



ТЕЛЕСКОП за зүшата

ВЛАДИМИР
БОСТАНДЖИЕВ







За автора

Д-Р ВЛАДИМИР БОСТАНДЖИЕВ (роген през 1960 г., семеен) завършва медицина през 1986 г. и работи като психиатър и психотерапевт. В книгите **„Езикът, който лекува“** (УИ „Св. Кл. Охридски“, 1997; ИК „Кибеа“, 1998, 2009), **„Психотерапия на игра и наистина“** („К-Реклама“, 2003; ИК „Кибеа“, 2009, 2015) и в **„Живият ум“** (ИК „Кибеа“, 2010, 2015) описва практиката си в самостоятелна система, която нарича **терапия чрез решения** (първа употреба на термина 2003 г.). Анализира психологията на решението в психотерапията и в шахматната игра, като прилага формулиран от него **принцип на дихотомия между решенията и обясненията** (първа публикация 2009 г.). Според този принцип мисленето за конкретни цели и умозрителните обяснения водят до различни решения и до различен поведенчески стил. През 2003 г. д-р Бостанджиев описва нова концепция за решенията, според която обществото, знанията и личността се развиват чрез универсален процес на зараждане на нови системи за вземане на решения. Традиционното убеждение е, че това става чрез замяна на обяснения (парадигми). За тази концепция през 2009 г. той въвежда термина **солуциогенезис** (solutiogenesis).

За контакт: decider@abv.bg, +359/0898 664255.

За книгата

Книгата „Телескоп за гушата“ съдържа терапевтични разкази и интервюта, в които клиентите решават проблемите си, вместо да се лекуват с обяснения, че са болни и имат особен характер. **Д-р Бостанджиев** описва практиката си в самостоятелна система – **терапия чрез решения** – като мотивира промяната с нова концепция за решенията – **солутиогенезис (solutiogenesis)**: от латински **solve** – решавам и от гръцки **genesis** – раждане). Решаването на най-малкия психологичен проблем може да се окаже трудно и книгата започва със случай на нощно напикаване при десетгодишно дете. На достъпен език читателят научава ефективни въпроси за търсене на решения (по **De Shazer**) и прости съвети за справяне със състояния на тревожност, паника, наптрпливост, депресия, загуба, раздяла, патологична влюбеност.

В памет на Стив де Шейзър и Инсу Берг

Д-Р ВЛАДИМИР БОСТАНДЖИЕВ



ТЕЛЕСКОП ЗА ДУШАТА



*Ако искате да закупите книги на ИК „Кибеа“,
можете да ги поръчате чрез най-близкия до вас
книготърговец, или на телефон (02) 988 0193,
както и на електронните ни пощи
bookstore@kibea.net и office@kibea.net.*

ЦЕНТЪР ЗА КНИГИ И ЗДРАВЕ „КИБЕА“

София 1000, ул. „Д-р Вълкович“ №2А
(близо до ул. „Ангел Кънчев“ и ул. „Солунска“)

Фирмена книжарница: 988 01 93

Владимир Бостанджиев

ТЕЛЕСКОП ЗА ДУШАТА

Трето преработено и допълнено издание
на „Езикът, който лекува“, ИК „Кибеа“, 1998, 2009.

