



## Pár slov na úvod

Želáme vám krásny nový rok. Všetličo sme si v ňom pre vás pripravili, čo už asi viete. Ak nie, pozrite na koniec našich news. Aj v tomto roku budeme pokračovať s konceptom news v štruktúre - rozhovor, aktivita do praxe, hra, alebo cvičenie pre skupinovú prácu. Naším cieľom je byť praktickí a verím, že aj sme. V januárovom čísle si prečítate rozhovor so Stephenom Karpmanom, súpútnikom Erica Bernea a popredným predstaviteľom transakčnej analýzy, o tom, ako sa rozvíja jeho dielo, ktoré začalo v šesťdesiatych rokoch teóriou hier a dramatického trojuholníka. Ak nás chcete viac a nemôžete prísť na naše workshopy a výcviky, pozerajte na youtube naše webináre, alebo nás sledujte na facebooku. Sme Coachingplus a našou úlohou je prinášať na Slovensko to, čo tu v pomáhajúcich profesiách nie je. Pozdravuje Vlado, Ivan, Zuzka, Zuzka a naši kolegovia a kolegyně.

## Obsah

### Rozhovor so Stephenom Karpmanom ..... 2

Ako uniknúť dramatickému trojuholníku

### Inšpirácia pre prax ..... 12

Poučenie z úspechu

### Hry a aktivity ..... 13

Empatický dialóg

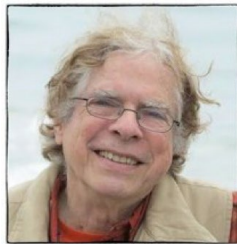
### Akcie a podujatia ..... 14



## Rozhovor so Stephenom Karpmanom

### Ako uniknúť dramatickému trojuholníku

Vždy ste mali pocit, že vo vašom živote je príliš mnoho situácií, ktoré pripomínajú drámu alebo divadlo? Ak je to tak, tak ste pravdepodobne zachytení v dramatickom trojuholníku, koncepte, ktorý patrí do teórie a praxe transakčnej analýzy. Rozprávame sa s Dr. Stephenom Karpmanom, významným transakčným analytikom, tvorcom dramatického trojuholníka a autorom novej knihy „A Game-Free Life: The Definitive Book on the Drama Triangle and the Compassion Triangle“ (Život bez hier; definitívna kniha o dramatickom trojuholníku a súcitíacom trojuholníku. Ak navštívite webstránku dr. Stephena Karpmana, nájdete tam aj ďalšie zdroje, ktoré vám lepšie pomôžu porozumieť transakčnej analýze a teórii dramatického trojuholníka. Rozhovor je prebraný zo stránky [WWW.NEILSATTIN.COM](http://WWW.NEILSATTIN.COM)



**NEIL SATTIN:** Vitajte v relácii Živé vzťahy. Život môže byť niekedy naozaj dramatický. Má svoje vrcholy a pády, môžete sa cítiť ako obeť ľudí, ktorí vás chcú dostať. Môžete mať pocit, že robíte to najlepšie, čo viete a ľudia vás beztak neocenia. Vlastne vás vnímajú ako akéhosi nepriateľa a nakoniec nám táto dráma zabráni byť plne spojení s ľuďmi okolo nás, a to môžu byť naši známi alebo kolegovia a spolupracovníci, alebo to môžu byť ľudia, s ktorými sme v živote najhlbšie spojení: naše deti, naši partneri, my sami. Ja som bol v takej situácii asi pred rokom a pol a skutočne som s tým zápasil. A oslovil som kvôli tomu jednu kamarátku. Povedala mi: „Vieš, to znie ako klasický dramatický trojuholník“, len ja som nikdy nepočul o dramatickom trojuholníku, takže som si povedal: „Musím si to zistiť.“ Pozrel som sa na to a na internete som našiel strašne veľa článkov, kde sa písalo, čo to je dramatický trojuholník, a veru, vyzeralo to presne tak, ako to, čím som v živote prechádzal, ale nepomohlo mi to veľmi v tom, ako ten dramatický trojuholník vyriešiť. A tu sa dostáva k slovu dnešný hosť. Je to vážený hosť, Dr. Stephen Karpman, ktorý dramatický trojuholník vytvoril a ktorého ďalšia práca nám pomáha uniknúť z týchto hier, čo medzi sebou hráme, budovať si intimitu a blízkosť s ľuďmi alebo, ak nehľadáme intimitu, tak nás aspoň chránia pred pascou začarovaného kruhu. Dr. Karpman je aj autorom knihy: „Život bez hier (A Game Free Life)“, kde sa rozoberá dramatický trojuholník a trojuholník súcitu a o tom budeme hovoriť aj v dnešnom rozhovore. Pust'me sa teda do toho, Dr. Stephen Karpman, ďakujem vám, že ste sa dnes pripojili k nám na Živé vzťahy.

**STEPHEN KARPMAN:** Ďakujem, Neil, za pozvanie a urobím všetko, čo budem môcť, aby som pomohol ľuďom s ich životom.

**NEIL SATTIN:** Výborne. To je to najlepšie, v čo môžeme dnes dúfať. A chcem len poznamenať, že som veľmi rád, že sa môžem s vami porozprávať. Ľudia, ktorí nás počúvajú, nemusia vedieť, že prakticky sa rozprávame už rok a pol, možno viac. Ste veľmi zaneprázdnený prednášaním a predstavením svojich kníh a ja som rád, že ste si našli dnes čas aj na nás.

**STEPHEN KARPMAN:** OK.

**NEIL SATTIN:** Tak Steve, Stephen, začnime... veľa ľudí, čo nás počúvajú, pravdepodobne vedia, čo je to dramatický trojuholník, aspoň niečo, ale pre tých, ktorí o ňom nevedia, povedzme si, čo je to a aké roly sú v dramatickom trojuholníku a potom si povedzme, čo vlastne vytvára drámu. Môžeme tam začať?

**STEPHEN KARPMAN:** Iste. Dramatický trojuholník som vytvoril pred mnohými rokmi. Primárne, pôvodne som pracoval na stratégii vo futbale a basketbale a urobil som tento trojrohý trojuholník rozličných rol a potom sa ukázalo, že sa dá aplikovať aj na divadlo, ako keby tam bol zloduch, hrdina a obeť. Ale nakoniec sa uplatnil tak, ako som ho pôvodne nakreslil, teda so špicom dolu, kde je obeť v spodnej pozícii. A dvaja ľudia v mocenskej pozícii sú hore, v ľavom hornom rohu je rola prenasledovateľa, čo je osoba, ktorá vždy obviňuje, vždy zhadzuje obeť. A v ďalšom rohu, napravo hore je pozícia záchrancu. Tá osoba vždy pomáha a vždy sa snaží zachrániť a pomôcť obeť, ktorá sa akosi nikdy sama nezachráni, čo je pre záchrancu veľmi frustrujúce.

**NEIL SATTIN:** Takže, keď ste v náročnej situácii, vždy aspoň minimálne pomôže odstúpiť o krok a povedať si: „OK, ktorú z týchto rol hrám ja? A ktorú rolu hrá druhá osoba alebo osoby v tejto situácii?“

**STEPHEN KARPMAN:** Iste. Je však rozdiel medzi hraním hry a reálnym životom. Napríklad prenasledovateľ môže byť v reálnom živote agresor a byť len agresívnym človekom, ktorý je občas kritický, ale ide to do trojuholníka, keď majú... Súvisí to s niekým v nekonečnej hre. Prenasledovateľ teda vždy obviňuje, vždy kritizuje obeť. Obeť nikdy nič neurobí správne, ale prenasledovateľ musí mať vždy pravdu, nechce sa vnútri v sebe cítiť ako obeť, vždy musí vyhrať. Musí



teda prísť záchranca a zachrániť obeť pred prenasledovateľom. Záchranca je veľmi pravdepodobne spochiatku dobrosrdečný človek a je v poriadku byť záchrancom v reálnom živote, naozaj veľmi dobre. Ale stáva sa z toho dramatický trojuholník, keď z toho vznikne nekonečná hra s obeťou, ktorá je vždy bezmocná, nikdy nemá pravdu, nikdy neurobí nič správne a sami sa tak zapletú do vlastného scenára... záchranca si odčerpá energiu, venuje sa záchrane obeť a svoj život zanedbá. A obeť je človek, ktorý sa z minulosti považuje za nedostatočného, neschopného a nejako sa dostane do roly toho, kto žiada o pomoc iných ľudí. Čo je v poriadku, ale keď sa nakoniec dostane do hry, tak hrá rolu obeť. Nemusí byť skutočne obeťou, hrá rolu obeť, čo je veľmi manipulatívne a hrá všelijaké hry, aby si udržal pri sebe záchranca, čo mu pomáha a udržal aj prenasledovateľa, čo ho kritizuje. Vtedy tu máme dramatický trojuholník, to je dráma. Keď sa ľudia dostanú do disfunkčných rol a disfunkčných vzťahov, dostanú sa do trojuholníka. Niekedy si vymenia roly, zo záchrancu sa odrazu môže stať prenasledovateľ, alebo z obeť sa stane prenasledovateľ, ktorý prenasleduje záchranca, takže sa to skomplikuje a uviaznete v hre, kde... Ľudia... Tak to môže ísť roky a ľudia to nedokážu vyriešiť alebo sa z toho vymaniť.

**NEIL SATTIN: Ako teda budem vedieť, že som v hre alebo nie?**

**STEPHEN KARPMAN:** Nuž, to závisí od roly, ale primárne sa cítite veľmi frustrujúco. Keď ste v trojuholníku, zaoberáte sa niekým iným a je to veľmi frustrujúce, pretože vás to vtahuje, najmä obeť človeka vtiahne. Je to ako tekutý piesok, prepadávate sa hlbšie a hlbšie, a snažíte sa čoraz viac pomôcť človeku, chcete, aby začal rozmýšľať, aby si uvedomil veci. Záchranca môže povedať: „Chcem, aby si si to uvedomil.“ A prenasledovateľ môže povedať: „Si hlúpy, lebo nič nechápeš,“ tak ak je jeden... Vzťah začne byť stresujúci, začnete byť roztrpčení alebo vám uberá energiu a vôbec nič sa nenapraví, nič sa nevyjasní, nič sa nepochopí a len to stojí stále na jednom mieste.

**NEIL SATTIN: Ak sa teda situácia nevyvíja a vyzerá disfunkčne, tak ste chytení do nejakej hry?**

**STEPHEN KARPMAN:** A nemusíte vedieť, že ste chytení, len... sa stále snažíte, je to jedna z hnacích síl (driverov). Veľmi sa snažíte veci napraviť alebo byť dokonalý, dávať dokonalé odpovede, alebo o to, aby sa obeť dobre cítila, alebo aby sa obeť zmenila a človek potom môže ešte viac kritizovať, myslieť si, že také správanie obeť niečo naučí a... má silu, s ktorou sám seba ochráni pred kritikou. Takže je to primárne... Je to vzťah a iní ľudia si môžu všimnúť najprv a ty si to môžeš všimnúť sám po mesiacoch, po rokoch, a nechceš opustiť toho druhého človeka, ale nevieš, ako situáciu zlepšiť, alebo aby sa aspoň dala prežiť.

