

UDK 159.9  
Si870

© Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co,  
Helga Brüggemann, Systemische Beratung in 5 Gängen,  
Göttingen, 2016

Vāka dizains *Rihards Gaitnieks*

Literārā redaktore un korektore *Ingrīda Šjomkāne*

Grāmatas makets *Anda Nordena*

Ilustrācijas *Aleksandrs Lengerke (Alexander Lengerke,*  
[www.alengerke-design.de](http://www.alengerke-design.de))

Visas šī darba tiesības ir aizsargātas. Izdevumu reproducēt,  
kopēt vai citādi pavairot ir aizliegts bez izdevēja rakstveida  
atļaujas.

© Tulkojums latviešu valodā, Laura Tidriķe, 2019

© SIA „Ziedu enerģija”, 2019

ISBN 978-9934-8701-4-9

## Saturs

Priekšvārdi . . . . .	7
Grāmatas autoru vēlējums latviešu lasītājiem . . . . .	7
Tulkotājas priekšvārds. Kāpēc man ir svarīga sistēmiskā konsultēšana? . . . . .	8
Latvijas sistēmisko ģimenes psihoterapijas speciālistu ievadvārdi . . . . .	12
Vācijas sistēmisko biedrību ceļa vārdi . . . . .	14
Veinheimas institūta docētāja Haja Moltera atsauksme . . . . .	15
Grāmatas autoru priekšvārds 1. izdevumam . . . . .	18
Grāmatas autoru priekšvārds 6. izdevumam . . . . .	20
Ievads . . . . .	27
Grāmatā izmantotie simboli . . . . .	31
<b>1. ATTIECĪBU VEIDOŠANA . . . . .</b>	<b>33</b>
1.1. Iesākt konsultāciju . . . . .	38
1.2. Radīt patīkamu darba atmosfēru . . . . .	40
1.3. Vienoties par sadarbības noteikumiem . . . . .	44
1.4. Uzzināt konsultācijas iemeslu . . . . .	45
1.5. Noskaidrot gaidas . . . . .	48
<b>2. RISINĀMĀ JAUTĀJUMA PRECIZĒŠANA . . . . .</b>	<b>53</b>
2.1. Saklausīt atslēgvārdus . . . . .	54
2.2. Izdarīt izvēli . . . . .	58
2.3. Formulēt hipotēzes . . . . .	67
2.4. Noskaidrot risināmo jautājumu . . . . .	69
2.5. Formulēt risināmo jautājumu . . . . .	72

<b>3. IESPĒJU IZTIRZĀŠANA UN RISINĀJUMA MEKLĒŠANA</b> .....	74
3.1. Sagatavoties meklējumu procesam .....	76
3.2. Paplašināt redzējumu .....	79
3.3. Sašaurināt redzējumu .....	89
3.4. Atklāt īstenības attēlus .....	92
3.5. Izvēlēties risinājuma ceļu .....	95
<b>4. IMPULSU SNIEGŠANA</b> .....	97
4.1. Rosināt uz pārmaiņām .....	97
4.2. Iekustināt .....	102
4.3. Rast atšķirību .....	109
4.4. Apzināt pārmaiņas .....	112
4.5. Attīstīt idejas .....	115
<b>5. SARUNAS NOSLĒGUMS</b> .....	120
5.1. Rezumēt sarunu .....	121
5.2. Minēt svarīgākos sasniegumus .....	125
5.3. Ieskatīties nākotnē .....	127
5.4. Atvadīties no klienta .....	129
5.5. Formulēt noslēguma komentāru .....	132
Pēcvārds .....	136
Pateicības .....	138
Metodes .....	139
Aktīvā klausīšanās .....	140
Brīnumjautājums .....	140
Cirkulārie jautājumi .....	141
Genogramma un organigramma .....	141
Klienta interešu izmantošana .....	142
Laika līnija .....	143
Lomu spēles .....	143
Mājasdarbi .....	144
Metaforu izmantošana .....	145

Mulsināšana un provocēšana .....	145
Musturu pārtraukšana .....	146
Noslēguma komentārs .....	146
Noslēguma komentārs (rakstveida) .....	147
Nozīmes maiņa .....	148
Oficiālu un neoficiālu informācijas avotu salīdzināšana .....	149
Paradoksālā intervence .....	149
Pasūtījumu karuselis .....	150
Pastāvīgo klientu galdiņš .....	151
Reflektējošā komanda .....	152
Rituālu izmantošana .....	153
Sistēmas zieds .....	153
Skalēšana .....	154
Skulptūra .....	155
Skulptūra (priekšmetu) .....	156
Stereotipu izmantošana .....	157
Tetralemma .....	157
Vārdu spēles .....	158
Vēstules rakstīšana <i>es</i> formā .....	159
Glosārijs .....	160
Literatūra .....	170
Autoru triāde .....	173

---

## Priekšvārdi

### Grāmatas autoru vēlējums latviešu lasītājiem

Dārgie grāmatas lasītāji!

