná otázka, kterou jsem mu položil v sezení prvním)

T: Máme hledat co tím vlastně všechno chcete říct?

K: Já nevím co máme hledat...

T: A máme něco vůbec hledat?

K: To určitě, ale co to je nevím...

T: A až to najdeme tak se stane co?

K: Tak si uvědomím co mám dělat...čím to svoje prázdno naplním...

T: Prázdnost?

K. Jo...rozumím všemu co se stalo...a proč se to dělo a vím jak jsem to řešil...ale když se podívám jak se dneska k sobě lidi chovají..nikdo vám nepoděkuje..každý je hned nasranej jakmile po něm něco chcete...lidi si už tak nepomáhají...

(zaslechl jsem jeho pohledy na současnou dobu a soudy o mezilidských vztazích a také nářek nad vděčností: „nikdo vám nepoděkuje” a proto jsem se rozhodl reagovat upřímným *oceněním – technika systemického poradenství*)

T: Chápu, že vás mrzej některý věci...a rozumím jim, ale přijde mi, že oproti tomu co popisujete, že vám na dnešní době vadí, tak vy jste se vždycky zachoval moc pěkně a myslím, že to vůbec nebylo jednoduchý...vy někdy s takovou samozřejmostí mluvíte o způsobech jak jste se vyrovnal s těžkou životní situací, jak jste to zvládnul, že mi to až vyráží dech. Pro mě je neuvěřitelný, že je někdo takhle silnej a dokázal se probít životem a zvládnout tak těžký výzvy.

K: (lesknou se mu oči, ale nepláče, mlčí)

T: (mlčím také)

K: (koukne na hodinky) No...at' nepřetahujeme...kdy mám přijít příště?

T: Vidíte, ani jsem si nevšimnul...ano, trochu jsme přetáhli...můžeme ale takhle skončit?
Nebo je tam ještě něco, co byste mi chtěl říct?

K: Ne ne...můžem skončit...jste mě překvapil...

T: Čím?

K: Co jste řekl...

T: Aha...a? (snažím se ověřit si, že setkání můžeme ukončit, „ošetřuji se” – *systemická technika* – a zjišťuji, zdali klient neodchází „rozešitý”)

K: Bylo to hezký, díky!

Další setkání bylo domluveno za dalších 10 dní.

3. konzultace

V průběhu času mezi setkáními jsem přemýšlel, zdali mé upřímné ocenění může být i prostředkem k nalézání hlubšího tématu/zakázky, které klient hledá, nebo zdali verbalizované ocenění splní „pouze” takový význam, který např. Irvin Yalom postuluje jako klienty vysoce hodnocený aspekt, který si prý klienti po letech nejvíce pamatují a který, dle tohoto terapeuta, hraje, v určité formě, vždy nějakou významnou roli. Obě varianty by však odpovídaly předpokladu, že vyjádření ocenění, at' již má být prostředkem či samotným cílem jsou variantami žádoucími a neměly by chybět v žádné terapeutické spolupráci. V návaznosti na tuto úvahu jsem se rozhodl zahájit další sezení následujícím komentářem:

T: Minule jste mi připadal na konci zaražený...nevěděl jsem jak si mám vaši reakci vysvětlit. Můžeme o tom mluvit?

K: Strašně jsem o tom přemýšlel. Vyzrazilo mi to dech. Přebíral jsem v životě strašně moc odpovědnosti za všechno..musel jsem..a najednou to mám všechno za sebou a nevím k čemu to bylo...poprvé jsem slyšel, co si o tom někdo myslí...

T: To je to co jste chtěl..jak jste mi říkal, abych se k tomu vyjádřil? A já jsem neměl tušení k čemu vám to má být?

K: Jo, chtěl jsem slyšet váš názor.

T: Ale ten můj názor byl spíš upřímné ocenění...já před váma fakt smekám. Myslel jsem to upřímně.

K: Já vám věřím...nemyslím si, že na mě hrajete levou, aby mi jako bylo dobře.

T: A kudy bychom teď měli jít dál?

(napadá mne hypotéza, zdali se nemám zeptat na to, co pro něj mé ocenění znamenalo – mám předpoklad, že se mu toho možná nedostává. Další předpoklad, který mám je, zdali se nedá vytěžit „něco“ z významu, který mému ocenění dal, a zkoumat jaký význam pro něj obecně v životě právě ocenění má.

K: Napadlo mě, že nejsem asi tak úplně špatnej chlap...

T: Špatnej chlap?

K: Že I když jsem teď v situaci kdy nevím jak dál..kudy...všechno jsem vyřešil a ...

(vstupuji)

T: Přijde mi přirozené, že občas nevíme...na tom není ale přece nic špatného, nebo je?

K: Vždycky jsem si poradil a najednou nevím co se sebou...

T: Chcete najít co dál? Pokud to najdeme, tak to vyřeší vaše starosti? (zkoumám, zdali mám přejít ze zakázkového modelu do modelu orientovaného na řešení)

K: Co už zmůžu ve svém věku?

T: A co byste rád? (hledám máme-li se smířovat se stárnutím, nebo máme-li hledat zdroje dalšího *smyslu* – tak jsem si nazval „o čem jde řeč“)

K: Jak to ale udělat, aby to šlo?

T: (náhle mne napadá ostrá paralela k Franklovi a jeho rovnici o JAK a PROČ)

Aby šlo co? Víte, nějak se ztrácím...jak máme hledat nějaké „jak“, když nevíme „proč“?

