

▲ Ks. dr Artur Aleksiejuk

Pierwsza sesja doradcza





- Decyzja o rozpoczęciu procesu poradnictwa powinna być poprzedzona spotkaniem, którego celem jest zapoznanie się z klientem i jego problemami.
- Ilość spotkań: 1-3.
- Dzięki sesjom wstępnym klient może także przekonać się, czy odpowiada mu osoba doradcy i jego styl pracy.
- Spotkania te powinny być odpowiednio rozłożone w czasie, najlepiej w odstępie 3-4 dni.

- Klienci, o dziwo, na ogół nie zgłaszają się do poradnictwa pod wpływem impulsu.
- Pierwsza wizyta u doradcy jest z reguły ważnym wydarzeniem w życiu pacjenta, o którym będzie długo pamiętał.
- Przez wiele dni, a niekiedy tygodni, przed powzięciem decyzji o skontaktowaniu się z doradcą klient zwykle rozważa celowość wizyty, oblicza koszty i czas trwania kontaktu.

Specyfika I sesji

- Oczekując na pierwszą sesję, klient snuje fantazje na temat osoby terapeuty, jego wyglądu i sposobu bycia oraz zastanawia się nad skutecznością procesu.
- W okresie tym wielu klientów wraca myślami do kluczowych wydarzeń, przywołuje na pamięć urazy i przykrości albo wybiega w przyszłość, wyobrażając sobie nowe, szczęśliwe życie.
- Inni z kolei obawiają się, że doradca może ich uznać za psychicznie chorych i odesłać.



Myśląc o doradcy klient zazwyczaj bierze pod uwagę:


- ❑ Faktyczne dane: wiek i płeć terapeuty, orientacja teoretyczna, status, informacja o nim itd.
- ❑ Wyobrażenia, które tylko częściowo opierają się na faktach;
- ❑ Wyobrażenia, które są całkowicie pozbawione racjonalne podłoża, czyli tzw. przeniesieniem.

Stręs doradcy - trema

- Zdarza się, że przed pierwszym spotkaniem klient, a także doradca, odczuwa trenę.
- Zbyt duę napięcie odbija się ujemnie na rozmowie i sprawia, że doradca skupia się bardziej na własnej osobie niż na kliencie.
- Spięty doradca jest zablokowany emocjonalnie i często zachowuje w stosunku do rozmówcy nienaturalny dystans.
- Niektórzy doradcy pokrywają niepokój udawaną wesołością i gadatliwością.
- Bardziej skutecznym sposobem radzenia sobie z tremą jest skrupulatne przygotowanie się do całego spotkania - począwszy od dzwonka do drzwi aż do chwili opuszczenia gabinetu przez klienta.

Powitanie

- Kontakt zostaje nawiązany jeszcze przed gabinetem.
- Doradca rozpoczyna od przywitania się, podania dłoni i przedstawienia się (w niektórych krajach, np. w Niemczech lub USA, zwykle nie podaje się ręki).
- Jeśli klient odbył dłuższą podróż, warto zagadnąć, czy dojazd był kłopotliwy, czy trudno było znaleźć adres itp. Niektórzy doradcy rzucają kilka luźnych uwag o pogodzie, aby usłyszeć kilka wstępnych słów od pacjenta. Następnie terapeuta prosi klienta do gabinetu.

- 
- Doradca powinien zawniasu wiedzieć, gdzie sam zajmie miejsce, a gdzie będzie siedział klient.
 - Po wejściu do gabinetu doradca wskazuje klientowi miejsce. Ten na pozór mało ważny gest jest w praktyce dość istotny, bowiem zwiększa poczucie bezpieczeństwa pacjenta.
 - Na początku większość klientów zachowuje się powściągliwie. Pierwsze chwile bywają uroczyste i poważne. W miarę trwania rozmowy atmosfera zwykle się nieco rozluźnia.

Początek I sesji

- Na wstępie doradca streszcza dane, których udzielił mu klient w trakcie zgłoszenia telefonicznego.
- Procedura jest podobna także w wypadku, kiedy klient został skierowany przez innego terapeutę lub przez jakąś instytucję:

Mężczyzna:

Zadzwoił Pan do mnie w ubiegłym tygodniu, mówiąc, że jest Pan w trakcie rozwodu. Wspomniał pan o przykrej rozmowie, jaką Pan odbył z żoną. Powiedział Pan również, że mieszka Pan teraz u kolegi i czuje się zdeprymowany. Tyle o Panu wiem...