© Издателска къща „Кибеа“, 2015

© Владимир Бостанджиев, текст, 2015

© Красимира Деспотова, графичен дизайн, 2015

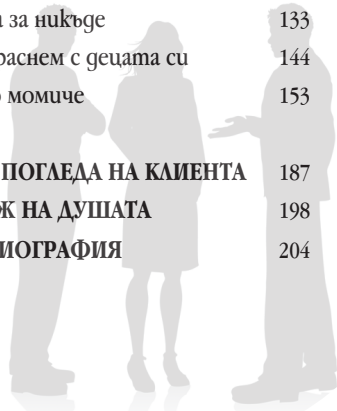
ISBN 978-954-474-707-7

СЪДЪРЖАНИЕ

МАЛКО ПРЕДИСТОРИЯ	9
ДОБРЕ ДОШЪЛ, ЧИТАТЕЛЮ!	11
ВМЕСТО ПРЕДГОВОР	13
НЕЩО РАЗЛИЧНО	15

Как мишките останаха сухи	22
Осми март	25
Гардеробът	28
Весела психотерапия	31
Телескоп за гушата	34
Страхове на принцесата	38
Между казаното и чутото	41
Стъклен дом	50
Поразяващата уста	53
КПД на живота	56
Последна глътка	59
Добро утро	62
Диагноза без болест	65
До следващата среща	69
Майка жали до гроба	76
Енергийното кълбо	90
Господар на себе си	99
По естествен път	111
Коренът на проблема	121
Писма за никъде	133
Да пораснем с децата си	144
Добро момиче	153

ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА КЛИЕНТА	187
СТРАЖ НА ДУШАТА	198
БИБЛИОГРАФИЯ	204





Малко предистория

Тази книга стана известна с това, че представи за пръв път психотерапевтична практика в България. Въпреки идеологическите забрани по време на комунизма психотерапия започнах да изучавам още като студент по медицина от 1980–1986 г. при д-р Андрей Бъркашки в Клиника за Неврози „Кайлъка“ – Медицински Институт, Плевен. С времето все повече ценя подкрепата на учителите, при които работих: доц. Ал. Маринов в Психиатрична болница – Бяла, Русенско; проф. Изнев и доц. М. Бояджиева в Клиника по зависимости – Медицински Институт, Плевен; доц. А. Алексиев – Дневен център към Медицински Институт – София.

В края на двугодишен тренинг с Давид Йерохам и Евгени Генчев режисирах сцена, на която пиша книга и за мен изгряят деца, и осъществих този житейски сценарий във времена на демократични промени. Работата в групата сравнявам с мощен ритуал, чиято сила ми помага и досега!

Фокусиране към решения усвоих под ръководството на д-р Антон Кършутски в цикъл от семинари на Стив де Шейзър, Джефри Зайг, Имелда МакКарти, Ерист Салмон, Агнета Кастенберг, Андерш Клаесон, Арилд Амбо, Гейл Милър. **Антон** написа предговора на

книгата. От семинара на **Имелда** и **Ернст** се научих да отстоявам терапевтичните решения. **Агнета** и **Андерш** ме впечатлиха с умението да намират изключения от оплакванията. **Арилд** ме научи да се вслушвам в говора като мелодия, а **Гейл** да казвам „Добро утро“ по различен начин. Приятелска подкрепа получих от **Боян Страхилов** и **Пламен Панайотов**.

Интервюто за търсене на решение, изобретено от **Стив де Шейзър** и от съпругата му **Инсу Берг**, ми помогна да формулирам отговорни терапевтични решения заедно с клиента, вместо да лекувам хората с готови обяснения. Този опит организирах чрез три принципа в самостоятелна система, която наричам **терапия чрез решения: 1. Концепция за солуциогенезис (solutiogenesis – от лат. solve – решавам и от гр. genesis – раждане)**. Според това виждане обществото и личността се развиват чрез универсален исторически и индивидуален процес на зараждане на нови системи за вземане на решения. **2. Формулиране на решението** с помощта на вътрешната реч, като връзка между целта и средствата за нейното постигане. **3. Принцип на дихотомия между решенията и обясненията**. Според този принцип мисленето за конкретни цели и умозрителните обяснения водят до различни решения и до различен поведенчески стил. Промяната се постига чрез **отказ от обяснения** и търсене на автентични решения при преходи от спекулативно към прагматично обяснение.

Благодаря на хората, които биха открили себе си в книгата, но всяка прилика с действителни лица и събития ще бъде случайност. Благодаря на съпругата ми и на децата за усмивките, докато пишех!

Добре дошъл, читателю!

Когато през пролетта на 1997 година видях книгата да се ражда, ухаеща на лепило в печатницата, се попитах докъде ли ще стигне? Някои от читателите, които се обаждаха, грешаха заглавието с „Езикът, който говори“ и ги питах какво им е казала книгата – на един казала да се обади на автора, а на друг да реши проблемите си. В редакциите за трите издания книгата порасна и читател ми каза, че видял душата си като през телескоп, докато четял разказа за терапията си. Затова, преработвайки и допълвайки текста за превод, реших да променя заглавието на „Телескоп за душата“.

