# Krepitev moči in načrt krepitve moči

Avtorji: Vito Flaker, Tadeja Kodele, Bogo Kranjec, Alojz Smole, Nika Cigoj Kuzma, Mojca Urek, Juš Škraban

To nalogo lahko opravite le v neposrednem stiku z uporabnikom.

Delo na nalogi začnete, ko uporabnik izrazi nek cilj, ki ga želi doseči. Ta cilj vzamete kot osnovo za nadaljnje delo na tej nalogi.

Nato se z uporabnikom pogovarjajte in pri tem skupaj z njim ocenita njegovo družbeno moč (kje jo ima in kje mu manjka) za dosego tega cilja (nikakor ne na splošno, brez navezave na nek cilj!). Pri tem si pomagajte z opomnikom v prilogi navodil za to nalogo. Obravnavajte vsako izmed tem (status, interakcijska kredibilnost, družbene vloge), vendar NE v obliki strukturiranega intervjuja na podlagi vprašanj iz priloge.

Ko s tem končate, bi morali imeti pred sabo pregled, nekakšen »zemljevid« nad stanjem pogodbene moči uporabnika, ki mora vsebovati ugotovitve iz vsake izmed tem (status, interakcijska kredibilnost, družbene vloge). Tak pregled navadno vključuje po en odstavek o vsaki temi, kar lahko po potrebi dodatno strnete v alineje, miselni vzorec ipd., če je to lažje za uporabnika. Najbolje je, če ta pregled zapisujete skupaj z uporabnikom, če pa to ne gre, pa mora biti uporabnik obvezno seznanjen s tem pregledom in mora imeti tudi vpliv na zapisano.

Ta pregled služi akciji. Pove vam, kje se mora okrepiti uporabnikova moč, da bo dosegel cilj, ki si ga je zastavil. Zdaj je čas, da skupaj z uporabnikom napišeta kratek načrt z aktivnostmi in nalogami za krepitev njegove pogodbene moči za dosego cilja, ki si ga je postavil.

**Zapis naloge v učni mapi naj torej obsega:**

1) opis, s kom ste delali in kaj si je ta oseba postavila za cilj;

2) zemljevid moči za dosego tega cilja (status, interakcijska kredibilnost, družbene vloge);

3) načrt krepitve moči (za zapis načrta predlagamo spodnjo tabelo).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Naloga/opravilo | Izvajalec naloge | Kdaj |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Priloga: Nekaj osnov o pogodbeni moči

Meščanska revolucija je pomenila prehod od skrbniške oblasti kralja, značilne za fevdalizem, k demokratični družbi enakopravnih, pa tudi svobodnih in bratskih ljudi. Mera in pogoj enakopravnosti (v kapitalizmu) je zmožnost vstopanja v pogodbene odnose (ki so tudi temeljni odnos meščanske ureditve).

Veliko vprašanje za revolucionarno ustavodajno skupščino je bilo, kaj storiti s tistimi, ki takšnega položaja ne zasedajo oz. ne dosegajo. Ukvarjali so se s petimi skupinami prebivalstva, ki po tem kriteriju niso bili »enaki« (glej Castel, 2021):

* otroci, ki naj ne bi bili dovolj zreli (odrasli), da bi stopali v pogodbena razmerja;
* »norci«, za katere naj bi veljalo, da pogodbe ne morejo razumeti, če pa jo, pa se nanje ni zanesti, da bi jo izvršili;
* tisti, ki kršijo zakon – prav iz tega razloga, ker kršijo pravila (in s tem izstopijo iz »pogodbenega reda«);
* berači, ki ne delajo (in nimajo stalnega naslova, na katerem bi jih za izpolnjevanje pogodbenih obveznosti lahko našli);
* in delavstvo, saj ti niso imeli premoženja, s katerim bi lahko za svoje pogodbene obveznosti jamčili – kar je bil takrat pogoj za vstop v pogodbeno razmerje in status državljana (premoženjski cenzus pri volitvah).

