


PSYCHOLOGIA
— W FORMIE GRY —

ZBIÓR
NR 4



*Nowe
obrazy
Nowe pytania
Więcej
odpowiedzi*

KARTY METAFORYCZNE

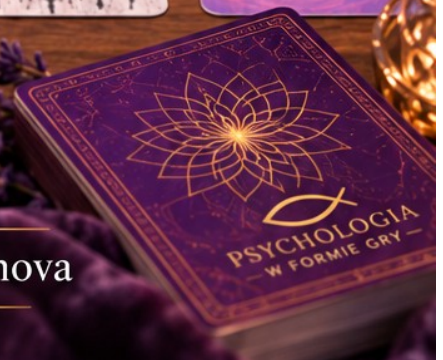
Zbiór autorskich technik
psychologicznych
z kartami metaforycznymi



*Karty,
które
zmieniają
życie*



Anastasiia Kolendo-Smirnova



Przed Państwem **czwarty zbiór praktycznych technik pracy z kartami metaforyczno-asocjacyjnymi**.

Podobnie jak poprzednie książki z tej serii, jest on przeznaczony przede wszystkim dla psychologów, psychoterapeutów, konsultantów oraz innych specjalistów wykonujących zawody pomocowe, którzy wykorzystują karty metaforyczne w pracy indywidualnej i grupowej lub dopiero zaczynają włączać je do swojej praktyki.

Na co psycholog powinien zwracać uwagę?

Jak rozwijać skojarzenia klienta, nie zastępując ich własną interpretacją?

Kiedy warto zadać dodatkowe pytanie, a kiedy lepiej dać człowiekowi czas, aby pozostał przez chwilę z wybranym obrazem?

Jak przejść od metafory do tego, co rzeczywiście dzieje się w życiu klienta?

I wreszcie — co zrobić, aby praca z kartami nie kończyła się na interesującym wglądzie, lecz stawała się materiałem do dalszej pracy psychologicznej?

Ten zbiór ma jedną szczególną cechę. W centrum uwagi znajduje się **jeden produkt marki „Psychologia w formie gry” — zestaw pięciu talii kart metaforycznych dla psychologów**.

Podobnie jak w poprzednich zbiorach, konkretny produkt stanowi tutaj praktyczną podstawę do pokazania różnych sposobów pracy. Wiele przedstawionych pytań, zasad i technik można dostosować również do innych kart metaforyczno-asocjacyjnych, jeśli pozwalają na to ich obrazy i struktura.

Karty metaforyczne mogą pomóc zobaczyć to, co klientowi trudno od razu wyrazić słowami. Pozwalają umieścić obok siebie różne perspektywy, oddzielić problem od pożądanego stanu, spojrzeć na relacje z dystansu, znaleźć obraz zasobu lub nadać formę doświadczeniu, które wcześniej było odczuwane jedynie jako niejasne „coś jest nie tak”.

Karta pozostaje jednak początkiem rozmowy, a nie jej podsumowaniem.

Może pomóc klientowi powiedzieć:

„Tak właśnie to widzę”.

A potem zaczyna się praca psychologa:

„Co dokładnie Pan/Pani tutaj zobaczył/zobaczyła?”

„Dlaczego jest to dla Pana/Pani ważne?”

„Jak przejawia się to w Pana/Pani życiu?”

„Co teraz rozumie Pan/Pani inaczej?”

„I co chce Pan/Pani z tym zrobić?”

Właśnie temu — przekształceniu wybranego obrazu z interesującej metafory w materiał do profesjonalnej pracy psychologicznej — poświęcony jest ten zbiór.



Talia portretowa: człowiek jako metafora stanu, pozycji i wewnętrznej części

„Rozumiem, że to tylko rysunek, ale ona siedzi dokładnie tak, jak ja się czuję przy swoim przełożonym”.

„Ten człowiek zupełnie mi się nie podoba. Jest jakiś arogancki. Chociaż, kiedy się nad tym zastanowię, właśnie takiej pewności siebie czasami mi brakuje”.

„To jestem ja, kiedy zgadzam się na wszystko. A taki chciałbym być, kiedy następnym razem zaproponują mi wykonanie cudzej pracy”.

„Gdyby ten człowiek wiedział o mojej sytuacji, powiedziałby: «Decyzję już podjąłeś. Po prostu boisz się sam przed sobą do tego przyznać»”.

Talie portretowe należą do najbardziej intuicyjnych, a jednocześnie najbardziej wielowymiarowych rodzajów kart metaforyczno-asocjacyjnych.