Да решаваме може да бъде и трудно, и лесно – зависи от човека, който решава, и от предмета на решението. В някои случаи решението може да бъде толкова трудно, сякаш се учим да говорим отново. Чудо е как успяваме да се разберем понякога. Чудо е въобще как човечеството е проговорило и как проговарят децата.

Според мен сетивният опит се превръща в знание с откритието, че светът съществува и когато не се вижда и не се подушва. Детето открива това в играта на криеница с родителя, учейки се да разпознава лицата и да говори, а първобитният човек с първите думи в племенните ритуали, когато боговете му казвали какво да прави, и така възникват речта и първите решения.

С образуването на държавите, преди пет хиляди години, решенията вземат институциите, а към първи век се осъзнават като вътрешна същност на личността. Първите решения индивидът взема още с проговарянето, а юридическа отговорност за решенията си поема с навършването на пълнолетие.

Именно този универсален исторически и индивидуален процес на развитие на способността за вземане на решение наричам с термина **солуцогенезис (solutio-genesis)**: от лат. **solve** – решавам и от гр. **genesis** – раждам). Ако новото преработено и допълнено издание помогне на повече хора да виждат своите оригинални решения, сякаш гледат душите си през телескоп, книгата ще продължава да говори.

Д-р Владимир Бостанджиев

Вместо предговор

Поради единадесет причини прочетох книгата на един гъх и пиша кратък предговор. Докато четях, се наслаждавах на езика, пълен със смисъл, звуци и емоции. Книгата е откровение на терапевта, който търси решения заедно с клиента, вместо да му обяснява какво да прави от позицията на всезнаещ експерт.

В терапевтичните разкази от първата част всеки ще види това, което му е нужно – тухла или пирон в градивния му път. В терапевтичните диалози от втората част вървим по криволичещата пътека на „грешка-поправка-грешка“. Развитието от безпомощен пациент до автор на промяната става неусетно чрез търсене „какво да се прави“, а не чрез питане „защо“. В това проличава предимството на кръговото мислене при вземане на решение пред линейните причинно-следствени обяснения.

Традиционното отношение към психично болния е като към неменяема личност, а съвременната терапия се ориентира към модела на споделеното решение. „Аз знам“ затваря диалога, но „Аз мисля така, а ти?“ подканва другия да каже какво мисли. Онзи, който търси обяснения, ще продължава да се чуди защо се чувства зле, а любознателният читател ще прочете книгата още веднъж-дваж (аз смятам да направя второто) и би се обогатил.

Антон Кършумски

Ако душите ни са като слънчевите зайчета,
с какво ще си играем, щом се спусне мракът?

В Ъ П Р О С Н А Т Е Р А П Е В Т А

*Това, което прави пустотата различна,
е радостта, която можем да създадем.*

О Т Г О В О Р Н А К Л И Е Н Т А

Нещо различно

Важните моменти в живота са нашите решителни мигове, но съббоносните решения вземаме по същия начин, по който избираме какво да правим във всекидневното. Тази универсалност прави изучаването на решенията възможно, вместо да ги обясняваме като субективен избор, интуиция и вътрешен тласък.

Когато казвам „решихме“, говорещите се уверяват, че ще работят за съббоването на обща цел.

Трудността при изследването идва от двойната локализация на решенията като вътрешен акт на съзнанието и като съгласуване на групови действия. Според мен първите решения възникват в ритуалните игри на първобитните племена преди сто хиляди години, откогато датират първите доказателства за разумна дейност и говор. Ритуалите са първата форма за съгласувани действия и следователно за вземане на решение. С възникването на писмеността и на държавите, преди около пет хиляди години, решенията станали привилегия на институциите и на царските особи, като намесници на бога, и едва към първи век се осъзнават като право и отговорност на свободната личност.

От привилегия на висши сили за сто хиляди години решенията се локализируют като вътрешна същност на личността. Този процес определям като **интернализация на решенията**. Независимо как обясняваме по-

нятията душа, личност и бог, с тези думи означаваме субекта на действието, който решава какво да прави.