Zagato, kaj narediti s temi skupinami ljudi, ki kršijo pogodbeno razmerje, so po francoski revoluciji rešili najprej s tem, da so namesto kralja postavili drugega, navadno strokovnega skrbnika, ki je to skupino zastopal, bil njen državljanski podaljšek oz. priključek. Potem s tem, da so vzpostavili poseben prostor, ustanovo, v katero so skupino namestili in v ta namen vzpostavili zakonodajo, pa tudi ideologijo, ki sta eno in drugo omogočili.

* Otroke so zaupali najprej varstvu staršev, potem pa z obveznim izobraževanjem še učiteljem, jim določili njihov prostor pod soncem v šoli;
* norost so spremenili v bolezen, zdravnike postavili za skrbnike in nove bolnike namestili v azile, ki so bili zdaj namenjeni le njim;
* tiste, ki so kršili zakon, so namestili v zapore, nadzor nad njimi zaupali pravosodnemu aparatu (sodnikom, policiji in paznikom) z namenom, da jih popravijo in rehabilitirajo;
* berače so pod oznako dobrodelnosti zaprli v prisilne delavnice, kjer naj bi se naučili delati;
* za delavce pa so izumili socialno zavarovanje, zaposlenost je postala glavni pogoj državljanstva (in nadomestek za premoženje), jih namestili v tovarne in urade pod skrbstvom delodajalcev in sindikatov.

Kot lahko opazimo, je pogodbena moč̌ osnova v naši družbi. Če ne moremo stopiti v pogodbene odnose, ostanemo nemočni. Uporabnikom socialnega dela marsikdaj manjka pogodbena moč, zato je treba videti, na katerih področjih se ta moč generira.

### Status

Naša pogodbena moč̌ je odvisna od našega statusa. Status sestavljajo naš položaj (npr. formalni status), denar, ljudje, ki za nas jamčijo in naš ugled.

Status državljana je v naši družbi določen z našim premoženjem oziroma z našo zaposlitvijo. Ljudje, ki niso zaposleni oziroma nimajo denarja, lahko hitro veljajo za drugorazredne državljane. Da jih lahko še vedno zasilno vključimo v družbo, jim dodelimo nadomestne statuse. Nadomestni statusi so lahko začasni – mladoletnik, otrok, bolnik itd. ali stalni – invalid, upokojenec itd.

Poleg statusa državljana imamo v vsakdanjem življenju še druge formalne statuse, ki so določeni z našo službo, izobrazbo, funkcijami in članstvi. V organizacijah ti lahko prispevajo k naši moči in statusu (npr. biti profesor je bolj cenjena vloga kot biti čistilka, univerzitetna izobrazba nam daje več̌ ugleda kot poklicna izobrazba). Nekatere vloge nam dajejo tudi formalno odgovornost – biti starš nas avtomatično zavezuje, da smo odgovorni za svoje otroke, biti član neke organizacije nam daje več̌ pravic znotraj same organizacije, hkrati pa tudi bolj ugledno vlogo zunaj nje.

Denar nam ne daje samo kupne moči, pač pa tudi večjo pogodbeno moč̌. Lažje je pričakovati, da bo oseba, ki ima denar, izpolnila svoje obveznosti. Če jih moramo izpolniti v naravi, jih lahko plačamo – ali nekomu plačamo, da jih izpolni namesto nas. Denar je splošni ekvivalent dela (politična ekonomija), tudi splošni ekvivalent zaupanja (ekonomija zaupanja).

Garancije moramo dajati že zato, da nam drugi ljudje lahko verjamejo. Zato, da dobimo neko posojilo ali hipoteko, moramo imeti jamstvo za to, zaposlitev ali premoženje. Pri pogodbah potrebujemo svojega poroka. Jamstva so lahko stvari (denar, premoženje), lahko ljudje, ki jamčijo za nas (npr. služba za duševno zdravje lahko jamči za uporabnike, da bodo plačali najemnino).