Baltijas jūra durvju priekšā, bagātīgi meži, augļīgi lauki un krāšņi dārzi – daudz no tā, kas Latviju padara tik skaistu un dzīvošanai pievilcīgu, aicina pievērsties tam, kas mūs baro un sniedz spēku un enerģiju.

Sistēmisko domāšanu un rīcību iespējams izprast un sagaršot šādā “attēlu valodā”, un to mēs vēlējamies parādīt savā grāmatā “Sistēmiskā konsultēšana piecās kārtās”. Šodien jūtamies pagodināti, ka sistēmisko domāšanu un rīcību drīkstam Latvijā padarīt gardāku un ar šīs rokasgrāmatas starpniecību sniegt ierosmi kolēģiem Latvijā viņu konsultēšanas un terapeitiskajā darbā. Grāmatā atradīsiet jautājumu tehnikas un metodes, piemērus no prakses un norādes par sistēmisko nostāju.

Mēs esam pārliecināti: ēdienkartes metafora Latvijai piestāv. Galu galā, kopīgi pavadītais laiks pie galda, satikšanās un domapmaiņa veido lielu daļu Latvijas kultūras identitātes. Šajā aspektā mēs jums vēlam ieinteresētību un prieku eksperimentēt ar šo grāmatu.

Helga Brigemane, Kristīna Ēreta  
un Kristofers Klītmanis  
2019. gada janvārī

## Tulkotājas priekšvārds. Kāpēc man ir svarīga sistēmiskā konsultēšana?

Par konsultanti es kļuvi pirms vairāk nekā desmit gadiem. Tajā laikā savu karjeru saistīju ar Latvijas Universitāti – mācīju vācu valodu topošajiem vācu valodas skolotājiem, biju ieguvusi ne tikai maģistra grādu pedagogijā un doktora grādu valodniecībā, bet arī kļuvusi par docenti. Otrā bērna ienākšana ģimenē sagrieza kājām gaisā visu manu dzīvi – es uzzināju, kas ir Baha ziedu terapija, un guvu iedvesmojošu praktisku pieredzi ar šo alternatīvo ārstniecības metodi. Sākotnējā naivā ideja – ja man šī terapija šķiet vērtīga, tad Latvijā noteikti būs vēl cilvēki, kas domās tāpat, – izraisīja lavīnas efektu manā dzīvē, un es spēru soli uzņēmējdarbībā, tulkoju un izdevu grāmatas par Baha ziedu terapiju, dalījos ar savām zināšanām semināros, kā arī piedāvāju iespēju iegādāties ziedu esences. Šajā laikā cilvēki izteica arī vēlmi, lai es viņus konsultēju par piemērotāko Baha ziedu izvēli.

Apziņa, ka konsultācija par ziedu esenču izvēli ir cieši saistīta ne tikai ar nepieciešamību saprast, kas klientu nomāc un ko viņš savā dzīvē vēlas mainīt, bet arī ar spēju palīdzēt klientam apjaust, kas ar viņu notiek un kā viņš rīkojas un jūtas, mudināja mani apgūt konsultēšanas prasmes.

Baha ziedu terapija īpaši uzrunā vecākus, kuri saviem bērniem meklē maigu un efektīvu palīdzību emocionālu grūtību risināšanā. Kad vecāki man lūdza piemeklēt ziedu esences viņu bērniem, es ātri vien sapratu, ka ģimene ir sistēma, kuru var raksturot ar latviešu sakāmvārdu “Pagale viena nedeg”. Man radās interese par to, kā konsultācijā strādāt ar ģimenēm, tāpēc 2009. gadā izvēlējos Latvijā apgūt ģimenes psihoterapiju. Pēc pirmā mācību gada –

diemžēl vai tagad pēc desmit gadiem jāsaka par laimi – manis izvēlēta izglītības programma tika pārtraukta. Ja man būtu bijusi iespēja toreiz turpināt un pabeigt mācības, tad, ļoti iespējams, es tagad nerakstītu šīs grāmatas priekšvārdu.

Taču dzīve man piedāvāja iespēju iet citu ceļu – sistēmiskās konsultēšanas un psihoterapijas zināšanas apgūt vecākajā un pieredzes bagātākajā institūtā Vācijā – 1975. gadā dibinātajā Veinheimas Sistēmiskās izglītības un attīstības institūtā (*Institut für Systemische Ausbildung und Entwicklung IF Weinheim, IFW*).

Saistībā ar sistēmisko konsultēšanu un psihoterapiju Latvijas kontekstā jāmin trīs aspekti.