Способността за решаване е най-важният фактор на успеха. Затова наблюдавам как вземам решения всеки ден, дори за незначителни случки. На малката улица, по която сутрин отивам на работа, живеят няколко кучета. Отначало те ми ръмжаха, но аз си продължавах спокойно по пътя и спряха да ми отбръщат внимание. Веднъж най-голямото от тях тръгна по странична уличка. Последва го дребосък с бяло връхче на опашката. Стана ми интересно и се запитах: *Какво го накара да върви след голямото куче? Каква беше разликата между мен и малкото куче? Как аз бях решил да мина от тук или минавах по навик? Защо не бързах, а наблюдавах животните?* Обикновено не оставям такива вътрешни въпроси без отговор.

Спомних си, че тъй като бях писал до късно, още вечерта бях решил да се наспя и да закъснея за работа, вместо да решавам това на сутринта, като се измъчвам кога да стана от леглото. За пръв път вземах такова решение преди лягане. Затова сега вървях спокойно, без да се притеснявам, че не съм отишъл навреме. Дотогава бях закъснявал по изключение. Да закъснея съзнателно ми хрумна под влияние на интервютата с пациентите за техните собствени решения.

Докато си отговарях, видях, че голямото куче се насочи към контейнера за отпадъци зад ъгъла и сподели закуската, която извади от него, с малкия си приятел. Очевидно, това не ставаше в резултат на съзнателни разсъждения.

През деня разказах на шефа си – **гоц. Алексиев**, как съм решил да закъснея и го помолих за отпуск, за да за-

върша книгата. На младини той беше специализирал психотерапия в Полша, в клиниката на известния **проф. Стефан Ледер**. Насърчи ме да пиша с широка усмивка и с топли думи. Тъкмо беше паднала цензурата над книгоиздаването и това щеше да стане първата книга, описваща психотерапевтична практика в България.

Друг начин да изследвам решенията е шахматът. Изграя от дете, и написах книга по шахматна психология – „Живият ум“. Тук всеки ход е решение, макар че понякога местя фигурите, за да видя какво ще стане. На шахматната дъска никой не е по-голям от собствената си глупост, но в играта губим дървени фигурки, а в живота страдат хора.

Човек не може да избегне моментите, в които взема решения за други хора или зависи от решенията на другите. Това се случва в семейството, в детската градина, в училище, в университета, във фирмите, в институциите, в болниците. Всяко решение за друг човек е натоварено с голяма отговорност. Болестите, например, не просто се лекуват, а лекарят и пациентът вземат съвместно решение: лекарят – как да лекува, а пациентът – как да оздравее.

Върху това се замислих на семинар на **Стив де Шейзър** от Милуоки, САЩ, проведен в София през май 1995 година. Изследвайки успешни практики през 80-те години на XX век, **Стив** наблюдава, че „разговорът за проблеми води до проблеми, а разговорът за решения до решения“ и създава интервю, фокусирано към решенията на клиента. Вместо да обяснява проблемите с психични болести и с особености на характера, той насочва клиента към собствените му решения. **Стив** зададе повече от осемдесет въпроса на моя пациентка

и накрая каза, че „да не се вземе решение, също може да е решение“. Попитах го какво се прави, когато клиентът се държи неясно, и отговорът беше кратък: „Просто отразяваме неяснотата, докато другият сам поиска яснота!“ На следващата среща не обяснявах на момичето защо се чувства зле (оплакваше се от панически атаки и депресия), а я попитах *какво друго би могла да прави, вместо да мисли постоянно за колегата, когото харесва? Какво трябва да стане, за да отива на работа с удоволствие?* Отговорът ме изненада — искала да направи библиотека! След година и половина библиотеката работеше и момичето се чувстваше добре. Споделих това със Стив при второто му идване в България през 1997 година.

Впечатлен от метода, започнах да търся примери за решения във всички области на знанието. Първите изследвания на решенията провеждат психолозите от **Вюрцбургската школа**, като карат изследваните лица да описват какво мислят, докато решават практически задачи. **Карл Дункер** забелязва, че в експерименталните протоколи процесът на решаване се описва или като развитие на проблема, или като развитие на решението. Това наблюдение изяснява главната особеност в интервюто за търсене на решение, разработено от **де Шейзър**, че не се говори за проблема.