Inny przykłady:

Kobieta

W zeszłym tygodniu zadzwoniła Pani do mnie z zapytaniem, czy mógłbym panią przyjąć. Poinformowała mnie Pani, że ma pani kłopoty z alkoholem i że w ubiegłym miesiącu zagrożono pani zwolnieniem z pracy, jeśli pani nie przestanie pić...

Dziewczynka, 16 lat,

Rozmawiałem z twoją mamą, która mi powiedziała, że chodzisz do liceum i od paru miesięcy między tobą a ojcem dochodzi do ostrych kłótni. Matka wspominała też, że dwa lata temu była z tobą u psychologa.



Można też dodać:

Uważam, że dobrze Pan (Pani) postąpił(a), zwracając się o pomoc. To pierwszy - ale ważny krok - aby zmienić tę sytuację, która Pana (Panią) nęka i która dezorganizuje Pana (Pani) życie.

Podsumowanie, wypowiedziane spokojnym i rzeczowym głosem, zmniejsza lęk klienta i stanowi zaproszenie do skupienia się na właściwym problemie

Początek rozmowy diagnozującej

- Rozmowa diagnozująca przynosi zazwyczaj dobre wyniki, jeśli nie jest ani zbyt sztywna, ani zbyt luźna.
- Najwięcej informacji doradca uzyska za pomocą tzw. pytań otwartych, które mają tę zaletę, że nie budzą lęku:

Jak się ostatnio czujesz?

Co Pani zdaniem było w ostatnim czasie najtrudniejsze w kontaktach z mężem?

Jak wygląda Twoja sytuacja w pracy?



Jeśli doradca nic nie wie o przyczynach wizyty, może zapytać:

Co Panią (Pana) do mnie sprowadza?

W czym mogę ci pomóc?

Jeżeli odpowiedź klienta jest zbyt lakoniczna może zagadnąć:

Czy zechciałby Pani (Pan) to nieco rozwinąć?

Czy możesz mi wyjaśnić, co masz na myśli?

Może mi Pani (Pan) dać konkretny przykład, abym to lepiej zrozumiał?

Jak to się dzieje, że ta sytuacja tak Cię irytuje?

- ❑ Na początku lepiej unikać pytań zaczynających się od **dlaczego**, gdyż klient może je odebrać jako ukrytą krytykę lub oskarżenie.
- ❑ Zachodzi ryzyko, że klient zamiast opisywać swoją sytuację i swoje uczucia, zacznie się usprawiedliwiać i tłumaczyć.
- ❑ Jeśli doradca pragnie się dowiedzieć, dlaczego np. klient boi się przebywać w tłumie ludzi lub w liczonym towarzystwie, uzyska więcej informacji, zadając następujące pytania:

Jak Pani (Pan) sądzi, co czują na ogół ludzie zagubieni w tłumie?

Co czujesz zwykle, kiedy przebywasz w zbiorowisku ludzi?

Z czym ci się kojarzy przebywanie w liczonym towarzystwie?

Pamiętasz, kiedy po raz pierwszy znalazłeś się w tłumie ludzi?

- ❑ Zadając tzw. „naiwne” pytania, doradca nie stawia siebie w roli groźnego eksperta, lecz pozostaje zainteresowanym słuchaczem.
- ❑ Taki sposób formułowania pytań redukuje napięcie klienta i zachęca go do poszukiwania motywów swojego zachowania.
- ❑ Ważne jest, aby doradca odnotowywał nie tylko trudności klienta, lecz podkreślał także pozytywne cechy jego postępowania:

komuś, kto przeżywa lęk w grupie ludzi, może powiedzieć, że taka reakcja świadczy również o jej wrażliwości

komuś, kto wszędzie widzi problemy, może powiedzieć, że taka postawa istotnie komplikuje życie, jednak jest także dowodem jego ogromnej wyobraźni.



- ❑ Chodzi o to, aby klient nie postrzegał procesu doradztwa wyłącznie jako metody pomocy psychologicznej, lecz jako sposób odkrywania niewykorzystanych umiejętności:


Przez ostatnie pół godziny mówiłeś o cechach Twojego charakteru, które cię niepokoją. Chciałbym jednak, abyśmy porozmawiali również o cechach pozytywnych, z których jesteś zadowolony, a może nawet dumny. Jaką dodatnią cechę wymieniłbyś na pierwszym miejscu?

