



Uz atrisinājumu vērsta ģterapija ir **sarunu terapijas veids**, kas balstīts uz sociālās konstrukcijas filozofiju. Šī terapija tiek īstenota un vadīta, izmantojot vairākus tās galvenos elementus. Uzsākot terapiju, liela nozīme ir iepazīšanās procesam, kura laikā ir ļoti svarīgi veidot uz savstarpēju uzticēšanos balstītas attiecības starp klientu un intervētāju, jo tās būtiski ietekmē terapijas procesu un sasniegtos rezultātus. Lai šo uzticību veidotu, nepietiek ar klienta iztaujāšanu, arī intervētājam jāsniedz informācija par sevi – par savu filozofiju, terapijas procesu. Taču vēl būtiskāka ir klienta uzklāšanās – iepazīšanās ar klienta uztveri un izpratni, respektējot jēdzienu, ka tikai viņš „dzīvo savā ādā” un līdz ar to vislabāk izprot situāciju un savas vajadzības. Iepazīšanās fāzē jo īpaši nepieciešams izrādīt empātiju un cieņu pret klientu, mēģināt saprast klienta izpratni par to, kā viņš nonācis pašreizējā situācijā, nevis norādīt uz viņa kļūdām un nepareizajām izvēlēm. Tā, piemēram, darbā ar probācijas klientu intervijas sākumā nav nepieciešams runāt par klienta likumpārkāpuma izdarīšanas iemesliem, pārliecināties, vai klients tik tiešām to nožēlo un apzinās rīcības nepareizību, bet tā vietā veltīt uzmanību viņa redzējumam tagadnē un nākotnē, kā arī, viņaprāt, nepieciešamajām izmaiņām viņa dzīvē.

Intervētājam jāmeklē atbildes uz jautājumiem „Kāpēc mēs šeit esam?” un „Kā es varu palīdzēt?”. Šeit noteikti nedrīkst aizmirst likt lietā arī savas iemaņas neverbālajā komunikācijā – atvērtās pozas, mierīgu neitrālu balss toni, draudzīgu un saprotošu mīmiku, klientam piemērotu runas veidu un vārdu izvēli. Lai iegūtu vairāk informācijas par klientu, lietderīgi izmantot atvērtos jautājumus. Lai izvairītos no pārpratumiem, sarunas gaitā ieteicams atkārtot klienta teikto, pārfrāzēt dzirdēto, kā arī laiku pa laikam rezumēt, sasummēt klienta viedokli.

Tikai pēc tam, kad ir rasts vispārīgs priekšstats par klientu un iegūta viņa uzticēšanās, intervētājs iepazīstas ar problēmu, klienta spējām un resursiem šo problēmu risināt. Intervijas laikā ir būtiski neaizmirst, ka **svarīgākais sarunā ir klients un viņa viedoklis** – kā viņš pats saskata problēmu, kā tā ietekmē viņu, kas rada vislielāko diskomfortu un ko jārisina pirmkārt. Kādus iespējamus reālākos risinājumus saskata klients un kādu viņš redz savu lomu problēmu risināšanā? Risinājumi veidojas, klientam pašam saskatot citādus, vēlamākus attieksmes un rīcības modeļus un izvirzot mērķus to sasniegšanai. Intervētājam jāspēj distancēties no atbildības par klienta izvirzītajiem mērķiem, to sasniegšanas veidiem un rezultātiem. **Mērķu un uzdevumu izvirzīšanas procesā ir būtiski motivēt klientu uzņemties atbildību pašam par saviem lēmumiem un sasniegumiem.**

Terapijas laikā **klients un intervētājs kopā rada jaunu realitāti**, fokusējot to uz jau eksistējošām spē-

jām, resursiem un pozitīvu rīcību. Uz atrisinājumu orientētas intervijas pamatā ir uzskats, ka **pārmaiņas ir pastāvīgas**. Lai palīdzētu cilvēkam identificēt lietas, ko viņš vēlas mainīt savā dzīvē, kā arī turpināt attīstīt, viņaprāt, pozitīvos aspektus, intervētājs palīdz klientam konstruēt konkrētu vēlamās nākotnes vīziju. Ienesot šos mazos sasniegumus viņa apziņā un palīdzot atkārtot to, ko klients dara tad, kad problēmas nav vispār vai nav tik smaga, intervētājs palīdz klientam virzīties uz vēlamā nākotni, ko viņš pats ir identificējis. Uz atrisinājumu orientēts darbs ar klientu fokusējas vienīgi vai galvenokārt uz divām lietām – atbalstīt klientu viņa vēlamās nākotnes izpētē un izpētīt, kad, kur, ar ko un kā daļa no vēlamās nākotnes ir jau notikusi.

Tāpēc intervijas laikā ir būtiski identificēt iepriekšējos mēģinājumus risināt šādu vai ļoti līdzīgu problēmu un uzzināt par klienta veiksmēm vai neveiksmēm tās risināšanā. Ja problēmu risināšana pagātnē bijusi neveiksmīga, tad svarīgi klientam identificēt arī, viņaprāt, iespējamus iemeslus, kas traucējuši sasniegt vēlamos rezultātus. Šāda veida diskusija palīdz gan intervētājam, gan pašam klientam noskaidrot spējas, pieejamos, iespējamus resursus un raksturo klienta attieksmi:

- pasūtītāja attieksme – klients un intervētājs var kopīgi identificēt problēmu un tās risinājumu, izvirzīt nākotnes mērķi, klients spēj saskatīt sevi kā daļu no risinājuma un ir ar mieru strādāt, lai mērķi sasniegtu;
- sūdzētāja attieksme – klients un intervētājs var kopīgi identificēt problēmu, varbūt pat mērķi, bet ne klienta lomu problēmas risinājumā; klients domā, ka risinājums var rasties tikai no pārmaiņām apstākļos un/vai citos cilvēkos;
- viesu attieksme – klients un intervētājs nespēj kopīgi identificēt ne problēmu, ne mērķi.

Vēlamo risinājumu izpēti un mērķu izvirzīšanas procesā uzsvars ir uz risinājumu, nevis problēmas detaļām. Būtiski ir noskaidrot, ko tad īsti klients vēlas sasniegt, un kas, sasniedzot šo mērķi, viņa dzīvē būs savādāk, labāk. Sarunas laikā vēlams skart arī apsvērumus par to, kā risinājums ietekmēs ne tikai klientu, bet arī viņam svarīgus cilvēkus, viņu savstarpējās attiecības. Formulējot mērķi, ir svarīgi, lai tas būtu klienta viedoklis, izteikts viņa paša vārdiem un ietvertu mijiedarbību starp klientu un citiem viņa dzīvē svarīgiem cilvēkiem. Mērķim jāspēj konkretizēt situāciju, atspoguļojot, ko klients vēlas savādāk attiecīgā kontekstā, laikā, vietā. Viens no būtiskākajiem faktoriem veiksmīga mērķa formulēšanā ir tā **izteikšana pozitīvi, nevis negatīvi**. Mērķim jāizsaka vēlamās rīcības sākumu, nevis nevēlamās beigas un tam ir jābūt reālam, sasniedzamam ar klienta spējām un viņam pieejamajiem resursiem. Lai veicinātu klienta motivāciju pārmaiņām, izvirzītajam mērķim jābūt