Przedstawiają ludzi: czasami jedynie twarze, czasami całe sylwetki, a czasami postacie w określonych pozach i stanach. W instrukcji do zestawu proponuje się wykorzystywanie takich talii przede wszystkim do pracy ze stanami emocjonalnymi, relacjami i subosobowościami.

To właśnie obecność ludzkiej postaci tworzy szczególną przestrzeń dla projekcji.

Klient nie musi od razu mówić:

„Boję się”.

Może powiedzieć:

„Ten człowiek czegoś się boi”.

Nie musi przyznawać:

„Chcę wszystko rzucić”.

Może zacząć od:

„Mam wrażenie, że on nie chce już tutaj być”.

Nie musi formułować:

„Brakuje mi pewności siebie”.

Czasami najpierw pojawia się:

„Właśnie takim człowiekiem chciałbym teraz być”.

Osoba przedstawiona na karcie staje się figurą pośrednią między wewnętrznym doświadczeniem klienta a rozmową o nim.

Karta portretowa nie jest jednak psychologicznym portretem klienta.

Jeżeli wybiera on postać ze spuszczoną głową, psycholog nie wyciąga z tego wniosku, że klient jest przygnębiony. Jeśli postać wygląda na pewną siebie, nie oznacza to, że klient rzeczywiście posiada tę cechę. Jeśli osoba na obrazie wywołuje irytację, samo w sobie nie dowodzi to istnienia odrzucanej części osobowości.

Na początku interesuje nas tylko jedno:

co dokładnie klient widzi w tej osobie?

Dlatego po wybraniu karty warto nie spieszyć się z odnoszeniem jej do tematu, z którym klient przyszedł.

„Kim jest ten człowiek?”

„Jak się czuje?”

„Co się z nim dzieje?”

„O czym myślisz?”

„Czego chcesz?”

„Co robił przed chwilą przedstawioną na karcie?”

„Co wydarzy się później?”

Podobne pytania proponowane są również w instrukcji do talii portretowych.

Im bardziej szczegółowo klient tworzy obraz postaci, tym więcej jego własnego materiału psychologicznego może pojawić się w tym opisie.

Jednak również tutaj specjalista powinien zachować wyraźną granicę.

Jeśli klient mówi:

„On jest samotny”,

możemy przyjrzeć się samotności tej postaci i temu, w jaki sposób powstałe skojarzenie wiąże się z tematem klienta.

Nie warto jednak automatycznie odpowiadać:

„To znaczy, że tak naprawdę to Pan/Pani czuje się samotny/samotna”.

Metafora staje się użyteczna właśnie wtedy, gdy psycholog nie niszczy jej przedwczesną interpretacją.

Technika 1. „Doradca”

Czasami klient znajduje się w sytuacji, którą przemyślał już wielokrotnie.

Zna wszystkie argumenty.

Sporządził listy zalet i wad.

Omówił problem z bliskimi.

A mimo to wciąż wraca do tego samego pytania.

W takich przypadkach kolejne:

„A jak Pan/Pani uważa, co należy zrobić?”

może prowadzić jedynie do powtórzenia dobrze już znanych rozważań.

Karta portretowa pozwala na chwilę zmienić perspektywę.

W instrukcji proponuje się wylosowanie zakrytej karty, szczegółowe opisanie przedstawionej na niej osoby, a następnie wyobrażenie sobie, że postać ta dowiedziała się o problemie

klienta. Kolejne pytania brzmią: co by doradziła i dlaczego uważa, że właśnie tak należałoby postąpić?

Najważniejsza jest tutaj sama zasada.

Nie zakładamy, że przypadkowo wybrana postać zna właściwą odpowiedź.

To klient tworzy tę postać poprzez własne skojarzenia. Następnie zyskuje możliwość spojrzenia na swoją sytuację z perspektywy, którą sam właśnie stworzył.

Cel techniki

Pomóc klientowi zdystansować się od dotychczasowego sposobu myślenia o problemie, przyrzeć się dodatkowej perspektywie oraz dostrzec własne myśli, oceny lub możliwe działania, które trudniej sformułować w pierwszej osobie.

Jak przeprowadzić technikę

Najpierw doprecyzuj temat pracy.

Technika lepiej sprawdza się przy konkretnym pytaniu niż przy ogólnym:

„Co mam zrobić ze swoim życiem?”

Lepiej pracować z bardziej określoną sytuacją:

„Czy warto przyjąć propozycję nowego stanowiska?”

„Jak porozmawiać z partnerem?”

„Co zrobić z projektem, który odkładam już od kilku miesięcy?”

„Jak zachować się w relacji z kolegą lub koleżanką z pracy?”