- ❑ Często na pierwszym spotkaniu klienci zasypują doradcę informacjami, które choć interesujące, nie zawsze są istotne.
- ❑ Doradca powinien taktownie skierować rozmowę na temat, który ma związek z zasygnalizowanymi problemami klienta:

To, o czym Pan mówi, jest niewątpliwie ważne, lecz proszę mi powiedzieć nieco więcej o stosunku Pana do żony...

To bardzo ciekawe, jednak proponuję, abyśmy powrócili do trudności, które ciebie ostatnio szczególnie dręczą...

Rozumiem, że to przeżycie bardzo Panią poruszyło, ale wydaje mi się, że będzie lepiej, jeśli dziś skupimy się na pani lęku przed samotnością...

- 
- Jeśli klient zanadto koncentruje się na jednym wątku, a doradca pragnie spenetrować inne obszary jego życia osobistego, to może powiedzieć:

Opowiedziałaś mi o przeżyciach i zdarzeniach, które najbardziej cię bolą. Ale czy są jeszcze inne sprawy, które również nastroczają ci trudności w kontaktach z twoim chłopakiem i z jego rodzicami?

- ❑ Kiedy doradca czegoś nie rozumie, nie powinien udawać, że jest inaczej, lecz poprosić klienta o dodatkowe wyjaśnienia w danej chwili albo wrócić do tego później.
- ❑ Stwarzanie pozorów stanowi zaprzeczenie samej istoty doradztwa, która opiera się na szczerości. Większość klientów przejrzy takie manipulacje. Dlatego terapeuta może po prostu powiedzieć:

Przepraszam, ale nie jestem pewien, czy Panią (Pana) właściwie zrozumiałem. Czy zechciałaby (zechciałby) Pani (Pan) to powtórzyć, może opisać nieco dokładniej tę sytuację?

- ❑ Bardzo wiele informacji o kliencie mogą ujawnić wahania w jego głosie, przerwy w wypowiedziach i zmiany tematu.
- ❑ Podczas pierwszych spotkań klient nie komentuje tych przeskoków, ale powinien je zapamiętać.
- ❑ Nagła zmiana wątku sugeruje zwykle niechęć - często nieświadomą - do podjęcia tematu, który budzi lęk lub poczucie winy.
- ❑ Niekiedy klient nie ma po prostu dość siły psychicznej, aby poruszyć bolesne dla niego sprawy. W takich wypadkach doradca może tak pokierować rozmową, aby zmniejszyć napięcie klienta.

SYTUACJA

Podczas pierwszej sesji KLIENT szczegółowo opisuje konflikty i nieporozumienia, jakie przytrafiają mu się w miejscu pracy. Nagle porzuca ten temat i zaczyna opowiadać o kilku zdarzeniach z okresu dzieciństwa, m.in. o matce, która związała się z innym mężczyzną i wyjechała do innego miasta. KLIENT zaczyna się i traci wątek.

KLIENT: *To było okropne. Boję się o tym myśleć. Nawet teraz...*

Doradca: *Tak, rozumiem, że te wspomnienia są dla ciebie bardzo bolesne... Powrócimy do tego następnym razem, ale tymczasem porozmawiajmy jeszcze o twojej pracy.*

- W czasie spotkania doradca zwraca uwagę również na opuszczenia, które mogą być całkiem świadome lub nieświadome.
- Jeśli klient w opisie danego wydarzenia pomija jakiś istotny element, np. żal po śmierci bliskiego przyjaciela, radość z powodu nagrody, strach w niebezpiecznej sytuacji itd., doradca powinien to zapamiętać i w odpowiednim momencie podjąć ten wątek.
- W dzisiejszych czasach klienci dość swobodnie opowiadają np. o swoich doznaniach seksualnych, natomiast znacznie trudniej im mówić o poczuciu bezradności, o upokorzeniach, o lęku przed starością lub śmiercią.

- ❑ Jeśli doradca jest zbyt „delikatny” i przechodzi do porządku dziennego nad niektórymi drażliwymi tematami, traci możliwość uzyskania wielu cennych informacji.
- ❑ Dlatego jest ważne, aby reagował, kiedy zauważy, że klient odpowiada na pytanie niechętnie lub z ociąganiem. **Nie wolno jednak używać tonu oskarżycielskiego:**

Widzę, że mówisz o tym niechętnie. Z pewnością nie jest to łatwy temat...