1. Pagājušā gadsimta 50. gados psihoterapeiti secināja, ka bieži vien indivīda grūtības rodas neveselīgas komunikācijas un mijiedarbības dēļ, tāpēc daudz efektīvāk ir strādāt nevis ar vienu cilvēku, bet ar visu ģimeni. Radās ģimenes psihoterapijas virziens. Savukārt jau 80. gados ģimenes psihoterapijā notika tālāka attīstība. Atziņa, ka procesi, kas notiek ģimenē, raksturīgi visām sistēmām, ļāva attīstīties sistēmiskajai teorijai un praksei, kas attiecas ne tikai uz darbu ar ģimenēm, indivīdiem un pāriem, bet uz jebkuru sociālo sistēmu (klases kolektīvu skolā, komandu uzņēmumā u.tml.). Šajā grāmatā iekļautie piemēri sniedz ieskatu sistēmiskās konsultēšanas piedāvātajās iespējās. Varbūt pienācis laiks Latvijai izmantot visu, ko sniedz sistēmiskā pieeja?

2. Latvijā pazīstami sistēmiskie un ģimenes psihoterapijas speciālisti, taču, manuprāt, mēs neizmantojam iespējas, ko piedāvā sistēmiskie konsultanti. Sistēmiskās konsultēšanas prasmju un metožu apguve ir pirmais solis ceļā uz sistēmiskā psihoterapeita izglītību. Kad pirmais solis ir sperts (tā ir izglītība vismaz 2,5 gadu garumā – gan teorija un prakse,

gan supervīzijas un pašpieredze), Vācijas izglītības koncepts piedāvā iegūt sistēmiskā konsultanta sertifikātu. Sistēmiskais konsultants strādā gan ar indivīdiem, pāriem un ģimenēm, gan arī ar komandām uzņēmumos, kolektīviem skolās un slimnīcās, bērniem un jauniešiem. Sistēmiskā konsultanta izglītību izvēlas apgūt sociālie darbinieki, pedagogi, dažādu līmeņu vadītāji uzņēmumos, menedžeri, konsultanti, tāpat arī citu psihoterapijas virzienu speciālisti – tāpat ikviens, kas saistīts ar sociālām sistēmām. Turklāt jāuzsver, ka sistēmiskā domāšana un rīcība tieši šobrīd Eiropā tiek augstu novērtēta, ir ļoti pieprasīta un atzīta.

3. Kad es Latvijā stāstu, ka apgūstu sistēmisko konsultēšanu, bieži dzirdu: “Ahā, zinu, tas ir Helingers!”, ar to domājot vācu ģimenes psihoterapeita Berta Helingera (*Bert Hellinger*) izstrādāto metodi. Nē, es neapgūstu Helingera metodi! Es vēlos no tās norobežoties tikpat skaidri, kā to dara šīs grāmatas autori un jau 2004. gadā paudusi Vācijas Sistēmiskā biedrība\*. Sistēmiskajai konsultēšanai un psihoterapijai nav nekādas saistības ar Berta Helingera metodi, kuru Latvijā mēdz popularizēt kā vienīgo sistēmiskā darba metodi. Sistēmiskā konsultanta nostāja un darba principi pilnībā atšķiras no B. Helingera darba stila, par to ikvienam ir iespēja pārliecināties, tīmekļa vietnē *youtube.com* iepazīstoties ar B. Helingera prezentāciju videoierakstiem un salīdzinot tos ar šajā grāmatā paustajām idejām. Uzstādījumu

(izkārtojumu, izvietojumu) metodei ir daudz senākas tradīcijas, tās aizsākumi meklējami psihodramā. Sistēmiskajā (ģimenes) psihoterapijā to ieviesa amerikāņu ģimenes psihoterapeite Virdžīnija Satīra (*Virginia Satir*) ar nosaukumu “Skulptūras”. Darbs ar skulptūrām ir tikai viena no sistēmiskajā konsultēšanā un psihoterapijā izmantotajām metodēm, kā to sapratīsiet, iepazīstoties ar grāmatas noslēgumā apkopotu metožu klāstu.

Ideja grāmatas tulkojumam radās praktisku iemeslu dēļ – es izglītoju topošos Baha ziedu terapijas praktiķus konsultantus, jo daudzi sistēmiskās konsultēšanas aspekti ir veiksmīgi izmantojami arī, konsultējot par Baha ziedu terapiju. Sapratu, ka trūkst mācību literatūras. Grāmatu tulkošana, rakstīšana un izdošana ir darbs, kas mani aizrauj un ko veicu ar lielu prieku. Kāpēc lai latviešu valodā nebūtu arī grāmatas par sistēmisko konsultēšanu, ja man ir visi resursi, lai to īstenotu?