Kiedy temat zostanie już sformułowany, zaproponuj klientowi wylosowanie jednej zakrytej karty z talii portretowej.

Nie zadawaj jednak od razu głównego pytania.

Najpierw postać powinna nabrać treści.

— Proszę przyrzeć się tej osobie. Kim ona jest?

Można kontynuować:

„Ile ma lat?”

„Jaki ma charakter?”

„Co teraz czuje?”

„W jakim jest nastroju?”

„Co wydarzyło się bezpośrednio przed chwilą przedstawioną na karcie?”

„O czym myśli?”

„Czego chce?”

„Co jest dla niej ważne?”

Nie trzeba zadawać wszystkich tych pytań.

Wystarczą te, które pomagają klientowi poczuć, że postać staje się określoną, konkretną figurą.

Następnie wróć do tematu klienta:

„Proszę sobie wyobrazić, że ta osoba dowiedziała się o Pana/Pani sytuacji. Co by Panu/Pani powiedziała?”

Po uzyskaniu odpowiedzi nie kończ pracy.

Zapytaj:

„Dlaczego właśnie to?”

„Na co zwróciłaby Pana/Pani uwagę?”

„Co wydaje jej się najważniejsze w Pana/Pani sytuacji?”

„Z czym nie zgodziłaby się w Pana/Pani obecnym postępowaniu?”

„Czego, jej zdaniem, Pan/Pani nie dostrzega?”

„Co zaproponowałaby zrobić w pierwszej kolejności?”

Następnie należy wyjść z perspektywy postaci.

„Jak Pan/Pani odbiera tę radę?”

„Z czym Pan/Pani się zgadza?”

„Co budzi opór?”

„Czego na pewno nie chce Pan/Pani zrobić?”

„Czy w jej słowach jest coś, o czym Pan/Pani sam/sama już wcześniej myślał/myślała, ale nie przywiązywał/przywiązywała do tego większej wagi?”

Ten ostatni etap jest szczególnie ważny.

Celem techniki nie jest podporządkowanie się „radzie karty”.

Postać tworzy dodatkową perspektywę, natomiast decyzja nadal należy do samego człowieka.

Przykład pracy

37-letnia klientka od około dwóch lat pracuje w firmie, w której zaproponowano jej stanowisko kierownicze.

Formalnie oferta wygląda atrakcyjnie: wyższe wynagrodzenie, większy wpływ i możliwość rozwoju zawodowego.

Jednak już po raz trzeci prosi o dodatkowy czas do namysłu.

— Co utrudnia Pani podjęcie decyzji?

— Nie wiem. Z jednej strony dokładnie tego chciałam kilka lat temu. Z drugiej — teraz na samą myśl o tym robi mi się niedobrze.

— Co Pani myśli, kiedy próbuje podjąć tę decyzję racjonalnie?

— Że powinnam się zgodzić. Taka okazja może się drugi raz nie pojawić.

Psycholog proponuje skorzystanie z talii portretowej i wylosowanie zakrytej karty.

Klientka przygląda się obrazowi.

— Kto to jest?

— Mężczyzna po pięćdziesiątce.

— Jaki jest?

— Spokojny. Trudno go zmusić do robienia czegoś, czego nie chce.

— Co jeszcze?

— W ogóle nie próbuje się nikomu podobać.

— Co teraz czuje?

— Myślę, że czuje się dobrze. Nigdzie się nie spieszy.

— A co jest dla niego ważne?

— Żeby zostawiono go w spokoju i pozwolono mu zajmować się swoim.

Kiedy obraz postaci jest już wystarczająco wyraźny, psycholog wraca do tematu klientki.

— Proszę sobie wyobrazić, że ten mężczyzna wie o propozycji, którą Pani otrzymała. Co by Pani powiedział?

Klientka się uśmiecha.

— „A właściwie po co ci to?”

— Co by mu Pani odpowiedziała?

— Że to awans. Więcej pieniędzy. Dobra pozycja w CV.

— Czy taka odpowiedź mu wystarcza?

— Nie.

— Dlaczego?

— Bo nie zapytał, dlaczego to dobra oferta. Zapytał, po co ona mnie.

Psycholog nie spieszy się z kolejnym pytaniem.

Po chwili klientka mówi:

— I właśnie na to pytanie nie znam odpowiedzi.

To staje się centralnym momentem pracy.

To nie karta mówi klientce, że powinna odrzucić propozycję.

Psycholog również nie wyciąga takiego wniosku.

Pojawiło się natomiast inne pytanie, które wcześniej ginęło wśród rozważań nad obiektywnymi zaletami oferty.