Včasih dobimo posojilo samo zaradi našega ugleda in spoštovanja. Da smo dosegli nekaj, kar je cenjeno in občudovanja vredno, ali da smo iz znane in ugledne družine ali da imamo cenjene sposobnosti ali da imamo ugledno vlogo, nam daje več̌ možnosti, ljudje nam bolj verjamejo in so nam bolj pripravljeni pomagati, nam posoditi denar, nam dajejo več̌ samozavesti itd. Prav tako pa velja tudi nasprotno – če nismo nič̌ dosegli, če nismo iz znane družine, če smo stigmatizirani, bomo zaradi tega ostali »zunaj« in izključeni.

Ko torej raziskujemo status nekega uporabnika, nas zanimajo vsaj naslednje teme:

* formalni statusi
* denar
* garancije/jamstva

### Interakcijska kredibilnost

Na našo kredibilnost poleg formalnega statusa vpliva tudi to, v kakšnih stikih smo z drugimi, kakšen vtis dajemo, kako druge sprejemamo itd. Pomembni so:

* Prvi vtis in sploh vtis, ki ga naredimo na sogovornike
	+ Kakšen vtis naredim? Kaj je ljudem na meni všeč̌? Kaj jih spravlja v zadrego, ko so z mano? Kaj si mislijo o meni?
* Zaupljivost, zaupanje
	+ Ali mi ljudje povejo svoje skrivnosti, mi dajo pomembne zadeve za narediti? Ali drugim zlahka povem svoje osebne stvari? Jim zaupam?
* Sposobnost jasnega sporočanja hotenj, želj, mnenj...
	+ Ali se zlahka znajdem v nesporazumih, konfliktih?
* Veze in poznanstva
	+ Kdo so moji znanci, prijatelji? Si jih zlahka pridobim? Kaj mi je všeč̌ pri ljudeh?
* Statusni simboli (cenjeni in stigmatizirajoči)
	+ Moji statusi? Kako se kažejo? Ali ljudje poznajo vrline moje vloge? S čim kažem svoje cenjene in razvrednotene vloge?
* Interakcijske spretnosti (opravičevanje, pojasnjevanje, humor)
	+ Ali se znam opravičiti? Ali kam gledam, ko govorim z ljudmi? Ali se posvečam sogovornikom? Kako se ljudem približam? Kako se šalim? So drugim moje šale všeč̌? Kdaj se smejim? Če se pogovor zatakne, kaj naredim? Kako pojasnim zaplet, izpad? Ali to ljudje sprejmejo?

### Cenjene in stigmatizirane družbene vloge

Vloge, ki jih igramo, so zelo pomembne in kažejo na to, kako živimo v današnjem svetu. Avtomatično nam dajo ali pa vzamejo moč̌.

Vloge so delno virtualne – pravila, stalne funkcije in naloge, ki jih moramo opravljati, ko se znajdemo v določeni vlogi (npr. prodajalci imajo blago, ki ga kupci kupimo).

Deloma pa so vloge tudi dramske – moramo jih uprizoriti, npr. moramo se vesti tako, kot vloga zahteva, govoriti to, kar se za to vlogo predvideva, zavzeti določen položaj, ki se vlogi spodobi itd. (npr. prodajalec mora kupca vprašati, kaj želi, mu ponuditi možnost izbire, mu dati občutek, da ima res on možnost izbire, kupec pa mora prodajalca spraševati o dobrinah, ki mu jih prodaja itd.).

V našem vsakdanjem življenju igramo veliko vlog. Moderni človek kot žongler hkrati igra veliko vlog ali pa se sprehaja iz vloge v vlogo. Že v enem samem dnevu zamenjamo veliko vlog. Zjutraj smo hčerke ali sinovi, potem smo študenti, na poti domov smo vozači, kupci v trgovinah, prijatelji in pivci v gostilni, smo otroci, ki pokličejo svoje starše, žurerji, člani društev ali organizacij, punce ali fantje, ljubimci v postelji.