Atliek vien novēlēt – lai grāmatai Latvijā daudz lasītāju!

Laura Tidriķe

2019. gada februārī

Vācijā, Veinheimas institūtā

apgūstot sistēmisko pāru psihoterapiju

\* [https://systemische-gesellschaft.de/wp-content/uploads/2014/01/potsdamer\\_erklaerg\\_aufstellarbeit.pdf](https://systemische-gesellschaft.de/wp-content/uploads/2014/01/potsdamer_erklaerg_aufstellarbeit.pdf) Sk. arī kādreizējā Vācijas Sistēmiskās biedrības priekšsēdētāja Arista fon Šlipes (*Arist von Schlippe*) 2004. gadā rakstīto atklāto vēstuli Bertam Helingeram (tulkojums latviešu valodā) <http://www.gimenespsihoterapija.lv/aktualitates/arista-fon-slipas-atklata-vestule-bertam-hellingeram/>

## 1. ATTIECĪBU VEIDOŠANA

1. Iesākt konsultāciju
2. Radīt patikamu darba atmosfēru
3. Vienoties par sadarbības noteikumiem
4. Uzzināt konsultācijas iemeslu
5. Noskaidrot gaidas

Šajā nodaļā mēs aicinām uzzināt, kā veiksmīgi sākt konsultāciju, lai jūs spētu izveidot labu kontaktu ar sarunbiedru.

KONTAKTA  
VEIDOŠANA

Pirmajā tikšanās reizē klients var justies nedrošs vai arī ierasties ar lielām gaidām, kas var izpausties dažādās reakcijās. Piemēram, klients var būt gan ļoti atvērts un impulsīvs, gan arī atturīgi noraidošs vai gaidīt lietišķu skaidrojumu. Jūs varat satikt arī pieredzējušus sarunbiedrus, kuri uz konsultāciju ieradušies ar skaidriem mērķiem. Klients pirmajā reizē var teikt vai domāt aptuveni šādi:

*“Ko man tagad darīt?”*

*“Man ir šāda pieredze ...”*

*“Kas gan konsultantam attiecībā uz mani ir padomā?”*

*“Vai konsultants man uzdos nepatīkamus jautājumus?”*

*“Beidzot ir kāds, kurš saprot, par ko ir runa.”*

*“Ko ar mani šeit darīs?”*

*“Cerams, ka konsultants varēs man palīdzēt.”*

*“Labāk es sākumā būšu atturīgs.”*

*“Ko gan konsultants domā par mani, ka esmu ieradies šeit ar savu mazo problēmiņu?”*

*“Konsultants man uzdos jautājumus, kas man palīdzēs.”*



Šādas domas klientam var rasties pirms konsultācijas. Savukārt jūsu kā konsultanta uzdevums tagad ir iedziļināties katra klienta priekšstatos par konsultāciju un iecerētajām pārmaiņām.

Priekšstati var izpausties klienta uzvedībā: viņš var vispārināt lietas, būt pļāpīgs, piesardzīgs vai arī mērķtiecīgs.

### Piemērs no prakses

Pirmajā tikšanās reizē kāda uzņēmuma nodaļas vadītājs S. kungs apsēžas pretī konsultantam un tūlīt pēc sasveicināšanās pirmais sāk sarunu.

S. kungs: "Pirms mēs sākam, Jums par mani vispirms vajadzētu zināt to, ka jau 20 gadus es esmu veiksmīgs vadītājs. Esmu pieredzējis, ka darbinieki nāk un iet... Šobrīd atkal notiek pārstrukturēšanās, tā ir septītā reize, kopš es strādāju galvenajā birojā... Sekas tam, ka ir nomainījies valdes priekšsēdētājs, nedaudz ar nokavēšanos ir jūtamas arī mūsu nodaļā..."

Konsultants brīdi nogaida un pārtrauc runas plūdus, uzdodot jautājumu: "Vairāk nekā 20 gadus strādājot par vadītāju, Jūs noteikti esat daudz piedzīvojis. Kādas konsultācijas Jums līdz šim ir bijušas, un kāda ir Jūsu pieredze ar tām?"

S. kungs pastāsta savu pieredzi ar uzņēmumu konsultantiem, kurus viņš bieži izjutis kā apdraudējumu, jo viņi lielākoties isticinājuši racionalizēšanas mērķus, taču viņam pēc tam bija jātiek galā ar sekām.

Konsultants: "Ko man vajadzētu darīt citādi salīdzinājumā ar Jūsu pieminētajiem uzņēmumu konsultantiem, lai mums veidotos uzticēšanās pilna sadarbība?"