— Co się zmieniło, kiedy pytanie zostało sformułowane właśnie w ten sposób?

— Cały czas zastanawiałam się, czy to dobra okazja. Jest dobra. Ale nie pytałam siebie, czy właśnie takiego życia teraz chcę.

— A jeśli Pani o to zapyta?

Klientka ponownie patrzy na kartę.

— W takim razie najpierw muszę zrozumieć, czego właściwie chcę od swojej pracy w ciągu najbliższych kilku lat.

Dalsza praca może już odbywać się bez karty.

Może dotyczyć na przykład priorytetów zawodowych, obciążenia pracą, pożądanego stylu życia oraz ceny, jaką klientka jest lub nie jest gotowa zapłacić za rozwój kariery.

Dlaczego ta technika działa

Kiedy człowiek długo zastanawia się nad jednym problemem, jego rozważania często zaczynają krążyć po dobrze znanym schemacie.

Te same argumenty wywołują te same kontrargumenty.

„Powinnam się zgodzić, bo to rozwój”.

„Ale będę zmęczona”.

„Za to będę więcej zarabiać”.

„Ale już teraz zarabiam wystarczająco”.

„Takiej okazji nie można zmarnować”.

Karta portretowa pozwala na chwilę wyprowadzić pytanie poza granice tego dobrze znanego dialogu wewnętrznego.

Klient najpierw tworzy postać, przypisuje jej charakter, wartości i stosunek do życia, a następnie spogląda na własną sytuację z tej perspektywy.

Ważne jest, że psycholog nie proponuje z góry określonej roli:

„Proszę wyobrazić sobie mądrą osobę”.

„Proszę wyobrazić sobie osobę odważną”.

„Proszę wyobrazić sobie kogoś, kto zna właściwe rozwiązanie”.

W takim przypadku kierunek odpowiedzi zostałby narzucony z góry.

Przy losowym wyborze karty perspektywa wyłania się w trakcie opisu tworzonego przez samego klienta.

Uzyskanej rady nadal jednak nie należy traktować jak zalecenia.

Istotnym materiałem może być nie tylko zgoda, lecz także opór.

Na przykład:

„On radzi mi odejść, ale strasznie mnie to irytuje”.

Wtedy psycholog może zapytać:

„Co dokładnie Pana/Panią irytuje?”

„Czego ta rada nie uwzględnia?”

„Co jest ważne dla Pana/Pani, ale nie jest ważne dla tej postaci?”

Technika nie zwalnia więc klienta z konieczności podjęcia decyzji. Pomaga natomiast poszerzyć liczbę perspektyw, z których można się tej decyzji przyjrzeć.

Technika 2. „Zbliżenie dwóch części”

Talia portretowa szczególnie dobrze nadaje się do pracy z konfliktem wewnętrznym.

„Chcę odejść — i chcę zostać”.

„Chcę być w związku — a kiedy tylko ktoś staje się mi bliższy, zaczynam się oddalać”.

„Potrzebuję odpoczynku — i nie pozwalam sobie się zatrzymać”.

„Chcę rozpocząć własną działalność — a jednocześnie robię wszystko, żeby niczego nie zmieniać”.

W zwykłej rozmowie takie sprzeczności mogą szybko prowadzić do próby ustalenia, która ze stron jest „właściwa”.

Konflikt wewnętrzny rzadko jednak rozwiązuje się poprzez proste wyeliminowanie jednej z pozycji.

Jeżeli jedna część człowieka chce zmiany, a druga zatrzymuje go przy tym, co znane, warto przyjrzeć się obu.

W instrukcji praca z dwiema kartami portretowymi proponowana jest właśnie w przypadku konfliktów interpersonalnych i intrapsychicznych. W konflikcie wewnętrznym dwie karty mogą przedstawiać dwie subosobowości lub dwie przeciwstawne pozycje. Następnie bada się różnice między nimi oraz możliwość stopniowego zbliżenia.

Cel techniki

Pomóc klientowi rozdzielić dwie skonfliktowane pozycje wewnętrzne, przyjrzeć się potrzebom i funkcjom każdej z nich, zmniejszyć wzajemne odrzucenie oraz znaleźć sposób na bardziej harmonijne współdziałanie obu stron.

Jak przeprowadzić technikę

Najpierw pomóż klientowi możliwie precyzyjnie sformułować konflikt.

Na przykład:

„Jedna część mnie chce zmienić pracę, a druga chce zostać”.

Zaproponuj wybranie dwóch kart portretowych — w sposób jawny lub zakryty, zależnie od celu pracy i gotowości klienta do pracy z przypadkowym obrazem.