- ❑ W zależności od okoliczności, doradca może posunąć się nieco dalej:

Odnoszę wrażenie, że Pani (Pan) unika mówienia na ten temat. Proponuję, abyśmy się wspólnie zastanowili, jaka może być tego przyczyna...

- ❑ Doradca powinien zwracać uwagę na rozbieżności między treścią wypowiedzi a mimiką lub barwą głosu.
- ❑ Ważne jest, w jakich momentach klient się uśmiecha, a kiedy posępnieje. Klientce, która z uśmiechem opowiadała o tym, jak była szykanowana w pracy przez koleżanki, doradca powiedział:

Na pewno musiała się Pani strasznie czuć w tej sytuacji. Zwłaszcza, gdy dowiedziała się Pani, że mąż Panią zdradza. Jednak zastanawiam się, czemu Pani, mówiąc o tych bolesnych wydarzeniach, uśmiecha się...

- ❑ Powyższa uwaga, wypowiedziana delikatnie i ze współczuciem spowodowała, że pacjentka spontanicznie zaczęła mówić o różnych rodzajach obrony, do których sięga w przypadku zagrożenia.
- ❑ Sądziła, że uśmiechając się, zmniejszy swoje cierpienie.
- ❑ Uśmiechnięta mina była dla niej obroną przed pogrążeniem się w rozpacz.
- ❑ Pacjentka nie zdawała sobie sprawy, że jej reakcja prowokowała męża do gwałtowniejszych napaści na nią (obwiniania).

Postawa ciała i gestykulacja


- ❑ Postawa ciała i gestykulacja może dostarczyć doradcy ważnych wskazówek.
- ❑ U podstaw gestu leżą zwykle określone motywy, świadome i nieświadome.
- ❑ Uboga lub przesadna gestykulacja, zaciśnięta dłoń, zmarszczone brwi lub drżący głos wyrażają więcej niż słowa.

Spojrzenie

- ❑ Klienci patrzą najczęściej prosto w oczy, jednak skoro tylko poruszają kłopotliwy temat, mrużą powieki, spuszczaają wzrok lub patrzą w bok.
- ❑ Opuszczone powieki oznaczają często chęć odgradzenia się od świata i wyrażają niechęć lub lęk.
- ❑ Nieznaczne nawet załamienie nadaje oczom lekko szklisty połysk, który często świadczy o wzruszeniu.
- ❑ Niekiedy klienci - zwłaszcza mężczyźni - ukrywają takie uczucia, skarżąc się na katar, pociągając nosem lub niby od niechcienia przesuwając palcem po policzku, aby dyskretnie wytrzeć łzę.
- ❑ O napięciu rozmówcy świadczy niekiedy pot występujący na czole.

Ubiór

- ❑ Osoba dorosła - w odróżnieniu od dziecka - sama decyduje, w co się ubrać. Jej ubiór jest zatem kwestią wyboru. Kobiety i osoby w średnim i starszym wieku na wizytę do doradcy ubierają się zazwyczaj starannie.
- ❑ Doradca, znając przynależność pacjenta do określonej grupy społecznej, może ocenić, czyjego ubiór odbiega od przyjętej w danym społeczeństwie normy, czy jest np. rażąco niedbały lub przesadnie elegancki.
- ❑ Kurczowe trzymanie się kanonów mody ma zwykle inny wydźwięk u osoby młodej, a inny w przypadku pana po pięćdziesiątce.

- 
- Kompletny brak zainteresowania modą u 19-latki może sugerować bunt przeciw konwencjom albo potrzebę bycia oryginalnym, ale także może być wyrazem nieakceptowania własnej kobiecości.
 - Te spostrzeżenia nie są bez znaczenia, jednak należy zachować ostrożność w wyciąganiu dalszych wniosków.
 - Takie spostrzeżenia mają sens tylko w zestawieniu z innymi obserwacjami.

Wiek

- ❑ Początkujący doradcy niechętnie pytają o wiek, szczególnie jeśli pacjentem jest kobieta, zapominając o tym, że osoba zwracająca się o pomoc jest przygotowana na znacznie trudniejsze pytania.
- ❑ Wiek jest istotną informacją dla doradcy, ponieważ pozwala umieścić problemy klienta w odpowiednim kontekście psychospołecznym.