**NEIL SATTIN: Hej a prečo si myslíš, že to nestačí? Lebo to bola moja skúsenosť v tejto konkrétnej**

situácii. Nemôžem ísť do detailov, lebo rešpektujem súkromie iných ľudí, ale videl som, čo sa deje a bolo to ako keby: „Och, je to veľmi jasné, čo sa tu deje.“ A predsa, len to rozpoznať, že hrám rolu záchrancu, táto druhá osoba hrala rolu prenasledovateľa, a niekto ďalší hral rolu obeť, len rozpoznať to nestačilo na zmenu dynamiky. A som zvedavý, či by si nám vedel načrtnúť, prečo je to tak, že to nestačí, len rozpoznať, že toto sa tu deje.

**STEPHEN KARPMAN:** No, primárne, väčšina ľudí, čo píšú o trojuholníku, hovoria o posilňovaní. Človek sa musí cítiť posilnený, schopný a ak necíti úspech, že niečo z toho, čo robí, funguje, v tom bode môže ustúpiť a povedať: „No, možno musím niečo zmeniť a to začne rozpoznaním rol v dramatickom trojuholníku, že tam je prenasledovateľ, záchranca a obeť a že sú chytení do tej pasce a frustrovaní. A akonáhle rozpoznať roly, tak sa musia dostať do kontaktu so svojimi pocitmi a prečo sú v tej role a čo je ich zisk. Sú zapletení s ľuďmi, nad ktorými nemajú moc. Nemôžeš mať moc nad prenasledovateľom alebo záchrancom alebo obeťou. Keď si v hre, v role nemôžeš mať moc ani nad sebou samým. Takže v tomto bode sa rozhodneš, že sa budeš ovládať a rozhodneš sa, čo s tou hrou. Samozrejme, budeš sa snažiť o tom hovoriť alebo ísť do poradne, ale v určitom bode sa musíš rozhodnúť, že trojuholník ti už neslúži a posunieš sa ďalej, ak to už nebude lepšie, alebo ak to nedokážeš vydržať.

**NEIL SATTIN: Hej a myslím, že jedna vec môže byť náročná pravdepodobne pre väčšinu ľudí na dramatickom trojuholníku, že sa cítia ako obeť niekoho, kto ich prenasleduje a... To by som povedal. Lebo to je miesto, kde sa cítia byť zaseknutý v bezmocnej situácii a tak to vyzerá byť ťažké, ísť za niekým, koho vnímaš ako prenasledovateľa a povedať mu: „Hej, ja si myslím... prečítal som si o tom na internete a myslím, že sme zaseknutí v tom dramatickom trojuholníku a som si istý, že ty si zaseknutý v role prenasledovateľa a ja som obeť,“ nezdá samí, že by to šlo tak ľahko.**

**STEPHEN KARPMAN:** Hej, prenasledovateľ by povedal, že sa mylíš a že čítaš hlúposti a tvoji priatelia ti hovoria hlúposti a musíš sa zmeniť. Prenasledovateľ často býva narcistický alebo tyran, obyčajne ľudia šikanuje, rád ľuďom hovorí, čo majú robiť. A kráča životom týmto spôsobom, ale v dramatickom trojuholníku je vlastne súvis medzi všetkými rolami, všetci sú vlastne chytení do roly ako do pasce a môžu prenasledovať záchranca, hovoriť záchrancovi, že vôbec nevie, čo robí a neprestanú, pretože to je ich mocenská pozícia. Takže môže byť náročné dostať prenasledovateľa z toho von a možno niečo aj pochopí alebo nepochopí, a potom treba iné rozhodnutie, či sa z toho chce dostať.

**NEIL SATTIN: Správne, takže je tam ten element, ako vždy, že niekto sa snaží postrehnúť a prísť na to, ako: „Je tento človek, ktorého vnímam ako prenasledovateľa, je adaptabilný, je flexibilný, je ochotný hrať so mnou alebo nie?“**

**STEPHEN KARPMAN:** No, musíš vziať do úvahy aj



rolu obeť. Dáva prenasledovateľovi to, čo potrebuje? Pokúša sa o to, ako sa hovorí, „aby bol vlk sýty, aj ovca ostala celá“. Prenasledovateľ možno nič nepochopí, pretože mu to hovoríš ako obvinenie, čo prenasledovateľa popchne k protiútoky alebo mu to hovoríš tak súctiaco a bezmocne, že to prenasledovateľ bude chápať ako tvoju slabosť. Takže obeť sa bude musieť pozrieť na svoju rolu, či naozaj hrá rolu, ktorá prenasledovateľa neodolateľne láka k útoku a potom sa musí obeť postarať o to, či sa sama potrebuje posilniť, aby bola efektívnejšia a viac hodná úcty a vypočutia.

**NEIL SATTIN:** Hej a možno by sme teraz mohli povedať niečo aj o tom, čo si pripomenul pred pár minútami, že ľudia často hrajú viac než len jednu rolu a môžu si ich meniť. Alebo seba vnímajú v jednej role a iní ľudia ich vidia ináč, a príklad na to, čo mi hneď prichádza na myseľ, že si hovoril o politickom systéme, politických stranách v našej krajine, kde klasické, možno republikánske postoje sú, že sa vidia ako záchrancovia daňových poplatníkov, a demokrati sa môžu vidieť ako záchrancovia obyčajných ľudí, a oba tábory vnímajú tých druhých ako prenasledovateľov. A že oni sú v istom zmysle ich obeťou.

**STEPHEN KARPMAN:** No, to môže voliča odradiť, keď si uvedomí, že z politiky sa stala hra na obviňovanie ľudí, klamanie, obviňovanie ľudí z niečoho, výmeny rol a len zaujatie jednej pozície bez uvedomovania si, čo sa deje na druhej strane. Človek sa teda dostane z politickej hry tak, že rešpektuje obidve strany, aby videl, že obidve strany majú nasledovateľov a názor. A druhá otázka o výmene rol je veľmi reálna. Prenasledovateľ sa môže rozhodnúť, že chce hru vyhrať a ak ho obvinia, že je prenasledovateľ, môže si rolu zmeniť. Môže si vymeniť rolu za záchrancu a povedať: „Och, je mi ľúto. Je mi veľmi ľúto, naozaj mi na tebe záleží. A nechcel som...“ To môže byť všetko iba hra, môže to byť všetko iba manipulácia. Alebo to môže byť... Hrá rolu obeť, aby vyhral hru a spôsobil zmätok a záujem. Takže môže hrať obeť... Nikdy ho nikto nepochopí, naozaj sa kritikou snaží pomôcť človeku a nikto nerozumie. Takže si môžete v trojuholníku vymieňať roly, aby ste vyhrali. Aby ste sa neustáli v jednej z rol, vymeníte si ju a tak môžete vyhrať.

**NEIL SATTIN:** Hej a čo presne znamená vyhrať?

**STEPHEN KARPMAN:** Nuž, vyhráte pocit vzrušenia, vzrušenia z drámy, z toho, že ostanete zapojení do nejakej argumentácie, kde sú nejaké problémy, problematický vzťah, ktorý veľmi priťahuje, to je... Dostávate negatívnu pozornosť (strokes, pohľadania), nie iba pozitívnu pozornosť (strokes, pohľadania), ale niektorí ľudia si myslia, že negatívne interakcie (strokes, pohľadania) sú rovnako dobré alebo dokonca lepšie, alebo vôbec nevedia, v čom sú namočení, aj keď sú namočení a niekedy si nevedomujú, ako veľmi, kým hra neskončí, čo môže byť niekedy traumatické alebo to vzbudzuje extázu. Skutočná zmena však prichádza až vymanením sa z hry, oslobodením,

ak nie sme v hre, odrazu sa môžeme cítiť slobodní. Záchranca môže povedať: „Radšej budem múdrejší ako utrápený.“ Už nechce byť mučeník, ktorý pomáha bez pozitívnej reakcie, chce byť múdry a byť z hry von a znovu slobodný. A obeť by mohla povedať: „Radšej sa budem cítiť zmätený alebo smutný, ako sa stále sťažovať.“ Nahnevať sa na celú hru a povedať: „Prečo som v tejto hre? Prečo celý život hrám túto hlúpu rolu obeť? Môžem to zvládnuť sám.“ A potom sa posilní, čo je veľká časť dramatického trojuholníka a toho, ako sa z neho dostať, že sa ľudia naučia ako sa posilniť a uvedomia si, že nemôžu zmeniť druhých ľudí, ale môžu zmeniť seba a získať to, čo v živote chcú.

**NEIL SATTIN:** A ako to všetko... Ako si vytvoril trojuholník súcitu ako protiklad dramatického trojuholníka?

**STEPHEN KARPMAN:** No, v transakčnej analýze, ktorá odštartovala knihou Erica Bernea „Hry, ktoré sa ľudia hrajú“, čo bol kedysi veľký bestseller, 120 týždňov na vrchole rebríčka najpredávanejších kníh v New York Times a ja som učil s Ericom Berneom a jeden z princípov transakčnej analýzy je, že existujú tri ego stavy. Ľudia môžu hrať rolu rodiča, dospelého alebo dieťaťa; alebo nimi byť voči ostatným. A ide aj o to, že roly možno hrať pozitívne aj negatívne, napríklad rola kritického rodiča môže byť hraná negatívnym spôsobom, to znamená stále kritizovať, ale aj pozitívnym spôsobom, to znamená byť silný líder s rozhodnutiami... s pravidlami a ľudia ho nasledujú a spoločnosť je silnejšia vďaka pravidlám. Tak som využil tú ideu od Erica Bernea, že všetky tieto idey možno chápať pozitívne alebo negatívne, začal sa pozerať na roly v dramatickom trojuholníku tak, že môžu byť buď pozitívne alebo negatívne. Tak napríklad prenasledovateľ je veľmi negatívny, lebo udržuje obeť v strašnom pocity zo seba, ale ak sa dostanete z trojuholníka, môže byť pozitívny, môžeš využívať pozitívne agresivitu, byť silný človek, ktorý je rozhodnutý vložiť svoju energiu do života a byť cieľavedomý a produktívny. A v negatívnom móde je záchranca obyčajne človek, ktorý je vždy iba štatista, ľudia radi využívajú záchrancu. Záchranca vždy pomáha a dáva ľuďom druhú šancu a potom aj tretiu šancu a... Ale to negatívne zachraňovanie sa dá zmeniť na pozitívne. Záchranca môže mať rád sám seba a môže pomáhať sebe a druhým. A obeť na miesto toho, aby bola stále v negatívnej role vždy nedostatočného, vždy bezmocného, čo sa nikdy nič nenaučí a pritom sa musí učiť, sa môže zmeniť na zraniteľného, ochotného pomáhať sebe a počúvať druhých a zmeniť sa. Takže všetky tri roly môžu byť obojaké. Ale jedného dňa som vymyslel to, čo som nazval trojuholník súcitu, o ktorom môžem povedať viac, ak chceš.