\* Sistēmiskajā konsultēšanā lieto terminu *iekšējā karte*, ar to saprotot katra cilvēka individuālo pasaules un dzīves uztveri un konceptus, vērtību sistēmu, pieredzi u.tml. Tulk. piez.

S. kungs: "Konsultācijas mērķiem vajadzētu būt caurredzamiem ne tikai maniem vadītājiem, bet arī man. Es vēlētos uzticēties un zināt, ka mana atklātība netiek izmantota sliktiem mērķiem un nekas no tā, ko es izstāstīšu, netiek stāstīts tālāk maniem vadītājiem. Es vēlētos nefiltrēti teikt to, ko domāju, lai man nav jālauza galva, kas būtu taktiski vai stratēģiski gudri."

Konsultants izpēta klienta iekšējo karti un mēģina saprast, ko klients domā, uzdodot viņam šādus jautājumus: "Kā Jums šķiet, kādi konsultācijas mērķi ir Jūsu vadītājiem?", "Ko tieši Jūs domājat ar vārdu *nefiltrēti*?", "Kuram vajadzētu atklāt mērķus, un kādā veidā?", "Pēc kā Jūs sapratisiet, ka konsultācijā varat uzticēties pilnībā?"

Pēc tam, kad klients ir precizējis savus priekšstatus un saprotami paskaidrojis savu vārdu izvēli, konsultants cenšas stiprināt uzticēšanos, kas ir sākusi veidoties starp viņu un klientu.

Konsultants: "Ar ko, Jūsprāt, atšķiras konsultācija, kāda mums ir šodien ar Jums, no konsultācijas, kāda Jums agrāk ir bijusi ar uzņēmumu konsultantiem?"

Priekšstatu un gaidu apzināšana noslēdzas ar sarunas svarīgāko aspektu kopsavilkumu. Tie tiek pierakstīti kā sadarbības noteikumi, par kuriem vienojas konsultants un S. kungs.

### 3. IESPĒJU IZTIRZĀŠANA UN RISINĀJUMA MEKLĒŠANA

1. Sagatavoties meklējumu procesam
2. Paplašināt redzējumu
3. Sašaurināt redzējumu
4. Atklāt īstenības attēlus
5. Izvēlēties risinājuma ceļu

META-  
STABILITĀTE

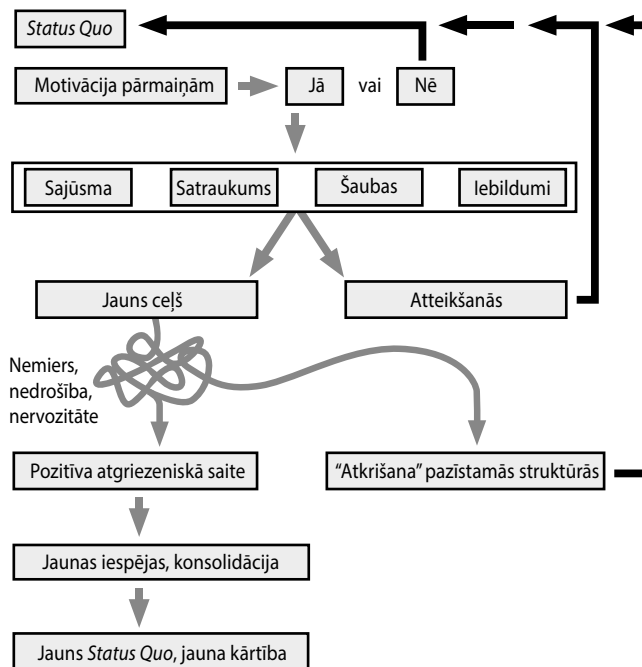
Dārgais lasītāj! Liela daļa konsultācijas jau ir aiz muguras. Līdz šim jūs izrādījāt profesionālu ieinteresētību klienta risināmajā jautājumā un radījāt uzticības pilnu mijiedarbības vidi. Jūs vienojāties par konsultācijas laiku, vietu un sarunu veidu – svarīgiem konsultācijas aspektiem, kas klientam sniedz drošību. Tāpat jūs esat precizējuši un skaidri formulējuši klienta risināmo jautājumu. Lai jūs tagad varētu piedāvāt klientam konstruktīvu pārmaiņu procesu, arī šajā konsultācijas fāzē nepieciešama jūsu cieņpilnā un uz resursiem orientētā nostāja.

NESTABILITĀTE

Tagad jūs kopā ar klientu sāksiet meklēt iespējamās problēmas risinājumus un tos analizēt. Lai tas varētu notikt, nepieciešama metastabilitāte, t.i., klientam jājūtas droši, lai viņš ar ziņkāri, interesi un aktīvi varētu sākt meklēt risinājumu un ļauties emocionālai nestabilitātei. Drošības izjūta ļaus klientam atteikties no ierastajiem domāšanas musturiem, kā arī no nozīmes, ko viņš, pamatojoties uz šiem domāšanas musturiem, piešķīris personām, notikumiem, situācijām u.c.