Pierwsza karta:

„Ta część Pana/Pani, która chce odejść”.

Druga:

„Ta część, która chce zostać”.

Po wybraniu kart poproś klienta, aby ułożył je na stole w taki sposób, jaki w tej chwili wydaje mu się właściwy.

Nie decyduj za niego, jak daleko od siebie powinny się znajdować.

Jeśli umieszcza je daleko od siebie, zapytaj:

„Dlaczego właśnie tak?”

Jeżeli blisko:

„Co oznacza dla Pana/Pani taka odległość?”

Następnie szczegółowo przyjrzyjcie się pierwszej karcie.

„Kim jest ta osoba?”

„Jaka jest?”

„Czego chce?”

„Co jest dla niej ważne?”

„Dlaczego chce zmiany?”

„Czego się boi, jeśli wszystko pozostanie tak jak dotychczas?”

„Co dobrego próbuje dla Pana/Pani zrobić?”

Następnie przejdźcie do drugiej:

„Czego chce ta osoba?”

„Co jest dla niej ważne zachować?”

„Czego się obawia?”

„Co może się wydarzyć, jeśli pierwsza część dostanie wszystko, czego chce?”

„Co dobrego ona próbuje dla Pana/Pani zrobić?”

Ostatnie pytanie często znacząco zmienia charakter pracy.

Dopóki jedna z części postrzegana jest wyłącznie jako przeszkoda, dialog wewnętrzny wygląda mniej więcej tak:

„Chcę iść naprzód, ale przeszkadza mi moje tchórzostwo”.

Jeśli jednak okazuje się, że „tchórzliwa” część próbuje chronić stabilność finansową, relacje, zdrowie lub poczucie bezpieczeństwa, konflikt staje się bardziej złożony — ale jednocześnie bardziej konstruktywny do dalszej pracy.

Po opisanu obu kart przejdźcie do relacji między nimi.

W instrukcji proponuje się przyjrzenie podobieństwom i różnicom między postaciami oraz sprawdzanie po kolejnych etapach, czy karty są gotowe nieco się do siebie zbliżyć.

Można zapytać:

„W czym są do siebie podobne?”

„Co je łączy?”

„W czym całkowicie się różnią?”

„Czego pierwsza nie rozumie w drugiej?”

„Za co pierwsza mogłaby szanować drugą?”

„Co druga mogłaby uznać w pierwszej?”

„Czy mają jakiś wspólny cel?”

Po znaczącej odpowiedzi zapytaj:

„Czy ma Pan/Pani teraz ochotę zmienić odległość między kartami?”

Nie należy zakładać, że ostatecznie muszą się połączyć.

Jeśli klient mówi:

„Nie, na razie powinny pozostać właśnie tutaj”,

należy to przyjąć.

Integracji wewnętrznej nie mierzy się liczbą centymetrów między kartami.

Jeśli klient jest na to gotowy, można zaproponować dialog:

„Co pierwsza część chce powiedzieć drugiej?”

„Co odpowiada druga?”

„O co pierwsza mogłaby poprosić?”

„Na co druga jest gotowa się zgodzić?”

Na zakończenie można zaproponować wybranie trzeciej, odkrytej karty:

„Jeśli te dwie części nie muszą się wzajemnie zwalczać, jaka mogłaby być Pana/Pani pozycja uwzględniająca potrzeby obu?”

W instrukcji podobny sposób zakończenia proponowany jest w pracy z konfliktem wewnętrznym: po przyjrzeniu się dwóm pozycjom można znaleźć nowy portret symbolizujący rezultat ich połączenia.

Przykład pracy

40-letni klient chce odejść z dużej firmy i rozpocząć samodzielną działalność.

Mówi:

— Myślę o tym już od dwóch lat. Czasami postanawiam: koniec, odchodzę. A następnego dnia zaczynam liczyć pieniądze i dochodzę do wniosku, że to szaleństwo.

Psycholog proponuje wyodrębnienie dwóch części.

Klient wybiera pierwszą kartę dla tej, która chce odejść.

— Kto to jest?

— Poszukiwacz przygód.

— Czego chce?

— Wolności.

— Co jest dla niego nie do zniesienia w obecnej sytuacji?

— To, że wszystko jest za niego ustalane. Kiedy ma przychodzić, co robić, ile odpoczywać.

— Czego się boi, jeśli Pan zostanie?

— Że skończę pięćdziesiąt lat i nadal będę mówił: „Kiedyś”.

Druga karta przedstawia część, która chce zostać.

Klient przygląda się jej znacznie dłużej.

— Kto to jest?