**NEIL SATTIN:** Hej, poďme na to.

**STEPHEN KARPMAN:** OK. Trojuholník súcitu je... ja som to tak utvoril a uvedomil som si, že ľudia sú vlastne vo všetkých troch rolách naraz. Existuje primárna rola, ktorú každý vidí, ale potom sú dve skryté roly. Ak použijeme príklad šéfa, ktorý si dovoľuje na sek-



retárku, tak on je chápaný ako prenasledovateľ, a ľudia by nemali radi takého šéfa, ale tajne, ak chceš iný pohľad na šéfa alebo pomôcť porozumieť šéfovi, šéf je aj záchranca. Šéf zachraňuje sekretárku, ktorá to nevie urobiť dobre, ktorá sa nevie dost rýchlo učiť, takže kritizovaním sekretárky alebo poučovaním, sekírovaním sekretárky jej vlastne dodáva informácie, ktoré by jej mohli pomôcť. A určitým spôsobom pomáha aj sebe, lebo keď si ľudia neurobia prácu, tak môžu vyhodit šéfa. Takže šéf môže byť aj obeť a povedať: „Och, božemôj, riadim loď, ktorá sa potápa a ľudia si nerobia poriadne svoju prácu.“ Takže sú tu všetky tri roly naraz. A pôvodne, vlastne to siaha späť až do časov evolúcie, keď vznikol dramatický trojuholník, čo je iná vec, ale... V evolučných časoch sme museli spustiť všetky tri roly naraz, okamžite, aby sme sa zachránili, aby sme zachránili ďalšiu generáciu. Takže som teraz v rozprávaní odbočil do situácie, ktorú som videl v televízii na Discovery Channel.

NEIL SATTIN: **OK.**

STEPHEN KARPMAN: Kde sa tiger približoval k sloniemu mláďaťu a väčšie slony obkolesili mláďa. Takže boli vlastne záchrancovia, zachránili mláďa. Boli aj prenasledovateľmi, lebo mohli zaútočiť na tigra a boli aj obeťami, pretože videli ohrozenie svojej rodiny a s empatiou mohli cítiť ohrozenie mláďaťa. Takže všetky tri roly museli byť spustené a prechádzali rozličnými situáciami v evolúcii, všetky tri vlastne vychádzali z inštinktov. V stresovej situácii sa spúšťajú naraz všetky tri.

NEIL SATTIN: **Zaujímavé a prečo... teda prečo si to začal nazývať trojuholník súcitu?**

STEPHEN KARPMAN: No, trojuholník súcitu bol... Vybral som ten názov, pretože bol prítlačlivý, ale aj preto, že pomáha súcítiť s každým človekom. Takže namiesto toho, aby sme hovorili, že prenasledovateľ je zlý a kritický a narcistický, súcítiš s tým človekom, že je zároveň záchranca a obeť v tom, čo robí. A tak isto budeš súcítiť so záchrancom, ktorého možno kritizovať povedať: „Och, ty si záchranca. Terapeut možno dovoli pacientovi, aby mu zatelefonoval uprostred noci alebo niečo také, a neplatil mu za terapiu. Takže namiesto kritizovania človeka, ktorý je záchranca, ho môžeš vidieť aj ako prenasledovateľa, ktorý niekoho udržuje v závislej pozícii, a tiež ako obeť, lebo nevie, ako sa dostať zo situácie, pretože dostáva toľko pohľadní od pomoci od záchrancov. A obeť, namiesto toho, aby sme ju videli ako: „Och, ty si obeť, ty hráš manipulatívnu hru, ty si profesionálna obeť,“ tak ju môžeme vidieť ako prenasledovateľa, ktorý udržuje iných ľudí vo svojej hre, a tiež ako záchranca. Dáva iným ľuďom to, čo chcú, dáva iným ľuďom obeť, na ktorú si môžu dovoliť, takže sa nemusia pozerieť na svoj život. Takže to ide odtiaľto. V mojej knihe *Život bez hier* sa prvá polovica knihy zaoberá všetkými možnými dramatickými trojuholníkmi v rozličných situáciách ako napríklad identifikovaný pacient a ďalšie možné situácie. A druhá polovica knihy je o otvorenej intímnej komunikácii a počúvaní a zodpovednosti a o tom, ako sa dostať z hry.

NEIL SATTIN: **Hej, a tak si myslím, že je nebezpečné na začiatku sa zmiasť, ako napríklad: „Dobre teda, keď je niekto prenasledovateľ aj obeť a aj záchranca, tak načo to rozlišovať?“ Ale myslím, že hovoríš to, že takto o tom premýšľať je dobré na to, aby si sa vymanil z hraníc chápania ohraničeného hrou, že sme v hre, keď si zaseknutý v jednej role alebo kde je druhý človek zaseknutý v jednej role a treba byť trochu pružnejší v premýšľaní o tom celom.**

STEPHEN KARPMAN: Hej, slovo súcitiť môže ľudí priviesť k tomu, že budú druhým odpúšťať hranie hier, že odpustia prenasledovateľovi a pritom si vlastne ani neuvedomia, že čo robí tou svojou kritikou. Nechceš teda zmäknúť, musíš poznať hry a musíš poznať roly a nechceš každému všetko odpúšťať, pretože to by bolo zachraňovanie a držalo by ťa to ďalej v hre. Ale trojuholník súcitu sa väčšinou používa na to, aby si pochopil, prečo sa hrajú hry. Ak to chceš urobiť. Väčšinou sa ľudia zaoberajú iba dramatickým trojuholníkom s rolami. Ja som v tejto role, ty v tej role. A niekedy si roly vymenia, na to bol trojuholník vytvorený, aby sme pochopili drámu výmeny rol a nalinkovanie iných ľudí ako prenasledovateľov, záchrancov a obeť a zapojenie mnohých ďalších ľudí. Tak to je dráma a výmena rol. Ale ak chceš pochopiť príčiny, prečo sa človek dostane do hry, súcitenie ti umožní rozprávať sa s tým človekom troma spôsobmi, ako s tým šéfom. Mohol by si povedať: „Ja viem, že sa snažíte zachrániť človeka a pomôcť mu svojou kritikou, ale to možno nefunguje.“ A šéfovi tiež môžeš povedať, že je obeť, vieš, môže sa stať obeťou, môžu ho vyhodit, keď sa títo ľudia nenaučia robiť svoju prácu alebo... Teda, keď chceš pochopiť roly, keď využívaš trojuholník súcitu a obyčajne, keď ideš na internet na rôzne blogy a ďalšie knihy o dramatickom trojuholníku, väčšinou len opisujú roly a to, ako sa ľudia dostanú do týchto rol, ale nie čo máš robiť, aby si sa posilnil a dostal z roly von. Nezaoberajú sa veľmi výmenou, ktorá potom vedie k ďalším disfunkčným rodinným hrám. Ja mám v knihe zoznam všetkých disfunkčných rodinných hier, ale iní autori nejdú ďalej. Ďalej znamená pochopiť, prečo to ľudia robia, lebo to by ich zmäkčilo a potom by mali tendenciu ostať v hre, ak sú dvaja, čo súcítia s ostatnými ľuďmi.

NEIL SATTIN: **Hej, takže keď, povedzme, pracuješ s párom a vyberme si typický príklad, kde sa jeden, povedzme, stále sťažuje. Takže jeden sa stále sťažuje a druhý má príbeh, že sa snaží, ale nikdy to nestačí. Nech urobím čokoľvek, partnerke to nikdy nestačí. Ako by si im vedel pomôcť používať trojuholník súcitu ako cestu von z tej dynamiky?**

STEPHEN KARPMAN: Nuž, pozrieme sa na tri motívacie za každým bodom. A urobil by som cvičenie, v ktorom by každý hovoril z toho druhého. Jeden človek by povedal, povedzme, sťažovateľ by niečo povedal tomu druhému. Ja viem, že sa sťažujem ako obeť, ale som aj prenasledovateľ, aby si sa cítil vinný skrz moje sťažnosti a som aj záchranca, pretože rozdeľujem energiu medzi nami a dávam ti, čo potrebuješ, aby si sa cítil nadradený. A potom by uro-



bili trojuholník za toho druhého. Akože ja viem, že vyzeráš ako prenasledovateľ, čo nefunguje, lebo ja sa hádam, ale viem, že si aj záchranca, lebo sa snažíš pomôcť a viem, že si aj obeť, lebo cítiš, že toto sa nedá vydržať, a bojíš sa, čo bude ďalší krok. Takže by som spravil s nimi cvičenie so súcitiacim trojuholníkom a nechal by som ho urobiť obidvom. Obeť by si teda prešla svojimi tromi rolami a prenasledovateľ tiež tromi rolami a potom by prenasledovateľ mal povedať tomu druhému, tu sú roly a toto sú tvoje tri roly. Toto cvičenie s trojuholníkom súcitu je veľmi dojímavé a osvojili si ho v mnohých liečebných stredkách. A ja si želám, aby o ňom vedelo viac ľudí, a používalo ho, samozrejme, aby im pomohlo v pozícii obeť. Teda tak by som to urobil.

**NEIL SATTIN: No, takže tu sa bavíme a dúfame, že mnohí z vás teraz pôjdu a kúpia si knihu Život bez hier. Je na Amazone a je tam aj veľa informácií, veľa toho treba absorbovať, trebárs len popis dramatického trojuholníka a súcitacieho trojuholníka. A potom, ako si spomínal, Steven, prejdeš k rozhovoru o budovaní intimity a komunikácie a budovaní dôvery a očividne aj o tom sa rozprávame tu v mojej relácii Živé vzťahy, pretože to sú základné kamene úspešného vzťahu.**

**STEPHEN KARPMAN: OK.** Teda druhá časť knihy začína tromi pravidlami otvorenosti. Začína ideou, ako nastaviť komunikáciu a tie tri pravidlá otvorenosti sú: Prines to, hovor o tom, zabal' to. A ja som do toho dal veľa: Ako prinášať body do rozhovoru tak, aby to ľudia počúvali, alebo naopak, ako to prinášate tak, že vás ľudia nepočúvajú. A hovorím o rozličných hrách, ktoré sa dejú, všetkých problémoch s počúvaním, o všetkých možných blokoch, ktoré bránia ľuďom vypočuť si vás. A potom to treba zabalit', mám tam celú sériu, ako to môžete zabalit' a nerozprávať o tom až do smrti, môžeš to zabalit' a to by mal byť cieľ. A pri rozhovore hovorím veľa o počúvaní a mám... veľa teoretických rozličných myšlienok, ktoré som opísal, ale všetky sú praktické. A potom ten príklad, čo si už spomínal, o sťažovateľovi. Učím ľudí počúvať, o čo ide tomu druhému. No ja som to počúvanie nazval slučka počúvania, čo sú štyri veci, ktoré dobrý poslucháč v ideálnom prípade robí a je to... dal som ich do slučky, pretože sú všetky prepojené. Sú to teda písmená P-P-P-V. Prvé P je pozornosť (pohladenia). Venuješ ľuďom pozornosť, záujem, či ocenenie za to... za to, akí sú. A potom druhé P je povzbudenie. Povzbudzuješ ich. „Môžeš rozprávať. Môžeš mi to povedať kedykoľvek.“ A to udržuje komunikačný kanál. Ďalšie písmeno je tiež P, ako potvrdenie. Potvrďuješ všetko, čo je pravda, čo ten druhý človek hovorí. A mám 10% pravidlo, že 10% všetkého, čo povieš, je správne a 10% všetkého, čo povieš, je nesprávne a 10% populácie by súhlasilo. A to používam pri pároch, aby som zabezpečil, že aspoň niekto bude počuť aspoň niečo z toho, čo ten druhý hovorí. A potom sa potvrdí to, o čo ide. A potom posledné písmeno je V ako výsledok. Účel komunikácie sa potvrdzuje, keď má nejaké výsledky. Po komunikácii vykážete nejaké hmatateľné výsledky diskusie. Toto nazývam sluč-

ka počúvania.