Lai pārmaiņas būtu iespējamas, ir jāatsakās no ierastajiem domāšanas un uzvedības musturiem un principiem, jāpieļauj nedrošība un apjukums. Pārmaiņas nozīmē haosu ierastajā kārtībā un nestabilitāti. Taču tas nozīmē arī to,

ka nepieciešama noteikta sajūsmas un satraukuma deva, lai klients būtu gatavs sākt ko jaunu un iesaistīties pārmaiņu īstenošanā. To, kādas ir pārmaiņu procesa fāzes, attēlo diagramma.



8. attēls. Pārmaiņu process (Lenz G., Osterhold G., Ellebracht H. *Erstarrte Beziehungen – geheiltes Chaos*. Freiburg : Herder, 1995, S. 33.)

Tas, kā klients skaidro un vērtē notiekošo, ietekmēs rezultātu – vai viņš būs gatavs mainīt vai arī saglabās ierasto uzvedību. Virzienu, kurā vērst meklējumus, var palīdzēt noteikt jūsu vērojumi par klientu:

*Kādus “stāstus” klients stāsta?*

*Kā viņš skaidro situācijas, personas un uzvedību?*

*Kādi ir klienta ierastie uzvedības musturi?*





*Kāda kārtība viņam šķiet jēgpilna?  
 Kas stabilizē vai destabilizē viņa vērtējuma modeļus?  
 Ko viņš panāk ar savu uzvedību?  
 Kā klients līdz šim spēja radīt jaunu īstenību?  
 Kā viņš novērtē savas sistēmas kārtību?  
 Kādās hierarhijas formās viņš domā?  
 Kādas cilvēciskās attiecības viņam ir svarīgas, kādas –  
 nesvarīgas?*

Ja jūs būsiet iejūtīgi apzinājuši sava sarunbiedra īstenības attēlus un formulējuši noderīgas hipotēzes, jūs kopā ar klientu varēsiet izstrādāt pozitīvu pārmaiņu procesu.

### 3.1. Sagatavoties meklējumu procesam

MEKLĒJUMU  
PROCESS Tagad var sākties jūsu un klienta kopīgie risinājuma un rīcības stratēģijas meklējumi!

Sistēmiskā konsultēšana piedāvā daudz iespēju, kā jūs un klients varat izmēģināt dažādus risinājuma variantus un atrast piemērotāko. Meklējumu procesā nepieciešama skaidrība un rīcības plāns, taču arī ieinteresētība un aizrautība.

Lēmums, no kura skatpunkta aplūkot problēmu, jāpieņem individuāli. Ieņemot lidojoša putna perspektīvu, klients gūs pārskatu par situāciju un paplašinās savu redzējumu. Turpretim vārdes perspektīva klientam visticamāk sniegs neierastu rakursu. Nereti daži aspekti saskatāmi tikai no šādas perspektīvas. Abas perspektīvas ir diametrāli pretējās. Konsultācijas laikā no vienas perspektīvas uz otru pārejiet plūstoši, lai klients no piedāvātā varētu izvēlēties sev piemērotāko. Dažreiz ir noderīgi izmēģināt pavisam ko citu.

Izvēloties kādu no metodēm, vienmēr pajautājiet sev, kāds labums no tās būs klientam un tam, ko viņš vēlas risināt.

Speram soli tālāk – no klienta risināmā jautājuma formulēšanas uz jautājuma iztirzāšanu. Vēlreiz vēlamies uzsvērt, ka, raugoties sistēmiski, problēma tikai liecina par to, ka sistēmā nav līdzsvara. Problēma pati var būt kā sistēmas risinājums, cenšoties atjaunot līdzsvaru un kārtību. Līdzsvara trūkums sistēmā izraisa ciešanas un sliktu pašsajūtu, kas rada nepieciešamību pēc pārmaiņām. Iztēlojieties iekārtu rotaļlietu – karuseli (sk. 78. lpp.), kurā visas daļas ir saistītas viena ar otru. Kad paraustām vienu karuseļa daļu, rotaļlieta sāk kustēties un kāda cita karuseļa daļa iekustas vairāk. Kad rotaļlieta būs iekustināta, tā vienmēr centīsies atgūt līdzsvaru – līdzīgi arī problēmas risinājums rodams pašā sistēmā.

SISTĒMAS  
RISINĀJUMS


LĪDZSVARS


#### Homeostāze – tiekšanās pēc līdzsvara

Sistēmas dzīvo pašas savu dzīvi – tās izpaužas, atkārtoties dažādiem uzvedības musturiem. Visi sistēmas dalībnieki ir saistīti viens ar otru, tāpēc jebkuras pārmaiņas sistēmā ietekmē visus iesaistītos.