To, da imamo toliko vlog, nam paradoksno daje določeno svobodo biti to, kar v resnici smo. Več̌ vlog kot imamo, manj smo fiksirani zgolj na eno. Igranje veliko različnih vlog nam daje bogastvo izkušenj in nam dviguje našo vrednost in ugled. Več cenjenih vlog kot imamo, več̌ smo v naši družbi vredni.

Pri premisleku o cenjenih vlogah so nam lahko v pomoč naslednja vprašanja:

* Našteti vse svoje cenjene vloge (v določenem dnevu, tednu, mesecu, letu).
* Katere so najpomembnejše vloge?
* Katere spretnosti potrebujemo za to vlogo?
* Kakšna so pričakovanja drugih ljudi?
* Kako močne in odporne so te vloge? Jih lahko izgubimo? Kaj moramo narediti, da jih obdržimo? Kako jih zavarovati?

Nekatere vloge pa jemljejo moč̌. Zaradi ene same značilnosti nas obsodijo v celoti in sodijo zelo strogo – ljudje dvomijo v nas, nas izključijo, onemogočijo, da sodelujemo. V nasprotju z ostalimi vlogami, stigmatizirane vloge prevladajo nad vsem, kar počnemo. Vse, kar je povezano z nami in našo osebnostjo, postane znak naše stigme.

Stigmo ustvari neskladnost med tem, kar ljudje mislijo, da bi nekdo moral biti in tem, kar dejansko je. Stigma je opozorilni znak, da ne bomo izpolnili, kar se od nas pričakuje. Vsakdo ima svojo stigmo, nekaj, česar se sramuje, se boji, da ga bo diskreditiralo. Pri premisleku o stigmatiziranih vlogah so nam lahko v pomoč naslednja vprašanja:

* Kako drugi ljudje opazijo mojo stigmo? Kakšni so znaki stigme?
* Ali prikrivam svojo stigmo? Kdaj jo pokažem? Na kakšen način? Na kakšen način prikrivam? Kaj naredijo drugi, ko razkrijem svojo stigmo? Ali ko se razkrije sama? Kako to utišam?
* Kako ravnam s pričakovanji »občinstva«, z »normalnimi«? Ali naj igram to, kar pričakujejo? Kako ravnam s ponujeno pomočjo? Tudi ko ni tisto, kar potrebujem?
* Kako deluje moja stigma? Kam me postavi?
* Kako lahko pobegnem stigmi?

Stigma deluje na različne načine. Včasih, v neformalnih skupinah, kot je družina, prijatelji itd., ima stigma efekt izobčenja. Stigmatizirana oseba postane izobčenec.

V formalnih skupinah, kot je služba, organizacija, itd., je učinek drugačen. Človeka ne izobčimo, ampak le izključimo.

Ko najdemo skupino podobnih, se ločimo od ostalih, ustvari se prepad med nami in njimi. Takrat skupina na oni strani ustvari lastna pravila in vrednote, lastno subkulturo.

Stigmatizirane vloge se, kot črne luknje, vsesajo v druge vloge. S tem, ko smo izobčeni in izključeni, ne moremo igrati drugih vlog. Bolj kot izgubljamo svoje cenjene vloge, bolj pomembna in dominantna postaja naša stigma. (In obratno: močnejša kot je moja stigma, bolj izgubljam druge vloge).

Protistrup za stigmo so druge vloge. Stigmi preprečujejo, da bi postala usodna za posameznika. Drugi vidijo tudi drugače in nam dajo boljši občutek o nas samih.

### Viri

Flaker, V., Kodele, T., Kranjec, B., Smole, A., Cigoj Kuzma, N., Urek, M. (2007). *Krepitev moči v teoriji in praksi*. Ljubljana: Fakulteta za socialno delo.

Castel, R. (2021). *Psihiatrični red. Zlata doba alienizma*. Ljubljana: \*cf.