**NEIL SATTIN: Hej, to je...**

**STEPHEN KARPMAN: Ale máme aj... je aj...**

**NEIL SATTIN: Pokračuj.**

**STEPHEN KARPMAN: Je tu aj slučka, ako blokuješ ľudí, aby sa nepresadzovali. Môžem to vysvetliť, ak chceš.**

**NEIL SATTIN: Iste, pozrime sa na to. A len aby bolo jasno, sme v tej sekcii tvojej práce „hovor o tom“?**

**STEPHEN KARPMAN: Hej.** Sú tam teda tri písmená... Štyri písmená sú tam. V tej slučke P-P-T-V sú štyri spôsoby, ako možno blokovať človeka, aby nebol efektívny v komunikácii. Prvé písmeno je P, ako povýšenecký. Myslím, že poslucháči alebo ty by si si mohol predstaviť situáciu, v ktorej sa úprimne snažíš pochopiť druhého človeka a ten človek sa na oplátku správa k tebe povýšenecky, zhadzuje všetko, čo robíš, hovorí: „Och, to je len tvoj symptóm... Rozprával si sa s nesprávnymi ľuďmi. Si blázon. Nič z toho, čo hovoríš, nie je pravda.“ Takže sa správa povýšenecky a pohŕda tebou. Ďalší blok je prerušenie. Jednoducho to zrazu utne... zrazu utne komunikáciu: „Stop. Mám toho dost'. Prestaň!“ A potom odíde z miestnosti alebo položí telefón alebo niečo také. To je zastrážujúce a zastaví to komunikáciu. Ďalšie písmeno v slučke je T ako tajnostkársky. Utajú všetky informácie, ktoré potrebuješ, aby si pochopil jeho stanovisko a utajú všetky informácie, ktoré potvrdzujú, že si ho počul. Je teda tajnostkársky a ty nemôžeš... Nevieš, kde si, na čom si s týmto človekom, ktorý ti nedáva dostatok informácií. Ale to je blokovanie informácií, ak nedávaš dostatok informácií, aby komunikácia postupovala ďalej. A posledný blok je to, že človek, s ktorým sa rozprávaš, je vyhýbavý. Rozpráva rýchlo, rýchlo mení tému, ide rovno k inej téme, ktorá ho práve viac zaujíma a ty zabudneš, čo si chcel. Takže P-P-T-V ti bráni v efektívite. Ale keď poznáš tie štyri bloky, môžeš niektorý z nich vypichnúť a odstrániť. Ak dokážeš odstrániť jeden blok, tak môžeš... ten človek bude otvorenejší a bude ťa viac počúvať. Podľa transakčnej analýzy sú pravidlá pozitívne i negatívne, takže existuje aj pozitívne P-P-T-V, ktoré namiesto pohŕdania ponúka privetivosť; namiesto prerušenia ponúka prístupnosť. Iste by bolo pekné rozprávať sa s niekým, kto je privetivý a prístupný. A namiesto tajnostkársky by bol priamy. „Och, výborne. Tento človek je priamy a hovorí mi všetko, čo je dôležité. Teraz sa môžeme posunúť dopredu.“ A namiesto vyhýbavý by bol k veci: „Och, ostane v téme. Máme dost' času na rozhovor o celej záležitosti, nie že po 30 sekundách alebo piatich sekundách zrazu zmení tému.“ Tak to je pozitívna slučka. A na workshopoch, ktoré robím, robím workshopy po celom svete, teda na workshopoch robíme toto cvičenie. Človek si precvičí všetky štyri negatíva a potom sa s ním rozpráva iný človek a vymenia si strany. A tak si ľudia precvičia všetky tie rozličné informačné a komunikačné bloky. A v párovej terapii si to tiež môžu precvičiť, najprv to negatívne P-P-T-V a potom sa vymenia a precvičujú pozitívne



P-P-T-V. A všetko si môžu... Všetky tie veci z druhej polovice knihy si môžu precvičiť. Aj ako sociálne zručnosti. Spomeniem, že pôvodne boli v knihe „Hry, ktoré sa ľudia hrajú“ odhalené, všetky hry. Eric Berne zostavil zoznam vyše 100 hier a bola to veľmi populárna kniha. Ale nemal tam východisko, ako vyjsť z hier. Mal tam čosi, čo nazýval antitéza. Napríklad jedna veta alebo dve o štyroch, piatich hrách, ktoré môžete povedať, aby ste hru zastavili. Ale nešiel ďalej. Ja som bol jediný v oblasti transakčnej analýzy, čo zašiel ďalej. A celá moja kniha je... je o tom, čo sa s tým má urobiť. Tréning sociálnych zručností a budovanie vzťahov, tréning a budovanie intimity, tréning, pomocou ktorého sa dostaneš ďalej za hry.

**NEIL SATTIN: Výborne. Tak si o tom povedzme viac, pretože toľkí z nás sú v tom zaseknutí, naozaj... No, čo sa mi na tom páči, je že... keď kvantifikuješ tieto spôsoby bytia, je to úplne jasné..., že som na to doteraz vôbec nepomyslel? Prv než sa do toho pustíme, mali by sme spomenúť ešte dve dôležité veci. Jedna je, som zvedavý, či ty... spomenuli sme transakčnú analýzu niekoľkokrát, to je tvoja oblasť, si v nej doma, ale... Môžeš nám poskytnúť taký pohľad na to, ako sa majú ľudia počúvať, keď nevedia, čo je to transakčná analýza?**

**STEPHEN KARPMAN:** Iste. Pôvodne bola psychoterapia iba v oblasti, ktorú objavil Freud. Freud bol pôvodne hypnotizér a psychiater, a chcel... so skúsenosťou hypnotizéra prišiel na to, že ak by sme dokázali zaviesť ľudí späť do detstva a uvoľniť všetky traumy a všetku potlačenú energiu detstva, tak táto uvoľnená energia by im potom umožnila byť v živote slobodnejší. Tak to sa volalo psychodynamický prístup... potom sa to zmenilo a vznikla psychoanalýza, na vyššej odbornej úrovni je to psychoanalytický prístup. A všetko, čo treba urobiť, je vrátiť sa do detstva a porozumieť mu. Eric Berne prišiel v San Franciscu v revolučných 1960-tych rokoch, veľmi revolučné roky to boli, všetko sa modifikovalo a on povedal: „Prečo sa treba vracat' len do detstva? Pozrime sa na to, čo sa aktuálne deje na medzilidskej rovine. Čo sa aktuálne deje medzi ľuďmi tu a teraz, čo musia zvládnuť?“ Môžeš rozprávať o svojom detstve, koľko len chceš, ale čo ak sa rozvádzaš alebo čo ak tá šéf degradoval a preložil ťa na horšie miesto alebo sa stalo niečo na dovolenke alebo musíš zvládnuť nejakú hru? Tak uviedol hry a dal im veľmi chytľavé mená ako napríklad: „Len sa ti snažím pomôcť,“ alebo „Počkaj, ty darebák“ alebo hra „Kopnite si do mňa“. Teda prišiel... Jedna jeho kniha bola veľmi populárna, samozrejme, ľudia ju čítali, aby zistili, aké hry sa ostatní hrajú [smiech], nie aké hry sa oni sami hrajú. Ale vniesol do toho celú sociálnu, spoločenskú rovinu. Transakčná analýza tak získala sociálnu rovinu, hovorí sa TA, TA ako skratka transakčnej analýzy. A potom je tu psychologická rovinu. Psychologická rovinu transakčnej analýzy, keď ideš do hĺbky, do detstva, čomu sa teraz hovorí scenár, ako si ľudia píšú životný scenár, keď sú mladí a potom ho hrajú, ako keby to bola hra. A transakčná analýza sa veľa venuje analýze scenára. Myslím, že celá prostredná časť mojej knihy

je o analýze scenára. Ako zistíš, aká je tvoja pozícia v živote? Možno máš v živote pozíciu „Ja som OK, ty si OK“ alebo „Ja nie som OK, ty si OK“, o čom píše Tom Harris vo svojej knihe Ja som OK, ty si OK, čo bol tiež bestseller v '60-tych a '70-tych rokoch. Teda transakčná analýza sa stala hlavným prúdom v psychológii a psychiatrii a učí sa po celom svete. Máme výcvikové strediská v 30 či 40 krajinách a konferencie po celom svete, je to teda jeden z prístupov v psychológii. Ale kvôli dominancii psychoanalytického prístupu ju niektoré vzdelávacie inštitúty neučia. To je jedna z hier, ktoré ľudia hrajú, že si chránia svoje pole. Ale je to stále populárnejšie a moja kniha sa predáva, predá sa z nej asi 10 kusov za týždeň. A sú ďalšie knihy o transakčnej analýze a stále sú konferencie po celom svete. Takže je stále celkom populárna a stále viac ľudí skúma, čo sa deje medzi ľuďmi, nielen, čo sa dialo v ich detstve.

**NEIL SATTIN: Správne a teda idea je tá, že analyzuješ, čo sa práve deje medzi ľuďmi v prítomnej chvíli ako...**

**STEPHEN KARPMAN:** Správne. A jediný precedens toho sa stal začiatkom 1960-tych rokov v oblasti Záľivu, kde začali s rodinnou terapiou, a začali pomenovávať veci, čo ľudia robili v kruhu rodinnej terapie. Ako napríklad ľudia, ktorí... Boli dyády a triády a podobné veci. Ale Eric Berne v istom zmysle slova skočil do budúcnosti, keď pomenoval hry, ktoré hrá každý jednotlivý človek a preniesol to do mnohých rozličných rovín. Niektoré z týchto hier... opísal asi šesť alebo sedem rozličných rovín, prečo ľudia hrajú hry. A to oslovilo viac hlbinné orientovaných ľudí, ktorí si uvedomili, že je v tom hĺbka... Je v tom hĺbka, čo ľudia robia jeden druhému, opakujú to, ako to robili v detstve, to, čo, myslím, bolo psychodynamické. Je tučet obranných mechanizmov, ktoré ľudia používajú, čo je dosť hlboko, ale v TA máš práve toľko alebo dokonca aj viac sociálnych obranných mechanizmov, ako sa dá držať ľudí od tela, aby to nebolo intímne, ako sa dá držať ľudí od veci, ako sa dá ľuďom viesť niekam. Tak teda akosi TA, hlavne moja kniha zašla ďalej tým smerom.