K: Abych nebyl tak nečinej, abych ještě k něčemu byl a nebyl jsem dědek...jiný chlapi maj v mém věku mladý milenky...

T: Milenky?

K: Jasně...já na mladý maso nejsem..ale...

T: (mlčím)

K: Mít nějakej cíl, věřit mu, oddat se mu...

T: Tak jako jste to dělal vždycky předtím?

K: Jo..všechno přece nemůže bejt za mnou...jsem neměl vzdávat tu práci..měl bych se tam vrátit...

(rozhodl jsem se najít všechny možné zdroje, které by klientovi dopomohly ke kýženému životu a jeho naplnění – používám de Shazerovskou osu, vysvětluji její podstatu klientovi: 1 – „nulové mantinely” – nic se v životě neděje a 10 – je to tak jak bych chtěl) (Zároveň jsem zaznamenal zmínku o „milence” – chci zjistit, zdali se i tato „věc” objeví v jeho krocích, které povedou k životu, který chce)

K: Jsem na 3...

T: Jak to, že jste na 3?

K: Protože tady o tom s váma mluvím ...

T: A jak to, že nejste na dvojce? Čemu za to vděčíte?

K: Uvědomil jsem si, že musím něco dělat..nevím...cokoliv...hlavně nesesedět a nepřemejšlet proč v tom jsem..to mi nikdy nepomáhalo...

T: Zajímalo by mě co vás posune na čtyřku? Co se takového stane? Podle čeho poznáte, že jste na čtyřce?

K: (dlouze přemýšlí) Na čtyřce mě třeba napadne co bych moh začít dělat jinýho...jako byznys myslím...nějakej malej..svůj..jenom svůj..třeba krámk se starejma deskama...to jsem vždycky chtěl...

T: Co tomu brání?

K: Nic. Peníze ne.

T: Přijde mi to jako skvělejší nápad, ale co pak bude na pětce? A potažmo na té desítce? Jak byste vlastně chtěl, aby ta desítka vypadala? Co tam bude? Řekli jsme, že to bude tak jak vy chcete, ale potřeboval bych porozumět víc těm okolnostem...co tam všechno bude..

K: Nejsem troškař...já měl vždycky velký cíle..na desítce bude smrt. (směje se) No, chci tam mít pocit, že jsem ještě něco dokázal, že jsem to nezabalil...

T: A k tomu vám pomůžou ty všechny kroky, který si tady říkáme? Třeba že čtyřka je obchod s deskama?

K: Víím co bude pětka...

T: Co?

K: Že do toho krámu budou rádi chodit lidi..stejný lidi..jako štamgasti do hospody... desky sbírám celej život..jsem staromilec...určitě by o to zájem byl..dneska se tomu moderně říká „retro“ (směje se) prostě, že se tam lidi budou rádi vracet...

T: A šestka?

K: Že to pár let ten krám udržím..třeba aspoň pět...

T: Aha...a sedmička?

K: Že mi bude sloužit zdraví.

T: Osmička?

K: Že se třeba objeví i nějaká milá zákaznice..jen tak...

T: Jen tak?

K: No, nebránil bych se...dřív jo, teď ne...

T: A devítka?

K: Že budu vidět, že to mělo cenu...

T: Jak to uvidíte?

K: Že se aspoň jeden z těch kroků podařil... a na desítce budu v klidu.

T: Je něco by vás mohlo posunout o nějaký krok zpátky?

K: Kdyby nějaký nevyšel...ale já se stejně nedám...ten krám udělám..že mě to nenapadlo hned...?

T: (pokračuji vyhledáváním zdrojů, které napomohou realizaci klientova přání)

Kdo vám v tom může pomoci? Kdo vás v tom podpoří?

K: Děti i kamarádi.

T: Ti vám budou fandit a rozumět vašemu názoru?

K: Ano...dětem se uleví..znají mě..já musím pořád něco kutit a dělat...

Tok rozhovoru se dále rozvíjel cestou posilování zdrojů, klient K. mi vyprávěl o několika blízkých přátelích, kteří ho v době smrti jeho ženy a i v jiných životních krizích velmi podpořili a dnes je vidí i jako pilíře svého dalšího životního putování. Rozhovor o

zdrojích trval do konce našeho třetího setkání a příští sezení bylo naplánováno zhruba za týden.

4. konzultace:

Čtvrté setkání bylo velmi krátké. Klient mi sdělil, že během týdne si naplánoval všechny strategie a postupy, které je nutné podstoupit v rámci jeho snah otevřít si obchod s hudbou. Seznamoval mne útržkovitě se všemi kroky a s problémem, které s podnikáním tohoto druhu souvisí a vyjadřoval velký zájem. Na můj dotaz, zdali máme ještě na něčem pracovat, zdali potřebuje naši spolupráci rozvinout ještě nějakým směrem mi řekl, že jsem ho „nalil energií a vírou“. Ze systemického hlediska jsem si pro sebe vnitřně reflektoval fakt, že kromě ocenění a otázek týkajících se jeho životního hledání jsem to nebyl já, kdo na nápad s krátkem přišel. Je-li, dle konstruktivismu, tím, kdo posuzuje přínos terapie právě klient, pak mohu říct, že jsem cítil klientovu spokojenost. Uvěřil jsem tomu, že jeho významy se poskládaly do uceleného tvaru a nasměrovaly jeho další rozhodnutí.

Na otázku, zdali se dá povědět, že „víra a energie“ je to, pro co si ke mně přišel, odpověděl ano. Poradenský proces jsme tedy ukončili a já jsem nabyl pocitu, že zdárně.