Przykłady:

- Inaczej na brak dziecka reaguje kobieta w wieku 30 lat, a inaczej kobieta po 40;
- Mieszkanie u rodziców oznacza coś innego u 20-latka niż u pana w wieku 50 lat;
- Bezrobocie powoduje inne następstwa, kiedy pacjent jest studentem, niż wtedy, kiedy zbliża się do lat 40.

▶ Niecierpliwość klienta

- ❑ Podczas pierwszej sesji klient przedstawia w sposób bardziej wyczerpujący swój problem.
- ❑ Na tym etapie doradca nie zagłębia się w genezę objawu, lecz stara się dociec, jak klient sobie z tym radzi na co dzień.
- ❑ Zdarza się, że niecierpliwy klient domaga się natychmiastowego postawienia diagnozy. Doradca nie powinien ulegać tej presji. W zależności od sytuacji może odpowiedzieć:

Rozumiem, że te objawy bardzo Panią (Pana) niepokoją. Wydaje mi się jednak, że na razie wiem jeszcze o Pani (Panu) zbyt mało, aby móc postawić diagnozę.

Sam o sobie, czyli kilka słów o doradcy

- ❑ Źródłem wielu istotnych informacji dla doradcy mogą być także jego własne reakcje, czyli tzw. **PRZECIWPRZENIESIENIE**.
- ❑ Doradca powinien wtedy odpowiedzieć sobie sam na następujące pytania:

Co czuję podczas tej rozmowy?

Czy jestem spięty wewnątrznie, czy czuję się swobodnie?

Czy odnoszę wrażenie, że pacjent w jakiś sposób mnie przygnębia, stara się mnie kontrolować, zdobyć władzę nade mną?

Czy mu współczuję?

Czy czuję się tak, jakbym był jego ojcem albo bratem czy synem?

Milczenie

- ❑ Nie każda sesja, która jest uboga w materiał werbalny, jest sesją nieudaną.
- ❑ Doradca nie powinien bać się milczenia, jednak powinien pamiętać, że niektórzy klienci mogą potraktować jego milczenie jako brak zainteresowania, a nawet jako przejaw arogancji.
- ❑ W przypadku klientów cierpiących na depresję milczenie jest niewskazane, gdyż dłuższy okres ciszy zwykle podwyższa poziom lęku.


- ❑ **Uparte milczenie**, które nie służy refleksji, jest najczęściej przejawem **OPORU** klienta.
- ❑ Podczas pierwszych spotkań doradca powinien w takiej sytuacji wstrzymać się od interpretacji i zachęcić klienta do mówienia. Oto kilka możliwych przykładów:

Nic Pani (Pan) nie mówi... Rozumiem, że mówienie o tych sprawach nie jest łatwe...

Gdybyś zechciał coś powiedzieć, może wspólnie moglibyśmy znaleźć jakieś rozwiązanie. Uważam, że mimo wszystko istnieje wyjście z tej sytuacji.

Pani (Pan) nic nie mówi... Czuję się trochę tak, jakby ktoś zamknął przede mną drzwi albo wyrzucił poza nawias.

Pogrążyłeś się w myślach... Czy nie chciałbyś się ze mną podzielić jakąś refleksją?

- 
- ❑ Klientowi, który wprawdzie mówi, ale często zapada w milczenie lub robi długie pauzy, doradca może powiedzieć:

Opisał(a) Pan (Pani) obecne trudności. Interesuje mnie także, jak wyglądało Pana (Pani) dzieciństwo. Proszę mi o tym opowiedzieć.

Przedstawił Pan (Pani) szczegółowo, jak wygląda Pana (Pani) praca. Teraz wiem dokładnie, czym Pan (Pani) się zajmuje. Ale praca to ostatecznie tylko jedna sfera Pana (Pani) życia. A jak wygląda Pana (Pani) życie osobiste?


- ▣ Klientowi, który w rozmowie uparcie unikał np. mówienia o swoim stosunku do żony, doradca może powiedzieć:

Jeśli chcesz, abym ci pomógł, muszę wiedzieć nieco więcej o twoich uczuciach do żony, o tym, co tak naprawdę o niej myślisz.

- ▣ Milczenie może być też oznaką irytacji. Jeśli doradca przypuszcza, że w jakiś sposób uraził lub niemile dotknął pacjenta, powinien to bezzwłocznie wyjaśnić:

Nic nie mówisz... Czy twoje milczenie oznacza, że czymś cię uraziłem?