**NEIL SATTIN: Hej a myslím, že určite je cenné, keď vieš, akú hru hráš, povieš jej názov, čo by mohol byť aj akýsi nápis na tričku, ako napríklad: „Toto je hra, ktorú s tebou hrám,“ že to dáva kľúč ako: „Och, v tejto chvíli nie som spojený s týmto človekom. Tancujeme len tento tanček, ktorý nám vlastne bráni spojiť sa.“**

**STEPHEN KARPMAN:** Hej, som rád, že si to spomenul. Pojem „nápis na tričku“ bol nápad, o ktorom Eric Berne hovorieval na našich seminároch a ja som učil s Ericom Berneom na jeho týždenných seminároch v San Franciscu skoro šesť rokov. A zvykol žartom rozprávať o „nápisoch na tričku“, ale ja som zašiel oveľa ďalej. Vlastne ti to povie, akú hru človek hrá. Predstav si, že sa snažíš dostať k niekomu a pozrieš sa mu na tričko a tam je nápis: „Nezáleží mi na tebe ani na tom, čo hovoríš“ a ty zrazu povieš: „Božemôj, pozri sa na to.“ Predstavil som si pár... Zhustil som to na



dve metafory, dva nápisy na tričku. Jedno je predstierajme. Tričko predstierajme znamená, že mi naozaj záleží na tebe a na tom, čo hovoríš. A druhé bolo skús a... Skús a donúť ma, aby som ťa počúval. Takže, keď sa stretnú „predstierajme“ a „skús a“ trička, otvorí to spoločnú hru. Niekedy si to nevedomíš, kým neodídeš a nepomyšlíš si: „Božemôj, ten človek mal tričko nezáleží mi na tom, čo hovoríš alebo ja nikdy nikoho nepočúvam“ a potom si uvedomíš: „Jaj, veď to je hra“. A tak možno celé jadro hry zhrnúť na ich tričkách. V TA sa veľa pracuje s intuíciou, používaš intuíciu a vysvetľuješ si, čo ľudia robia a potom si overuješ intuíciu.

**NEIL SATTIN:** Hej, tak, keby som mal... Povedzme, že som bol s niekým a myslím som si, že jeho tričko bolo: „Predstierajme, že... že budeme pracovať spolu na našich problémoch“. Ako budem vedieť, či ten človek so mnou iba hrá nejakú hru, pretože na chrbte, čo by som nevidel, by mal napísané, „ja som tu pán“ alebo niečo také.

**STEPHEN KARPMAN:** No, to bolo originálne myslenie Erica Bernea, že tričko má prednú stranu, ktorú vidíš a zadnú stranu, keď sa otočí. Otočka je v hrách veľmi dôležitá, zdá sa ti, že niečo vidíš a potom príde otočka a odrazu povieš: „Och, božemôj, toto sa stalo.“ Takže tričko môže byť alkoholik, ktorý nosí tričko „predstierajme, že tento krát prestanem piť“, alebo „predstierajme, že tvoje názory sa ku mne dostali“. A potom záchranca, čiže spolu-závislá osoba povie: „Predstierajme, že teraz budem efektívna a ty ma počúvaš,“ alebo „Predstierajme, že všetci budeme žiť šťastne až do smrti.“ Ale je tu intuícia, ktorú si nemusíš uvedomovať v zápale hry, ale keď odídeš z hry, povieš si: „Božemôj, rozprávam sa s tričkom, ktoré hlása 'Nezáleží mi na tebe' a „nikdy nebude“, je na chrbte.

**NEIL SATTIN:** Hej, ako si to overíš? Ako budeš vedieť, čo sa deje... Pretože, ja si myslím, že nie je ľahké odstúpiť od človeka a len povedať: „Och, OK, mám príbeh o tomto človeku, že mu nikdy nebudem záležať na mne a nemá o mňa záujem.“ To by bolo vlastne dobre, myslím na to, že keby som išiel na prvé rande s niekým a snažil sa navigovať trápnosť z toho, možno by som sa z toho dostal tak, že si pomyslím: „Hej, tento človek nemá o mňa záujem.“ Ako by si zistil, či je také niečo pravda?

**STEPHEN KARPMAN:** Nuž, pravdepodobne časom by to vyšlo najavo alebo by sa to prezradilo... Napríklad... že ak si chlapík myslí, že... Vidí tričko toho dievčaťa a myslí si: „Ja nie som tvoj muž, neprítahuješ ma,“ no, tak sa správa inak. Bude sa s ňou rozprávať iným spôsobom, nebude si u nej všimáť a predpokladať: „Ja som fešanda a ty si môj chlap“, nebude si myslieť, že toto sa deje. Takže treba akosi zachytiť, čo sa deje... Je to hra alebo sú to reálne pozície? Existuje nová paradigma v terapii, ktorá sa volá vzťahová terapia, pri ktorej zjednodušene povedané aj terapeut hovorí o svojich pocitoch klientovi a môže mu napríklad povedať: „Mám pocit, že vás nezaujímajú nič z toho, čo hovorím“ a to môže otvoriť rozhovor,

ale je dobre vyjadriť svoje pocity o tom, čo si myslíš, že sa deje, pokiaľ máte kontrakt, že budete otvorení... Kontrakt byť otvorení a rozprávať sa bez hier.

**NEIL SATTIN:** Och, božemôj, práve si mi pripomenul toľko vecí, čo sú v tvojej knihe. OK, tak skôr, než sa do toho ponoríme, tak sa vráťme ešte k blokom komunikácie, o ktorých si hovoril, P ako povýšenecký, P ako prerušenie, T ako tajnostkársky, V ako vyhýbavý. Keď cítim, že jedna z týchto vecí sa deje u môjho partnera alebo človeka, s ktorým sa rozprávam, aká je stratégia, ktorú považuješ za efektívnu... lebo spomínal si, že niekedy môžeš vziať jeden z tých blokov a rozbiť ho, a potom sa dostaneš k nemu a zase komunikuješ s tým človekom.

**STEPHEN KARPMAN:** No, prvý krok pri učení sa hrám, ktoré ľudia hrajú a učení sa intímnej komunikácii a tak ďalej, je identifikovať ju. Teda, keď identifikuješ, že je človek povýšenecký, povieš: „Počkaj, potrebujem trochu viac úcty za to, čo tu hovorím, čo je môj názor.“ Môžeš to teda skúsiť. Ak si počul, že ten druhý človek prerušuje, povieš to vopred: „Potrebujem aspoň päť minút na rozhovor s tebou. Dáš mi päť minút?“ Tak sa s tým dá naložiť. Pri tajnostkárskovi povieš: „Potrebujem, aby si mi povedal, prečo to robíš a ja ti poviem, prečo to ja robím,“ čím nastolí atmosféru otvorenosti. A potom... nasleduje V ako vyhýbavý, vtedy povieš: „Nechcem, aby sme menili tému“ alebo, keď ten druhý tému zmení, povieš: „Počkaj, zmenil si tému na mňa, nie si tu, alebo ma nepočúvaš, alebo ostaneme pri tomto, to je dôležité“. Teda, keď vieš, o aké bloky ide, môžeš každý z nich oslovit' a bude to efektívnejšie, ako keby si len rozhodil rukami a povedal: „Ty si nemožný. S tebou sa nedá rozprávať.“

**NEIL SATTIN:** Áno.

**STEPHEN KARPMAN:** Čo by tiež mohlo pomôcť.

**NEIL SATTIN:** Áno, nuž, pomohlo by to iným spôsobom, myslím, že by to ostalo tak, ako to je. Som zvedavý. Veľmi krátko si spomenul, myslím, že to voláš, že sa to volá ego stavy, kritický rodič, starostlivý rodič, dospelý, slobodné dieťa, prispôsobivé dieťa, myslím, že si to pamätám dobre. A každý z nich nám dáva určitú flexibilitu a spôsob, ako interagovať s druhými ľuďmi, a možno aj to, ako sa zasekneme v jednom alebo druhom móde. Môžeme o tom trochu hovoriť a potom by som rád prešiel k tvojej mape intimity a ako ľudia môžu premýšľať o úrovni intimity, škále intimity medzi nimi a druhým človekom.

**STEPHEN KARPMAN:** OK. Takže ego stavy to bol Berneov spôsob, ako externalizovať Freudovo super ego, ego a id, čo sú tri faktory vnútornej mysle: človek má super ego, ktoré je kritické voči sebe alebo má ego, ktoré sa zaoberá so svetom, alebo má id, čo sú mocné sily. Na tom sa zakladala Freudovská dynamika. No a Eric Berne to preniesol do reálneho sveta a povedal, že vonku sú ľudia, ktorých vnímate ako svojho rodiča, ako svojho dospelého, alebo ako dieťa, a to





je spôsob, ako sa pozeráte na ľudí. To bol začiatkový bod. Teraz sa každý ego stav delí a môžu byť pozitívne alebo negatívne. Rodič sa napríklad delí na matróny a na patrónov, myslím, to je otec a matka, vieš, rozličné systémy vo svete. Takže kritický rodič by bol, by bol autoritatívny, udržiava pravidlá spoločnosti a korektnosti a etiky. Ale negatívny kritický rodič by bol ten, čo len dominuje nad ľuďmi. Teda všetky ego stavy majú pozitívnu a negatívnu stránku. Pružný človek je ten, čo ostáva pružne v kontakte so všetkými ego stavmi. Lahko sa medzi nimi pohybuje. A jedna z tucta kníh Erica Bernea, pol tucta kníh, sa volá Pohyblivé ja (Moving Self). Niekedy. V rozhovore s niekým. Ak potrebuješ ísť do... OK, kritického rodiča, povieš: „Počkaj chvíľku, porušuješ naše pravidlá.“ Alebo potrebuješ ísť do rebelujúceho dieťaťa, tak môžeš povedať: „Och, poďme, zabavme sa. Toto je nuda.“ Musíš teda vedieť prechádzať z jedného do druhého. Keď sa napríklad potrebuješ dostať do dospelého, povieš: „Počkaj chvíľku. Nie som istý, čo sa tu deje. Pozrime sa na to, o čo ide. A pozrime sa, kam sa dostaneme s tou informáciou.“ Musíš teda vedieť prechádzať cez všetky ego stavy. A to je flexibilný človek. Človek, ktorý sa zavrie, môže sa uzavrieť v kritickom rodičovi, alebo sa uzavrie len v slobodnom dieťati, bude len negatívne slobodné dieťa, ktoré sa bude stále len bláznit' a nemôžeš sa s ním porozprávať. Alebo sa zavrie v negatívnom starostlivom rodičovi, ktorý chce stále zachraňovať obeť, na svete ho zaujímajú iba obeť a všetko, čo robíš, je symptómom niečoho. Môžeš sa teda uzavrieť v jednom z ego stavov. A môžeš sa rozprávať s niekým, kto je tiež zavretý v jednom ego stave a to sa volá vylúčený ego stav. Je toho veľa o ego stavoch, o čom Eric Berne písal vo svojich raných knihách. Je to dobrý spôsob... Ego stavy sú dobrý spôsob, ako identifikovať, s kým sa rozprávaš. Dr. Dusey zaviedol egogram, ktorý na vertikálnom stĺpci ukazuje, koľko kritického rodiča daný človek vykazuje, nakoľko starostlivý je jeho starostlivý rodič, nakoľko sa dospelý prejavuje, alebo prispôsobivé dieťa a máš predstavu, aký ten človek je. Keď sa rozprávame s naozaj drsným človekom, ktorého kritický rodič môže byť prvý na grafe, potom dospelý môže byť druhý a možno slobodné dieťa alebo jeho zranené dieťa je veľmi nízko. Alebo to môže byť rozhovor s veľmi pružným, ľahko manipulovateľným človekom, ktorý je celý v dieťati a buď je hravý, alebo smutný, či zranený a nemá žiadneho rodiča, žiadnu silu, na ktorú sa môžeš spoľahnúť. TA teda veľa hovorí o ego stavoch a ja o tom píšem vo svojej knihe tiež, a ukážem vám, ako možno prepínať medzi jednotlivými ego stavmi, aby ste zvládli situáciu s niekým iným.

**NEIL SATTIN:** Hej, tak ako by to napríklad vyzeralo? Tak, keby som, povedzme, chcel zistiť, kde niekto je a mne sa páči, ako si uviedol tie termíny, že sa pozrieme na niekoho a vidíme, kde je na grafe, má vysoko jednu dimenziu alebo nízku inú. Máš návrh, ako rozpoznať rozličné stavy u iných ľudí?