Noslēgtas sistēmas tiecas pēc homeostāzes (funkcionāla līdzsvara) gan bioloģiskā, gan psihiskā, gan sociālā aspektā. Ja līdzsvars draud izjukt, ikviena sistēma mēģina to atjaunot iespējami ātrāk. Šāda sistēmas pielāgošanās var tikt saprasta kā risinājuma mēģinājums. Taču nereti, ja izveidojas uzvedības, domāšanas un komunikācijas musturi, ko sistēmas dalībnieki izjūt kā problemātiskus, risinājums var būt arī disfunkcionāls. Tas uz īsu laiku var sistēmā atjaunot līdzsvaru un tādējādi kalpo mērķim (atjaunot līdzsvaru), taču ilgtermiņā šāds risinājums var izraisīt konfliktus, ciešanas un slimības.




<b>Aktīvā klausīšanās</b>		<b>5–30 min.</b>	
Mērķis	- leļusties klienta situācijā un, uzmanīgi klausoties, nodrošināt abpusēju sapratni par konsultāciju.		
Izmantošana	Konsultants saviem vārdiem apkopo to, ko viņš ir sapratis, un ļauj klientam izlabot, ja izvēlētie vārdi no klienta skatpunkta nav pilnībā atbilstoši. Konsultants izmanto īsus, apstiprinošus izteikumus, kā, piemēram, "es saprotu", "mhm", kā arī uzdod piesardzīgi izvēlētus jautājumus, nepārtraucot klienta stāstījumu.		
Piemērs	Hm..., vai es Jūs sapratu pareizi, ka Jūs visā visumā esat pozitīvi noskaņots pret plānoto ēkas renovāciju, taču baidāties, ka ne visi darbinieki vēlēšies mainīt telpas?		
Piebilde	Izmantojot sarunā novērojumus par klienta neverbālajiem signāliem (žestus, mimiku vai pārmaiņas sēdēšanas pozā), konsultants var iegūt papildinformāciju.		

<b>Brīnumjautājums</b>		<b>2 min.</b>	
Mērķis	- Aicināt klientu ļauties fantāzijām, - palīdzēt klientam ieskatīties nākotnē, izmantojot hipotētiskos jautājumus bez saistībām, - rosināt meklēt risinājumu.		
Norise	Konsultants uzdod klientam hipotētisko jautājumu, kas saistīts ar iespējamo nākotni, kurā problēma ir atrisināta kā ar burvju mājienu.		
Piemērs	Pieņemsim, ka šajā naktī, kamēr Jūs guļat, notiek brīnums – problēmas, kuras aprakstījāt, pēkšņi ir izgaisušas. Pēc kā Jūs atpazīsiet, ka brīnums ir noticis? Kā citi pamanīs, ka kaut kas ir noticis? Kas būs pirmais, ko Jūs darīsiet, kad problēmas vairs nebūs?		

Piebilde	Lai ierosinātu klienta fantāziju, iespējams izmantot atbilstošus personāžus, piemēram, labo feju. Ieteicamā literatūra: Shazer, S. de, Dolan, Y. M. (2011): Mehr als ein Wunder. Lösungsfokussierte Kurztherapie heute (2. Auflage). Heidelberg.
----------	---

<b>Cirkulārie jautājumi</b>		<b>1–2 min.</b>	
Mērķis	- leļusties cita ādā, - mērķtiecīgi ieņemt dažādas novērotāja pozīcijas, - paplašināt ierasto redzējumu.		
Norise	Konsultants rosina klientu paust savus pieņēmumus par to, kādas ir citu risināmajā jautājumā iesaistīto vēlmes, vajadzības, domas un attiecības.		
Piemērs	Kā Jūs domājat, kā Jūsu kolēģis reaģēs, uzzinot, ka viņa kolēģis ir atlaists no darba bez iepriekšēja brīdinājuma?		
Piebilde	Lai formulētu cirkulāros jautājumus, bieži vien nepieciešams ļoti koncentrēties, tāpēc jums tos vajadzētu uzdot piesardzīgi un samērīgā daudzumā.		

<b>Genogramma un organigramma: struktūras skīču vizualizācija</b>		<b>12 min.</b>	
Mērķis	- Risināmo jautājumu attēlot kā momentuzņēmumu, - panākt caurredzamību, sarežģītas sakarības attēlot pārredzami, - radīt kopīgu informācijas avotu konsultācijai.		
Norise	Klients formulē risināmo jautājumu, ko var analizēt, izmantojot genogrammu vai skīci. Personas vai priekšmeti, kas iesaistīti šajā jautājumā, tiek uzzīmēti uz papīra vai tāfeles, un to attiecības tiek attēlotas ar bultām un simboliem. Informācija par uzņēmumiem vai institūcijām tiek attēlota organigrammās. Informācija par ģimenēm – genogrammās.		