Особено ценя описанието на решение, което открих, в българската народна песен „**Друга му е на сърце**“. Песента разказва как майка съветва сина си да се ожени за богато момиче, но той обича друга. В първата брачна нощ младоженецът си представя будката мъртва, за да провери дали ще му дожалее за нея: *На кръст и ръце аз сложих, за миг я сторих умряла, дано ми се*

сърце обърне, дано ми малко домилей. Сърце ми, майко, ледено. Пак не ми, майко, домиля, не ми се сърце обърна. Язе съм, майко, намислил Малушка, майко, да оставя, Марийка, майко, да взема, че тя ми лежи на сърце и ми е лика-прилика.

Научих се да преценявам себе си и другите хора според решенията им и изработих своя представа за развитие на способността за вземане на решение. Тази нова концепция нарекох с понятието **солуциогенезис (solutiogenesis)**, а убежденията, които поражда, определям като **солуционизъм (solutionism)**. Основното в този светоглед е отказът от обясняване на проблемите и фокусирането към решение. Това е най-трудно за хората, които вярват, че за да се реши, проблемът първо трябва да се обясни. Разграничаването на процеса на обясняване от процеса на решаване е същността на терапевтичната промяна.

Колко важно е да се прави тази разлика читателят може да разбере от факта, че тя е основна тема във философията на **Кант** под формата на „критика на чистия и на практическия разум“. Още **Аристотел** в трактат „За душата“ разграничава практическото от теоретичното мислене, според целта, която трябва да се постигне. Нещо повече. В практиката си установих, че това са двата единствено познати начина на мислене при търсене на решение. В зависимост от възпитанието си и от културата, отделната личност и човешките групи мислят в различни съчетания на двата начина. Това според мен определя стила на вземане на решение на индивидите и на организациите; от това зависят и особеностите на поведението. Новата гледна точка ми даде и нова представа за разпределени-

ето на психичните разстройства по тъй наречената „ос на психопатологията“. Тази ос се очертава по линията между трите основни групи разстройства: неврозите, личностовите разстройства и психозите.

Според мен тревожната личност се колебае между различни обяснения кое е правилното поведение; фанатичната се придържа упорито към едно обяснение, независимо от обстоятелствата; при психоза се губи разликата между въображение и реалност и не се достига до съзнателно решение. Здравата личност действа уверено, като избягва готовите обяснения и определя действията си спрямо целта, която иска да постигне.

На семинарите в София **Стив** не обясняваше как може да се решава проблемът, без да се говори за него, а просто показваше как работи интервюто. За мен, като лекар, това беше естествено, тъй като лекарят не бърза да обяснява оплакванията и да назначава лечение, преди да е изследвал пациента. Липсата на теория по този въпрос обаче предизвиква недоверие и затруднява разпространението на метода. Затова насочих усилията си в тази посока, вместо да имитирам въпросите за решения.

Както съветва **Милтън Ериксън**, най-важното умение на консултанта е да се присъедини към мисленето на клиента. Най-хубавото на подхода е, че не може да се имитира, тъй като не си служи с готови обяснения. Обясненията лесно се учат наизуст и само търсиш фактите, които ги потвърждават и подценяваш фактите, които не отговарят на теорията. Тук трябва да мислиш с каква цел задаваш следващия въпрос и да следиш развитието на идеите в интервюто. То може да

надхвърли сто въпроса, докато се достигне до обоснован съвет, но клиентът може да реши проблема само след няколко въпроса.

Във всекидневие то проблемите се обясняват по навик, но когато искаме да постигнем нещо конкретно, си представяме какво ще се случи и действаме с оглед на тази представа. Затова проблемите се решават, като се обединим около целите, които искаме да постигнем, вместо да обясняваме защо работата няма да стане. Осъзнаването на решенията в момента на действието е рядко умение и се надявам книгата да помогне на читателя да цени решенията си като своя най-дълбока същност.