**STEPHEN KARPMAN:** No, sú dva spôsoby. Súhrn článku o možnostiach je v mojej knihe Život bez hier.

A potom v mojej najnovšej knihe Súborné články a transakčná analýza (Collected Papers and Transactional Analysis) je uvedený celý ten článok, kde sú všetky príklady. To sa líši od egogramu, čo je intuitívny odhad druhého človeka, pri ktorom môžeš povedať, koľko energie ego stavov je v tom druhom človeku, s ktorým jednáš. Je to teda cvičenie intuície, intuitívny odhad, podobne ako s tým tričkom...

**NEIL SATTIN:** OK, poďme, ak môžeme... máme niekoľko posledných minút. Jedna z vecí, ktorú si myslím, že veľmi pekne opisuješ vo svojej knihe, sú spôsoby, ako si konštruujeme intimitu vo vzťahu s druhým človekom, a dva pojmy, ktoré mi tu prichádzajú na um sú kontrakty dôvery, ktoré si vytvárame s inými ľuďmi. A potom intimita. Myslím, že to voláš škála intimity, čo ti pomáha vidieť, kde sa nachádzaš z hľadiska úrovne intimity s druhým človekom. Tak hej, ponorme sa do toho.

**STEPHEN KARPMAN:** OK, ďakujem, že si to pripomenul. Za tie roky som mal veľa rozličných nápadov. Mal som staršiu sestru, ktorá ma učila, aby som mal každý rok jeden nový nápad alebo nový projekt, ktorý zvládnem. Povedala by, no, jeden rok zvládneš kolký, druhý rok zvládneš nejaké remeslo. Tak som si osvojil ten prístup, každý rok niečo, a chcel som vytvoriť novú teóriu. Obe sú to teda nové teórie. Päť kontraktov dôvery pre páry je... Mohla by to byť jedna z najpopulárnejších myšlienok, ktoré som vymyslel. A ide o to, že nakreslíš dve sady ego stavov oproti sebe a kontrakt dôvery medzi OK kritickým rodičom a OK kritickým rodičom toho druhého, s tým druhým človekom je kontrakt o tom, že nenastane kolaps. Súhlasil si s uzavretím dohôd, takže neprestaneš spolupracovať. Tak ako sa neprestaneš odrazu starať o hygienu, neporušíš odrazu všetky pravidlá, nespraviš... Takže dohody, že nenastane kolaps, sú dohody medzi dvoma pozitívnymi kritickými rodičmi, medzi dvoma starostlivými rodičmi.

**NEIL SATTIN:** Správne. To je, ako že sa nebudeš vyhrázať rozchodom druhému človekovi alebo...

**STEPHEN KARPMAN:** A aj medzi dvoma starostlivými rodičmi, pár sa napríklad dohodne na dohode o ochrane, že sa budú navzájom chrániť pred priveľkým stresom. Medzi dospelými je kontrakt otvorenosti. Povedz to, hovor o tom, zakonči to, v dobrom načasovaní, niekedy hocikedy. A potom medzi slobodným dieťaťom. To je kontrakt radosti, ktorú naozaj chcete dávať druhému človeku, veľa radosti a čokoľvek môžete dať tomu druhému v jeho živote a aj navzájom. A medzi prispôsobivým dieťaťom je kontrakt o pružnosti, o ktorej súhlasíte, že ju budete do toho vkladat'. Nemusíte vyhrať 51% zo všetkých hádok. A tak to je ideál, podľa ktorého ľudia žijú. Každý človek musí žiť podľa seba a dohliadať aj na to, či sa to udržiava v tom druhom, ale všetko sa môže veľmi rýchlo rozsypať. Mám jeden príklad alkoholika, ktorý šiel do reštaurácie a opil sa a vykrikoval tam. Hneď porušil kontrakt, že nenastane kolaps. Porušil ho a urobil scénu. Porušil aj kontrakt o ochrane, starostlivosti, dohodu, že sa bude o seba starať. Všetci



boli v rozpakoch, dieťa všetkých sa dostalo do rozpakov a tak sa to rozbito, porušil sa aj kontrakt otvorenosti, pretože sa s ním nedalo rozprávať, bol v stave, keď nemohol rozmýšľať. A potom slobodné dieťa, kontrakt radosti, na tej večeri v reštaurácii nebolo nič radostné, keď tam urobil takú scénu, že ešte aj Jack Nicholson by bol rád, keby ju mal v niektorom zo svojich filmov. A potom nebola tam ani dohoda o pružnosti, ktorú uzatvára prispôsobivé dieťa. Tam niet žiadnej pružnosti. Neposlúchol by ľudí, ktorí by mu hovorili, aby prestal alebo niečo také. Takže všetky kontrakty možno porušiť. A keď sa rúca manželský vzťah alebo dlhodobý vzťah, niekedy sa kontrakty porušujú jeden za druhým. Ako prvý sa možno poruší kontrakt o radosti. Tolko sa rozprávajú o problémoch a ťahajú jeden druhého dolu. Alebo sa poruší kontrakt, že nedôjde ku kolapsu. Vyjdú si von, nájdu si inde partnera a tak sa ruší jeden kontrakt za druhým, kontrakty možno budovať, ale aj rušiť. A potom si spominal aj tú škálu intimity?

NEIL SATTIN: Hej.

STEPHEN KARPMAN: OK, urobil som katalóg tém, o ktorých sa ľudia rozprávajú. Nikdy som nikoho nevidel, kto by to urobil. Idem k intimitate po piatich úrovniach 20%, 40%, 60% až k 100%. A toto sú skutočné témy, o ktorých sa ľudia rozprávajú. Niektoré z tém ľudí zblížujú, čo je na pravej strane škály na 100% alebo iné ľudí vzdalujú. Eric Berne raz použil príklad strašného prvého rande. Chlapík sa pozerá okolo seba po miestnosti a povie: „Moja, nie sú dnes steny zvislé?“ To veci veľmi neposunie dopredu. Takže na prvej, najmenej úrovni intimity, na úrovni 20% je ticho. Nepravie sa takmer nič, ale môže to byť pozitívne ticho, prestávka, oddych.

NEIL SATTIN: **Môžete sa v tichu dívať jeden druhému do očí, čo môže byť veľmi intímne.**

STEPHEN KARPMAN: Hej, správne. Ale predmetom rozhovoru nebude žiadna téma, ale ticho. Nevieš na isto, čo sa deje. Tak to nevytvára intimitu, ale možno by mohlo. Ďalšia úroveň bude 40%, čo znamená, že chlapík hovorí o predmetoch a miestach: „Moja, nie sú dnes steny zvislé“ alebo sa ľudia rozprávajú o reštauráciách v meste, strašne sa snažia prísť s niečím, aby reč nestála, až kým rozhovor neuviazne, alebo v tomto móde počut' ostatných stravníkov, vodičov kamiónov, ako sa rozprávajú o rôznych križovatkách a policii... To nevytvára intimitu. To neprivedie ľudí k tomu, čím sú a v čo veria, ale to príde na 60% úrovni. Napríklad rozprávaš o ľuďoch a o myšlienkach alebo o filozofii a otázkach psychológie, rozprávaš o tom, čo si ľudia myslia a v čo veria a oni sa dostanú k sebe a tak vzniká trochu väčšia blízkosť. A na 80% som to rozdelil na J, T, ja alebo ty. Vlastne spovedáš toho druhého človeka, dozvedáš sa veľa o ňom, aký je, aké sú jeho presvedčenia, aké sú jeho koničky, jeho rodina a on rozpráva veľa o sebe. Je to nerovné, ak rozpráva o sebe iba jeden alebo ak jeden spovedá druhého, že ten druhý iba rozpráva o sebe. Ale keď sa dozvieš veľa o tom druhom, tak vás to zblíži, ale ešte to nie je 100%. Na úrovni 100% sme my, roz-

hovor o nás. Čo cítíme jeden k druhému? Čo sa stalo, keď sme sa po prvý krát stretli? Čo budeme spolu robiť? Čo sa deje medzi nami? A rozprávate o tejto rovine my a zdieľate svoje pocity jeden k druhému a je to vzájomné. To všetko sa dá cvičiť na workshopoch alebo v pároch. Môžete cvičiť každý na inej úrovni. Tak máte predstavu o rozhovoroch. Je veľmi užitočné, keď sa ľudia po prvý krát stretnú a rozhovory môžu spieť k mŕtvemu bodu alebo sa vyvíjajú dobre. Mám na mysli, na nejakom večierku to môže ísť veľmi rýchlo, človek... chlapík na prvom rande skočí rovno k „Ja a Ty“ a k „My“ a navrhne jej alebo niekto by mohol navrhnúť... A ona to potom môže vrátiť späť k veciam, ako je napríklad tapeta na stene alebo niečo také. [smiech] Teda to je predstava o tom, ako môžu rozličné témy, o ktorých sa ľudia rozprávajú, ich zblížiť alebo priviesť k sebe... či oddialiť ich od seba ďalej.

NEIL SATTIN: **Hej a ja vidím, že to môže byť poučné, práve tak, ako keď si s iným človekom, ako, och, je v kritickom rodičovi? Je v dospelom? Je v slobodnom dieťati? Lahko sa môžeš dostať k tomu, o čom sa rozprávame a čo vytvára väčšiu blízkosť s týmto človekom, tak by som na to mohol prísť, aká je jeho filozofia a predstavy a záujmy a napokon sa dostať k našim najhlbším presvedčeniam, v čo verí on, v čo verím ja a to nám vlastne pomôže zblížiť sa v situácii, v ktorej sa cítíš trochu vzdialený od niekoho, buď od niekoho, s kým si bol dlho alebo od niekoho, koho si práve stretol.**

STEPHEN KARPMAN: Správne. Hej a mimochodom, nič z toho by sa nemalo diať manipulatívne, alebo že: „OK, teraz idem na úroveň 20%, teraz idem na 60%.“ Ľudia si vlastne sami určujú, čo je to dobrý rozhovor. Samozrejme, obchodník sa to môže naučiť okamžite a prejsť rovno na 100% a presvedčiť ťa, že nový vysávač je presne to, čo potrebuješ... Ale všetky tieto veci, vieš, možnosti, ako meniť ego stavy alebo rozličné úrovne komunikácie, všetky tieto veci sú veci, ktoré sa naučíš, sa napokon stanú tvojou súčasťou. Lebo sú ľudia, čo automaticky poznajú všetky tieto veci, takže je dobre chodiť do školy a učiť sa sociálne zručnosti. A ak to potrebuješ, ideš do terapie alebo čítaš knihu o vzťahoch, napríklad aj moju knihu Život bez hier.

NEIL SATTIN: **Hej, tak ti chceme povedať, keď to počúvam, že hoci sme v tomto rozhovore prebrali tak veľa, nie je to ani polovica toho, čo [smiech] je v tejto knihe. A to... skutočne ma prekvapila skoro každá strana, keď som ju čítal nachádzal som ďalší a ďalší cenný zdroj, alebo som bol prekvapený - fiha, tu je ďalší spôsob, ako sa dá o tom premýšľať a vytiahnuť akúsi podstatu toho, čo sa deje v každej... v konkrétnej situácii a tak sa dostať k niečomu významnému. Teda znovu, Stephen Karpman vytvoril dramatický trojuholník. A napísal knihu Život bez hier, kde sa píše o dramatickom trojuholníku, trojuholníku súcitu a potom o nástrojoch na budovanie intimity a zvládania komunikačných problémov. Lebo to nie je kniha len pre páry, je to**



o tom, ako sa navigovať vo svete a pokiaľ sa len dá, nehrať hry. Takže je to skutočne cenný materiál.