- ▣ Każdy doradca ma do czynienia z klientami, którzy sami niewiele mówią podczas sesji, natomiast stają się bardzo rozmowni tuż przed końcem sesji lub po jej zakończeniu.
- ▣ Powodem takiego zachowania jest najczęściej lęk.
- ▣ Klient sygnalizuje swój problem w ostatniej chwili, kiedy jest pewien, że na jego bliższą analizę zabraknie czasu.
- ▣ Niekiedy bywa odwrotnie: klient podejmuje nowy temat, aby w ten sposób przedłużyć spotkanie i odroczyć moment rozstania.

- 
- Dla uniknięcia podobnych zachowań, które łatwo mogą przerodzić się w irytujący nawyk, doradca może na kolejnej sesji powiedzieć:

Po zakończeniu ostatniego spotkania jakoś trudno było Panu (Pani) się rozstać... Jeśli czegoś nie zdążymy omówić, powrócimy do tego na następnej sesji. Proponuję, abyśmy możliwie jak najlepiej wykorzystywali czas przeznaczony na każdą sesję, której jednak nie będziemy przedłużać.

Gospodarowanie czasem

- ❑ Podczas pierwszych spotkań należy tak rozplanować czas, aby klient pod koniec rozmowy miał co najmniej 10 minut na podzielenie się swoimi uczuciami i uwagami na temat przebiegu spotkania.
- ❑ Doradca może zagadnąć:

Jak się Pani (Pan) czuje po tym pierwszym spotkaniu?

Co czułeś podczas dzisiejszej rozmowy?

Czy mówienie na jakiś temat sprawiło ci szczególną trudność?

- ❑ Niektórzy doradcy kończą spotkanie, zapowiadając temat przyszłej sesji:

W przyszłym tygodniu zaczniemy od wątku, którego dziś nie zdążyliśmy dokończyć, i porozmawiamy o Pana (Pani) reakcjach na rozczarowania i niepowodzenia.

- ❑ Doradcy nie wolno zapomnieć o tej zapowiedzi. Nawet jeśli z pewnych względów zmieni decyzję, powinien on na początku następnego spotkania przypomnieć klientowi o danej obietnicy:

Dziś mieliśmy się skupić na tym, jak Pani (Pan) zwykle reaguje na rozczarowania i niepowodzenia. Do tego tematu jeszcze powrócimy, ale dzisiaj chciałem Panią (Pana) poprosić, aby zechciał(a) mi Pani (Pan) jeszcze coś opowiedzieć o relacjach w rodzinie.

Drugie dno...

- ❑ Często okazuje się, że problemy czy dolegliwości, zgłoszone przez klienta (np. telefonicznie) mają inną genezę, niż mu się wydawało:

Przykłady:

Studentka, 23 lata, zwróciła się do doradcy z powodu paraliżującego lęku przed sesją egzaminacyjną. W trakcie trzeciego spotkania wybuchła płaczem, mówiąc, że powodem zgłoszenia nie był lęk przed egzaminami, lecz jej nieszczęśliwa miłość: zakochała się bez wzajemności w swoim wykładowcy. Okazało się, że studentka już kilka razy wcześniej zakochiwała się bez wzajemności. Uczucie odrzucenia, przekonanie o własnej nieatrakcyjności stało się nowym punktem wyjścia do procesu pomocy.

Pracownik banku, 45 lat, oświadczył w rozmowie telefonicznej, że chce zwrócić się do doradcy z powodu bezsenności i chronicznego zmęczenia. Podkreślił, że jego dolegliwości nie mają nic wspólnego z „psychologią” i że są wyłącznie spowodowane przeciążeniem i stresem w pracy. Podczas drugiego spotkania wyszło na jaw, że rodzice pacjenta zginęli przed dwoma laty w wypadku samochodowym. Mężczyzna był po rozwodzie i mieszkał razem z synem, 15 lat. Dość szybko doradca zorientował się, że przyczyną bezsenności był silny lęk przed zaśnięciem. Prześladowała go myśl, że już się więcej nie obudzi. Po tym wyznaniu doradca przeformułował cel doradztwa i skupił się na irracjonalnym lęku przed śmiercią i na nieprzepracowanej żałobie po rodzicach.