— Księgowy.

— Jaki jest?

— Bardzo nudny.

— Czego chce?

— Żeby nie robił głupstw.

— Co jest dla niego najważniejsze?

— Pieniądze. I żeby moja rodzina nie ucierpiała przez moje eksperymenty.

— Czego się boi?

— Że przeceniam swoje możliwości.

Karty leżą dość daleko od siebie.

— Co Poszukiwacz przygód myśli o Księgowym?

— Że jest tchórzem.

— A Księgowy o Poszukiwaczu przygód?

— Że jest nieodpowiedzialnym dzieciakiem.

Na tym etapie łatwo byłoby zaproponować kompromis.

Na przykład rozpoczęcie własnej działalności równoległe z dotychczasową pracą.

Wtedy jednak rozwiązanie zaproponowałby psycholog.

Zamiast tego nadal przygląda się obu pozycjom.

— Co dobrego Poszukiwacz przygód próbuje dla Pana zrobić?

— Nie pozwolić mi przeżyć cudzego życia.

— A Księgowy?

Klient wzdycha.

— Chronić rodzinę.

— Czyli każdy z nich uważa, że chroni coś ważnego?

— Tak.

— Czy jest między nimi coś wspólnego?

Po chwili:

— Chyba obaj chcą, żebym dobrze żył. Tylko dla jednego „dobrze” oznacza wolność, a dla drugiego bezpieczeństwo.

— Co dzieje się z kartami, kiedy Pan to mówi?

Klient nieco je do siebie przysuwa.

Następnie psycholog proponuje zwrócić się do każdej z części.

— Czego Poszukiwacz przygód potrzebuje od Księgowego?

— Żeby przestał zabraniać absolutnie wszystkiego.

— A Księgowy od Poszukiwacza przygód?

— Planu.

Klient się śmieje.

— To naprawdę bardzo do niego pasuje. On nie jest przeciwko temu. Po prostu potrzebuje planu.

— Jakiego?

W tym momencie pojawiają się konkretne warunki: rezerwa finansowa, minimalna liczba klientów, okres na sprawdzenie pomysłu oraz poziom dochodów, przy którym przejście na samodzielną działalność będzie dla klienta akceptowalne.

Po tym karty ponownie nieco się do siebie zbliżają.

— Czy już się ze sobą zgadzają?

— Nie. Ale przynajmniej przestali uważać się nawzajem za idiotów.

I to w zupełności wystarczy.

Celem techniki nie jest osiągnięcie efektownego finału, w którym obie karty koniecznie się łączą.

W tym przypadku wydarzyło się coś innego: klient przestał postrzegać ostrożną część wyłącznie jako przeszkodę i potrafił określić warunki, w których potrzeba bezpieczeństwa nie wyklucza dążenia do większej autonomii.

Dlaczego ta technika działa

Konflikt wewnętrzny często opisywany jest tak, jakby jedna strona człowieka była tą „prawdziwą”, a druga jedynie przeszkadzała:

„Chcę odejść, **ale przeszkadza mi strach**”.

„Chcę związku, **ale z jakiegoś powodu wszystko psuję**”.

„Chcę odpocząć, **ale nie potrafię przestać pracować**”.

W ten sposób jedna pozycja z góry otrzymuje status pożądaną, a druga — problematycznej.

Dwie karty portretowe pozwalają na pewien czas oddać głos każdej ze stron.

Psycholog może teraz zapytać nie tylko:

„Dlaczego Pan/Pani się boi?”

ale:

„**Co ta część próbuje dla Pana/Pani zrobić?**”

Nie tylko:

„Jak przestać się kontrolować?”

ale:

„**Czego obawia się kontrolująca część, jeśli przestanie to robić?**”

Za zachowaniem, które utrudnia klientowi funkcjonowanie, czasami można dostrzec określoną funkcję.

Nie oznacza to, że dotychczasowy sposób zachowania należy zachować.

Warto jednak odróżnić funkcję od strategii.

Na przykład potrzeba bezpieczeństwa może być istotna, nawet jeśli ciągle unikanie ryzyka zaczęło już ograniczać człowieka.

Wtedy zadanie się zmienia:

nie chodzi o pozbycie się części, która potrzebuje bezpieczeństwa, lecz o znalezienie innych sposobów uwzględniania tej potrzeby.

Fizyczne ułożenie kart dodaje jeszcze jeden wymiar pracy.

Odległość staje się sposobem, w jaki klient wyraża subiektywną relację między poszczególnymi pozycjami.

Sama w sobie jednak niczego nie diagnozuje.