STEPHEN KARPMAN: Mal by som to dať do anotácie na Amazone [smiech].

NEIL SATTIN: Áno, hej. Myslím, že už som to spomínal a zaistíme, aby sme mali linky v poznámkach k tomuto rozhovoru a jeho prepis, ktorý môžete dostať, ak navštívite stránku [neilsattin.com/triangle...](http://neilsattin.com/triangle...) A Stephen, ako sa ľudia môžu dozvedieť viac o tvojej práci okrem toho, že si objednájú tvoju knihu na Amazone, akú webstránku máš?

STEPHEN KARPMAN: OK. Napísal som asi 30 článkov, ktoré idú do väčších podrobností o myšlienkach čo som zhrnul v knihe Život bez hier. Nedávno som s tým prišiel. Volá sa to Súborné články v transakčnej analýze, asi 280 strán. Predávam to cez webstránku, stačí, keď napíšete moje meno do Google a pôjdete na moju stránku. A bude to aj na Amazone. Ale naozaj som rád, že si ma pozval, Neil a porozprával sa so mnou o niektorých myšlienkach, a bol by som rád, keby ľudia mali Život bez hier, na tom pracujem, a skutočne som ti vďačný za čas, ktorý si tomu venoval a čas, ktorý sme strávili spoločnou prácou na tomto rozhovore, takže ti chcem veľmi pekne poďakovať a poďakovať aj poslucháčom.

NEIL SATTIN: Hej, potešenie je na mojej strane. Bolo to úžasné rozprávať sa s tebou a to je materiál, na ktorom pracuješ už desiatky rokov. Báječné, že si toho toľko dokázal vložiť do svojej knihy, a že sme sa dnes stretli a porozprávali, aby sa to dostalo k ľuďom, čo chcú vedieť viac o tvojej práci. Mám ešte jednu rýchlu poslednú otázku na teba, ak to bude OK?

STEPHEN KARPMAN: Ja som OK.

NEIL SATTIN: OK. Hej. Teda, keď sme hovorili o kontrakte dôvery, chcel by som vedieť, keby sme napríklad nedokázali mať kontrakt o radosti, ktorý som nechal úplne padnúť alebo keď cítim, že môj partner nepreberá zodpovednosť za niektorý z tých kontraktov. Čo by si navrhol ako prvý krok pre ľudí, čo chcú mať rozhovor o „my“, čo by im pomohlo napraviť narušené dohody?

STEPHEN KARPMAN: Nuž, všeobecne by to bola zase komunikácia, zase, a stanovenie problému a aké sú vaše pocity, a či je v tom nejaký problém alebo situácia, v ktorej by ste mohli urobiť trojuholník súcitu, a aká je tvoja motivácia v tej situácii a jej motivácia. Takže primárne ide o identifikovanie problému a prácu na tom, čo môžeš urobiť a čo nie. Ale primárne, mal by si aplikovať na seba päť kontraktov dôvery... A kontrakt radosti, ktorý vo svojom srdci vlastne nechceš dodržať, že chceš, aby ten druhý bol šťastný. A flexibilita, môžeš urobiť kontrakt o flexibilitate, to by bolo dobre. Ale niektoré veci nemôžeš urobiť a nemožno to očakávať od seba, a niektoré veci môžeš urobiť, ktoré si možno urobil. Ale môžeš sa viac dostať do kontaktu so svojím slobodným dieťaťom, so svojou hravou stránkou, sebou. Alebo ak má ten druhý človek problém dostať sa do svojho slobodného

dieťaťa a svojej hravosti, môžeš ho oceniť, pohladiť (stroke) a keď sa dostane do slobodného dieťaťa, povedať mu, ako sa ti to páči. Nemám konkrétnu situáciu, o ktorej by som hovoril. Pre ľudí je to dost' všeobecné a na každom z piatich kontraktov dôvery je niečo, o čom sa dá hovoriť, hovoriť so všetkými pravidlami komunikovania a... Vieš, spomenul som slučku počúvania. A existuje aj ľadovec informácií, tiež som ho spomínal. Sú štyri úrovne, ako môžeš dostať svoj názor k tomu druhému, dostať svoj... Možno je už neskoro, aby sme to prebrali podrobnejšie, ale...

NEIL SATTIN: Nie, poďme na to.

STEPHEN KARPMAN: Jeden je... Jeden spôsob, ako povedať svoj názor: zvyčajne chceš povedať všetky informácie, ktoré potvrdzujú tvoj názor, a chceš mať možnosť povedať tie informácie prv, než ten človek utne konverzáciu. A potom nasledujúci... Je... na pomyselnom ľadovci, je dôvod. Chceš predniesť prečo je dôležitá tvoja myšlienka, prečo je dôležité vypočuť si ju. Ako napríklad, ak hovoríš na pracovnej porade, chceš predniesť dôvod toho, prečo treba tvoju myšlienku v podniku prijať, alebo ak sa rozprávaš s niekým, prečo je dôležité, aby si tento rozhovor vypočul. A potom posledné Ja na ľadovci... Ja celkom na spodku, čo je vlastne traumatický trojuholník na spodku ľadovca, je úmysel. Chceš sa uistiť, že vedia... že ľudia vedia, že tvoj úmysel nie je prenasledovať ich alebo zachraňovať obeť, ale podeliť sa o informácie, posunúť vzťah na piatich kontraktov dôvery.

NEIL SATTIN: A vlastne si mi pripomenul, aby sme stručne zopakovali otázku, ktorej sme sa dotkli na samom začiatku, na čo som zvedavý podľa tvojich skúseností, ako vieš, že je niekto akosi zaseknutý v hre? A skúsiš všetky tie veci a... Je nejaký bod, kedy podľa teba môže niekto povedať, že napríklad: „Dobre, myslím, že som dal, čo som mohol dať a je čas sa posunúť...“ Vieš, „Tento človek je zaseknutý, nech robím, čo robím.“

STEPHEN KARPMAN: Zaseknúť sa chvíľu trvá. Ak si záchranca a si vytrvalý, ostaneš v tom. Ak ťa poháňajú sily, ktoré vravia: „Snaž sa a urob im radost' a buď dokonalejší v tom, ako im urobíš radost',“ tieto hnacie sily ťa dlho držia zaseknutého vo vzťahu. Tak je to... dostať sa do trojuholníka chvíľu trvá, pretože potom sa to komplikuje, lebo sa začnú vynárať všetky tri roly ako motivácia všetkých zúčastnených, a komplikuje sa to, lebo... A potom chvíľu trvá, kým si uvedomíme: „Hej, my sme zaseknutí“. Potom môžeš rozprávať o zaseknutí. Možno z trojuholníka súcitu sa môžete ustáliť na konkrétnom probléme a keď máte vybraný problém a keď ste sa dohodli na konkrétnej veci, potom sa môžete rozprávať o svojich troch motiváciách, prečo sa držíte tohto problému. Ale, hej, definovať problém je obvykle ten bod, kedy sa treba rozhodnúť, či sa môžete posunúť alebo nie.

NEIL SATTIN: Mám to. Hej. Na jednom mieste v tvojej knihe to bolo, myslím, v pracovnej situácii s dvoma ľuďmi, ktorí majú... Nevedia spolu



vychádzať a kde jeden chce jednoducho počúvať a druhý robí vlastne celý trojuholník súcitu pre seba a pre toho druhého nahlas ako pomoc pri budovaní mosta porozumenia medzi nimi.

STEPHEN KARPMAN: No, ak je to pracovná situácia, nemusíš to robiť, že by každý počúval, lebo šéf môže stratiť tvár alebo niečo také, ale pravdepodobne by to bolo v zatvorenej miestnosti, kde sa ľudia bavia. Pozrime sa... Je to v poriadku... No, najprv, dostaneš sa do kontaktu... Kontrakt rozprávať. „Je to v poriadku, že sa o tom porozprávame?“ Tým sa vyneš situácii, kde treba zachraňovať obeť. Ten človek povie: „Áno. Je to v poriadku. Vyhradíme si päť minút na rozhovor.“ Potom povieš: „No, rád by som sa dostal k tomu, čo si myslím, že sa deje a čo si myslím, že sa deje s tebou, a potom ma môžeš opraviť alebo mi povedať, čo sa deje s tebou.“ A potom porozprávaš o strašne veľa pocitoch. Môžeš povedať o svojom prenasledovateľovi, záchrancovi a obeť, a čo si myslíš, čo je jeho. To tam pasuje. A potom on povie o svojom prenasledovateľovi, záchrancovi a obeť,

ti, o tom, čo si myslíš, že je jeho motivácia. A tak potom... On má svoje tri a potom sú tri o tebe. Takže je tam vlastne 12 pocitov, o ktorých sa dá hovoriť. Mám na mysli, že to môže byť veľká úľava,, keď sa urobí cvičenie so súcíciacim trojuholníkom, ale najprv musíš uzavrieť kontrakt, dohodu, že: „Podme na to“ a koľko času si na to vyhradíme, a možno aj dohodu o tom, čo urobíme, ak pôjde komunikácia zle.

NEIL SATTIN: Hej, to mi dáva zmysel. Nuž, Stephen Karpman, opäť, ďakujem ti veľmi pekne za to, že si dnes bol u nás. A toľko cenných informácií si povedal, a teší ma, keď vidím, čo všetko sa odvíja pred našimi poslucháčmi, ktorí nás počúvajú a sledujú. Takže ďakujem veľmi pekne za to, že si nám rozšíril obzor o tom, ako aplikovať dramatický trojuholník, súcíciaci trojuholník a všetky tie úžasné spôsoby budovania dôvery a intimity.

STEPHEN KARPMAN: Výborne. Ďakujem, ti, Neil a všetkým poslucháčom za to, že nás počúvali.

NEIL SATTIN: Úžasné. Ďakujem.

## Inšpirácia pre prax

### Poučenie z úspechu

Cvičenie je inšpirované prácou Signe Vesso, Erika de Haana a metódou rozhovoru 'Appreciative Inquiry'. Vychádza z predpokladu, že ak sa skupina a pracovník zamerajú na energiu, silu a možnosti namiesto nemožnosti alebo problémov, rýchlejšie dosiahnu perspektívu možností.

#### Cieľ

Účelom tohto cvičenia je pomôcť študentom super-vízie poučiť sa z úspechu. Rozvíja kompetencie: sebauvedomovanie, sebareflexia, pozorné počúvanie, efektívne kladenie otázok, vnímanie reality, reflexia, mapovanie zdrojov: poznatky, kompetencie, skúsenosti. Zameriava sa na prácu s úspechom a pozitívnymi zážitkami, hľadanie a nachádzanie nových príležitostí a riešení. Využíva zapojenie členov skupiny do prípadovej štúdie.

#### Potrebný materiál, čas a počet ľudí:

Papier a perá na poznámky, flip chart, 60-90 minút, veľkosť skupiny: 5-10 ľudí. Ako prípravu si nakreslite vopred schému na tabuľu.