## Glosārijs

(sagatavojuši Laura Tidriķe)

Glosārijā iekļauti sistēmiskajā konsultēšanā un šajā grāmatā izmantotie nozīmīgākie termini un jēdzieni, lai lasītājiem, kam šī ir pirmā iepazīšanās ar sistēmisko pieeju, būtu vieglāk tajos orientēties. Apzinots, ka daudzi šeit minētie termini ir sarežģīti un to skaidrošanai nepieciešams vairāk nekā pāris teikumu. Tāpēc vēlos uzsvērt, ka glosārijs nepretendē uz pilnību vai oficiālu terminu skaidrojumu.

**Aizvietotājs** – cilvēks, kas, piemēram, metodē “Skulptūra” un “Pasūtījumu karuselis”, aizvieto klienta situācijā reāli iesaistītās personas, sk. arī *representants* (sk. 155. lpp.).

**Aktīvā klausīšanās** – konsultēšanas metode, ko konsultants izmanto, lai izprastu klienta situāciju (emocijas, īstenības konstrukciju, problēmas uztveri utt.) un, uzmanīgi klausoties un sniedzot verbālu un neverbālu atgriezenisko saiti par uztverto, nodrošinātu abpusēju sapratni par konsultāciju (sk. 41. lpp.).

**Alianse** – ciešas divu cilvēku attiecības, kas nav vērstas pret trešo personu (sk. 30. lpp.).

**Atšķirība** – īpašība, pazīme vai to kopums, kas uzsver atšķirīgo starp klienta esošo un vēlamu, sasniegto un sākotnējo stāvokli. Konsultanta uzdevums ir ar dažādu intervenču palīdzību mudināt klientu apzināties šādas atšķirības, jo tās rosina īstenot pārmaiņas. Tāpēc sistēmiskajā konsultēšanā runā par atšķirību, kas rada atšķirību klienta domāšanā, redzējumā, uztverē un rīcībā (sk. 114. lpp.).

**Autentiskums, konsultanta autentiskums** – konsultanta patiesums. Konsultants nemēģina būt cits cilvēks vai tēlot kādu citu personu. Jo vairāk konsultants ir viņš pats, jo

patiesākas un uzticamākas veidosies konsultanta attiecības ar klientu.

**Caurredzamība** – konsultanta atklātība pret klientu, pastāstot gan par konsultācijas norisi, gan savu darba stilu. Jo caurredzamāki un skaidrāki ir konsultanta nodomi, jo klients jutīsies drošāk un veiksmīgāka veidosies sadarbība (sk. 45. lpp.).

**Cieņpilna attieksme** – izturēšanās ar cieņu pret klientu, viņa pasaules redzējumu, pieredzi, esošo situāciju, iebildumiem utt., lai veidotos droša telpa pārmaiņu īstenošanai, sk. *metastabilitāte*.

**Cirkulārie jautājumi** – īpaša sistēmiskās konsultēšanas metode, kurā jautājumu neuzdod tieši (piemēram, “Kādas pārmaiņas Jūs novērojat?”), bet gan par trešās personas redzējumu (piemēram, “Kā Jums šķiet, ko par Jūsu uzvedību un pašsajūtu stāstītu Jūsu partneris?”). Ar šo jautājumu palīdzību klienta sistēma iegūst jaunu informāciju, kas visiem iesaistītajiem rosina jaunas domas un veido jaunu situācijas redzējumu (sk. 63. lpp.).

**Gaidas** – klienta priekšstati, pieņēmumi, cerības, fantāzijas par to, kas konsultācijā notiks un kā konsultants viņam palīdzēs (sk. 45. lpp.).

**Genogramma** – ar speciāliem simboliem shematiski attēlota ģimenes struktūra (parasti vismaz trijās paaudzēs), kurā tiek atspoguļoti nozīmīgākie fakti (dzimšanas, miršanas dati, slimības, profesijas, laulības, šķiršanās), savstarpējās attiecības, konflikti u.tml., kas palīdz saprast klienta uzvedības un komunikācijas musturus, pasūtījumus utt. (sk. 141. lpp.).

**Hipotēze** – konsultanta pieņēmums klienta uzvedības un komunikācijas musturu, situācijas un notikumu skaidrošanai. Konsultants pārliecinās par savu hipotēzi ar intervenču palīdzību, nevis uzspiež to klientam kā patiesību. Ja klientam hipotēze nešķiet saistoša, konsultants izvirza jaunu hipotēzi. Hipotēzes palīdz klientam paplašināt