Jeśli karty leżą daleko od siebie, nie mówimy:

„Ma Pan/Pani silne wewnętrzne rozdarcie”.

Pytamy:

„Co dla Pana/Pani oznacza taka odległość?”

Podobnie nie należy mechanicznie dążyć do zbliżania kart.

Czasami najbardziej trafnym rezultatem pracy nie będzie ich połączenie, lecz pojawienie się wyraźniejszej granicy między pozycjami.

Czasami klient powie:

„Teraz mogą być obok siebie”.

A czasami:

„Wreszcie rozumiem obie, ale decyzję i tak będę musiał podjąć sam”.

I to również może być pełnowartościowym rezultatem pracy.

Z jakimi innymi tematami można pracować za pomocą talii portretowej

Karty portretowe można wykorzystywać nie tylko w technice „Doradca” i w pracy z konfliktem wewnętrznym.

W instrukcji opisano interesujący wariant **próby przed nadchodzącą rozmową**. Klient wybiera odkrytą kartę, która najbardziej przypomina mu osobę, z którą trudno mu porozmawiać, a następnie odgrywa rozmowę z tą postacią.

Taki format może być pomocny podczas przygotowywania się do rozmowy z przełożonym, partnerem, rodzicem czy współpracownikiem.

Również tutaj należy jednak pamiętać: wybrana karta nie przedstawia rzeczywistej osoby, lecz **obraz tej osoby w percepcji klienta**.

Jeżeli klient mówi w imieniu postaci z karty:

„Ona i tak mnie nie usłyszy”,

nie jest to dowód na to, jak druga osoba rzeczywiście zareaguje.

Jest to natomiast ważny materiał dotyczący oczekiwań samego klienta.

Można zapytać:

„Dlaczego spodziewa się Pan/Pani właśnie takiej reakcji?”

„Co dzieje się z Panem/Panią, kiedy Pan/Pani ją sobie wyobraża?”

„Co zwykle robi Pan/Pani po takiej reakcji?”

„Co chciałby Pan/chciałaby Pani spróbować zrobić inaczej?”

Innym kierunkiem jest badanie **obrazu siebie**.

W instrukcji proponuje się wybranie kilku kart portretowych opisujących człowieka takim, jakim jest obecnie, a następnie dodanie obrazów przedstawiających cechy, których — jego zdaniem — mu brakuje lub które chciałby rozwinąć. Pojawiają się również pytania o to, jak człowiek postrzega siebie, jak — jego zdaniem — widzą go inni oraz jaki chciałby być.

W pracy psychologicznej szczególnie interesujące może być przyjrzenie się dystansowi między:

„jakim człowiekiem siebie postrzegam”

a

„jakim człowiekiem pozwalam sobie być”.

Na przykład klient może bez trudu wybrać karty symbolizujące odpowiedzialność, troskę i spokój, ale długo nie decydować się na dodanie postaci, którą sam określa jako „bezczelną”. Następnie może odkryć, że pod tym słowem kryją się umiejętność odmawiania, zajmowania własnej przestrzeni i bronięcia swoich interesów.

Kolejnym możliwym formatem jest praca z **dwoma wariantami decyzji**.

W instrukcji proponuje się wylosowanie dwóch zakrytych kart portretowych:

„Jaki/jaka będę, jeśli to zrobię?”

oraz

„Jaki/jaka będę, jeśli tego nie zrobię?”

Takiej techniki nie należy traktować jako sposobu przewidywania przyszłości.

Karta nie mówi, jakim człowiekiem klient rzeczywiście stanie się po podjęciu określonej decyzji.

Może jednak pomóc przyjrzeć się jego dzisiejszym oczekiwaniom:

„Co spodziewa się Pan/Pani zyskać w pierwszym wariantcie?”

„Czego obawia się Pan/Pani w drugim?”

„Dlaczego właśnie taka postać skojarzyła się Panu/Pani z tym wyborem?”

„Co w tym obrazie jest atrakcyjne?”

„Co budzi niepokój?”

Talia portretowa dobrze nadaje się również do pracy z relacjami.

Można wybrać:

„Ja w tej relacji”.

„Druga osoba — tak, jak ją postrzegam”.

„Ja przy niej”.

„Ja przed tą relacją”.

„Ja po konflikcie”.

„Jaki/jaka muszę być przy tej osobie”.

Szczególnie ważne jest jednak, aby nie zamieniać kart w narzędzie psychologicznej diagnozy nieobecnego partnera.