#### Inštrukcie a opis krokov

##### Krok 1

Úvod do úspešných skúseností (15 minút). Jeden účastník povie detaily o svojom úspechu, t. j. momente, kedy mu práca išla naozaj dobre, zážitku, kedy urobil veľký krok v krátkom čase alebo kedy si uve-

domil, že sa posunul. Ostatní účastníci pozorne počúvajú a zapisujú si faktory, ktoré podľa nich prispeli k úspechu.

##### Krok 2

Inventúra faktorov úspechu a kontextu (20 minút). Na tabuľu napíšte do dvoch stĺpcov:

- Ľavý stĺpec: iniciatívy, kvality, silné stránky a činy človeka, ktorý dosiahol úspech;
- Pravý stĺpec: faktory kontextu a podpory od ostatných ľudí, ktorí prispeli k úspechu. Človek, ktorý pracuje so svojou úspešnou skúsenosťou, spolu so skupinou porozmýšľa, opraví a doplní nové veci.

##### Krok 3

Prehľadovanie (15 minút). Kolo otázok a pozorného počúvania. Skúste objaviť 'poznatky' z nových informácií, ktoré ste získali pri tejto inventúre. Na tabuľu zapíšte nové, hlbšie faktory úspechu.

##### Krok 4

Vyhodnotenie (10 minút). Účastníci sa porozprávajú o tom, čo sa z tohto naučili.

##### Otázky na reflexiu

- Čo ste sa z tohto naučili?
- Ako táto metóda ovplyvnila učebný proces?
- Ako môžete použiť túto metódu pri supervízii?



## Hry a aktivity

### Empatický dialóg

Prečítajte si tento rozhovor v detoxikačnom stre-disku a potom v ňom pokračujte. Predstavte si, že žena ostane prítomná vo svojej empatii aj počas život ohrozujúceho momentu.

- A. MUŽ: *Dajte mi izbu.*  
 B. ŽENA: *Všetky izby sú už plné.*  
 C. MUŽ (drží jej nôž na krku): *Ty bosorka, neklam mi! Musíš mať izbu!*  
 D. ŽENA: *Zdá sa, že ste naozaj nahnevaný a chcete dostať izbu.*  
 E. MUŽ: *Možno som závislý, ale zaslúžim si rešpekt, preboha! Už som unavený z toho, že ma nikto nerešpektuje. Rodičia ma nerešpektujú. Ja si vydobýjem rešpekt!*  
 F. ŽENA: *Už máte toho dost', že vás nikto nerešpektuje?*

G. MUŽ: \_\_\_\_\_

H. ŽENA: \_\_\_\_\_

I. MUŽ: \_\_\_\_\_

J. ŽENA: \_\_\_\_\_

Dokončite dialóg podľa seba. Zapište si odpovede.

#### Vzorové odpovede

- MUŽ: *Áno, mám! Mám toho dost! Som z toho chorý a unavený. Už to viac nebudem znášať!*
- ŽENA: *Zdá sa, že ste naozaj rozhodnutý ochrániť sa a získať rešpekt, ktorý potrebujete.*
- MUŽ: *Hej, hej, tak je. Nikto nevie, aké to je... Nútia ma, aby som o všetko prosil - o jedlo, o miesto...*
- ŽENA: *Cítite sa frustrovaný a chceli by ste viac porozumenia, aké je to bolestivé byť vo vašej situácii.*

Prezrite si tieto odpovede, porovnajte ich so svojimi, nakoľko sa podobajú a v čom sa líšia. Čo si všimáte na tých rozdieloch? Ako by ste mohli upraviť svoje odpovede potom, čo ste si pozreli tieto?

### Vyjadrovanie empatie

Precvičte si vyjadrovanie empatie voči niekomu, kto vyslovuje nasledujúce výroky. Používajte formát „Cítiš x ..., pretože potrebuješ y...?“

- „Ľudia, ktorým varím, sú fakt vyberaví.“
- „Bud' ticho!“
- „Nehovoril by si tak, keby si miloval svoju vlasť.“
- „Moji rodičia mi aj tak nikdy nepovedia pravdu.“
- „Nemôžem vystáť, ako mi vždy protirečíš.“

Vyskúšajte si to aj sami. Odpovede si zapište.

#### Vzorové odpovede

- „Cítite sa znechutená, pretože potrebujete ocenenie?“
- „Ste nahnevaný, pretože potrebujete rešpekt?“
- „Ste podráždená, pretože potrebujete dôveru, že krajina má podporu?“ (Alebo: „Cítite sa podráždená, pretože si ceníte podporu a komunitu?“)
- „Cítite sa sklúčená, pretože potrebujete úprimnosť a spojenie?“
- „Cítite sa frustrovaný, pretože potrebujete harmóniu?“

### Hranie empatie v scénke

Človek začne hrať scénu a vyberie si jeden z nasledujúcich riadkov. Ostatní v kruhu empatizujú a človek pokračuje v rozhovore, kým nie je spokojný s tým, ako bol vypočutý. Pamätajte: „Najprv empatia, až potom edukácia.“ Vyhýbajte sa riešeniu problémov a dávaniu rád, kým sa hovoriacemu nedostalo adekvátnej empatie.

- „Neviem, čo mám robiť s ľuďmi, ktorí tvrdohlavo odmietajú počuť, čo im hovorím.“
- „Keď mi niekto nadáva, cítim bolesť, ale potom si uvedomím, že aj oni cítia bolesť, keď mi najprv nadávajú. Čo mám robiť?“
- „Keď sa prichytím, že obviňujem niekoho, kto očividne potrebuje empatiu a ja vidím, že sa mi srdce zatvára, začnem obviňovať seba. To nie je nápomocné, však?“
- „Odkedy som začala používať nenásilnú komunikáciu, ľudia ma využívajú. Moje spolupracovníčky, vedúci, dokonca aj moje deti - všetci ma koman-dujú, lebo vedia, že dosiahnu svoje.“

Skúšajte vyjadrovať empatiu priateľom a rodinným príslušníkom, ktorí vyjadrujú silné potreby alebo pocity. Alebo pri sledovaní televízie či filmu skúšajte vcítiť sa do pocitov a potrieb jednotlivých postáv. Zapište si odpovede.



## Akcie a podujatia

### 13. február 2020 - 4. jún 2021 Práca s rodinou a vzťahová väzba

- 10 modulový tréningový program  
Zámerom programu je prehĺbiť u účastníkov poradenskú zručnosť informovanú teóriou vzťahovej väzby pri práci s rizikovými rodinami, alebo deťmi v rodinách, ktoré zažili komplexnú vývinovú traumu. Vzdelávací program integruje

- Teóriu vzťahovej väzby
- Teóriu komplexnej traumy
- Teóriu práce so systémami a subsystémami
- Poradenské/sprevádzajúce intervencie pre deti
- Poradenské/sprevádzajúce intervencie pre rodičov a rodinný systém

Program je vhodný pre poradenských psychológov, klinických psychológov, sociálnych pracovníkov, liečebných a špeciálnych pedagógov, duchovných a iných pomáhajúcich profesionálov, ktorí si chcú rozšíriť svoje kompetencie o prácu s celou rodinou. Lektormi vzdelávacieho programu sú Zuzka Zimová a Vlado Hambálek.

### 5. marec - 23. jún 2020 Aplikovanie „Motivačných rozhovorov“ v praxi odborných zamestnancov

Vzdelávací program pozostávajúci z troch dvojdných modulov ponúka priestor pre nácvik zručností, čo nám pomáhajú efektívne pracovať s nemotivovanými alebo málo motivovanými klientmi. Je vhodný pre všetkých, ktorí chcú porozumieť práci s motiváciou a nacvičiť si komunikačné zručnosti, ktoré vnútornú motiváciu k zmene podporujú. Na jednotlivých workshopoch sa budeme venovať aplikovaniu „Motivačných rozhovorov“ v praxi odborných zamestnancov pri práci s jednotlivcom a skupinou, pri práci s odporom, nácviku a v supervízii.

Vzdelávaním vás budú sprevádzať lektori Marta Špaleková a Ivan Valkovič. Termíny jednotlivých modulov sú 5.-6.marec, 4.-5.máj a 22.-23. jún 2020.

### 12.-13. marec 2020 Pomáhajúci vzťah, prenos a protiprenos

Dvojdnový workshop „Pomáhajúci vzťah - prenos a protiprenos“ ponúkne priestor pre diskusiu, nácvik zručností a prácu s kontextom v situáciách, keď klient viac či menej chce spolupracovať

s dôrazom na to, čo sa vo vzťahu deje. Workshop je určený pre všetkých, ktorí sa vo svojej práci stretávajú s rozličnými klientmi, ktorí sú viac i menej motivovaní, prípadne klientmi v odpore. Workshop môže byť užitočný pre rôzne pomáhajúce profesie - psychológovia, sociálni pracovníci, manažéri, pedagógovia, vychovávatelia, pracovníci v zdravotníctve apod. Cieľová skupina však nie je obmedzená.

### 16. apríl - 21. október 2020 Ako byť mentor?

- tréningový kurz pozostávajúci zo 4 modulov  
Cieľom tréningového programu „Ako byť mentor“ je integrácia predchádzajúcich pracovných a osobných skúseností s teoretickými koncepciami a kompetenciami mentorovania. Účastníci budú po jeho absolvovaní schopní viesť proces mentorovania takým spôsobom, aby efektívne rozvíjal vedomosti, schopnosti, zručnosti a postoje mentorovaného študenta. Zároveň si účastníci rozšíria svoje poznatky o teórii a rozvinú komunikačné zručnosti a metodiku potrebnú pre profesionálny rast v oblasti mentorovania. To pomôže obohatiť individuálny model praxe účastníka výcviku a bude viesť rozvoju profesionálnej identity mentora. Tréningový program obsahuje okrem interaktívneho vzdelávania aj hodiny supervízie pre frekventantov vzdelávania a príležitosti aplikovať svoje poznatky na množstvo pracovných kontextov.

Kurz je určený pre interných alebo externých koučov, trénerov, lektorov, konzultantov, supervízorov, ktorí si chcú rozšíriť kompetencie o mentorovanie, psychológov, poradcov, manažérov, pracovníkov oddelenia pre ľudské zdroje, ktorí sa stávajú mentormi pre kolegov a koordinujú či riadia rozvoj v organizáciách. Zároveň je vhodný aj pre vedúcich pracovníkov z radov dobrovoľníctva, verejného alebo súkromného sektora. Lektormi vzdelávacieho programu sú Silvia Gallová PCC a Vladimír Hambálek, supervízorka a mentorka koučov a supervízor pre oblasti psychologického poradenstva, koučovania a organizačného rozvoja. Supervízormi programu sú certifikovaní supervízori koučovania/mentorovania.

### 29. - 30. september 2020 Masterclass so Sandrou Wilson Mentoring a supervízia koučovania

Počet prihlásených na všetky vzdelávacie podujatia je obmedzený. O poradí prihlásených rozhodne včasné uhradenie platby.

Coachingplus  
Cabanova 42  
841 02 Bratislava

Vladimír Hambálek Mgr.  
vladimir@coachingplus.org  
Mobil: 0905 323 201

Ivan Valkovič PhDr.  
valkovic@coachingplus.org  
Mobil: 0903 722 874

Viac informácií a prihlášky  
<http://coachingplus.org/kalendar.html>