Jeżeli klient wybiera postać reprezentującą męża i mówi:

„On jest chłodny, nikogo nie potrzebuje”,

materiałem do pracy psychologicznej nie jest stwierdzenie:

„Mąż jest chłodny”,

lecz sposób, w jaki klient go doświadcza:

„Przy nim odbieram go właśnie w taki sposób”.

To rozróżnienie ma fundamentalne znaczenie.

Talia portretowa wydaje się prosta właśnie dlatego, że osoba przedstawiona na obrazie natychmiast wywołuje potrzebę stworzenia sobie jakiegoś wyobrażenia na jej temat.

Jej możliwości stają się jednak znacznie szersze, kiedy psycholog nie spieszy się z zamienianiem tego pierwszego wrażenia w charakterystykę.

Kim jest ten człowiek?

Co czuje?

Czego chce?

Czego unika?

Co próbuje chronić?

Jaki ma stosunek do drugiej postaci?

Co chciałby jej powiedzieć?

Co zmieniłoby się, gdyby mógł postąpić inaczej?

I wreszcie:

„Co z tego, co właśnie opowiedział Pan/opowiedziała Pani o tej osobie, odnosi się również do Pana/Pani własnej sytuacji?”

Wtedy portret przestaje być jedynie obrazem nieznanego człowieka.

Staje się bezpieczną figurą pośrednią, dzięki której klient może zobaczyć i nazwać własny stan, wewnętrzną pozycję lub sposób przeżywania relacji — a psycholog otrzymuje materiał, z którym można kontynuować profesjonalną pracę.



Karty do pracy z traumą i negatywnymi emocjami: nadać obraz temu, o czym trudno mówić

„Nie potrafię wyjaśnić, co się ze mną dzieje. Po prostu w pewnym momencie zaczynam czuć się bardzo źle”.

„Wiem, że to wszystko już się skończyło, ale czasami czuję się tak, jakby działa się ponownie”.

„Kiedy próbuję o tym opowiedzieć, jakby nagle brakowało mi słów”.

„Złoszczę się na siebie z powodu tego strachu. Rozumiem, że teraz nic mi nie zagraża, ale moje ciało reaguje zupełnie inaczej”.

W pracy z trudnymi doświadczeniami psycholog dość szybko spotyka się z pewną sprzecznością: właśnie ten materiał, o którym szczególnie ważne byłoby rozmawiać, bywa najtrudniejszy do wyrażenia słowami.

Klient może dobrze pamiętać wydarzenia, a jednocześnie mieć trudność z opisaniem własnych uczuć. Może szczegółowo i spójnie opowiadać o tym, co się wydarzyło, niemal nie nawiązując kontaktu ze swoim stanem emocjonalnym. Czasami wystarczy natomiast zbliżyć się do określonego tematu, aby zamiast uporządkowanej opowieści pojawiły się napięcie, strach, lzy, złość albo potrzeba natychmiastowego przerwania rozmowy.

Karty do pracy z traumą i negatywnymi emocjami są przeznaczone właśnie do pracy z takim materiałem.

W ogólnej instrukcji talie specjalistyczne wyróżnione są jako osobna kategoria: tworzy się je z myślą o konkretnych zadaniach psychologicznych i różnią się one od kart uniwersalnych. Jako przykład wskazana jest specjalistyczna talia do pracy z traumą, której obrazy są w większości związane z trudnymi doświadczeniami.

To rozróżnienie ma zasadnicze znaczenie.

O ile talia uniwersalna pozwala na bardzo szeroki zakres skojarzeń i może być wykorzystywana w pracy z niemal każdym tematem, tutaj samo pole wizualne kieruje uwagę ku trudnym stanom.

Dlatego takie karty wymagają od psychologa większej ostrożności.

Celem nie jest znalezienie najbardziej poruszającego obrazu i wywołanie możliwie najsilniejszej reakcji emocjonalnej. Intensywność przeżycia sama w sobie nie świadczy o głębokości ani skuteczności pracy psychologicznej.

Czasami znacznie ważniejsze jest pomóc klientowi wystarczająco precyzyjnie powiedzieć:

„Właśnie tak wygląda mój stan”.

I pozostać przy tym obrazie dokładnie tak długo, jak jest to w danym momencie możliwe.

Istnieje jeszcze jedna ważna zasada.

Karta nie ustala, co wydarzyło się w życiu człowieka.

Jeżeli klient wybiera obraz przestraszonej postaci, nie dowodzi to, że doświadczył traumatycznego wydarzenia. Jeśli dostrzega na karcie samotność, nie można na tej podstawie wnioskować, że doświadczył porzucenia. Jeżeli obraz przypomina mu dzieciństwo, samo to skojarzenie nie pozwala odtworzyć faktów z przeszłości.