



news 34

Milí priatelia!

Na úvod chcem poďakovať všetkým vám, ktorí ste sa stali aktívnymi členmi Coachingplus komunity, keď ste sa rozhodli pre náš výcvik, alebo workshop. Vážime si, že si našu prácu vážite natoľko, že prichádzate a vraciate sa na naše workshopy, tréningy, výcviky. Je to tak, že máme viac nápadov a tvorivých síl ako kapacity realizovať ich, ale... raz hádam príde ten čas, že si budeme vedieť povedať, teraz sme už povedali, ponúkli, naučili, či urobili všetko a uspokojení si dáme miešaný drink. Zatiaľ to tak nie je, a tak vás pozývame na všetky naše podujatia, ktoré sa k nám v jeseni 2012 blížia. Špecificky vás chcem pozvať na **Metodický deň Koncentratívnej pohybovej terapie (KPT)**, čo je síce podujatie mimo Coachingplus, ale nie mimo nášho záujmu. Téma je individuálna KPT, čo je veľmi zaujímavá téma, pretože nie každý psychoterapeutický smer využíva v psychoanalytickom settingu s pacientom lopty, laná, tyče, deky a dreviny☺ Budem rád (Vlado), keď prídete. Prezentovať prezentácie a viesť workshopy prídu aj Rakúšania a ďalší, najmä KPT, Slováci. Viac info dostanete na strbakova@art-studio.sk. Ja sa spolu s Martinom Buberom zastavím tiež. No a čo sme pre vás pripravili do našich septembrových news? Klasiku, tému tém – čo robiť, keď sa klientovi nechce, alebo nevie, či nemôže, ďalej rozhovor o intersubjektívnom prístupe v psychoanalýze, ale aj tradičné rubriky o knihách, hrách a postrehoch z praxe. Ešte raz, ďakujeme za priazeň a tešíme sa na prípadné stretnutia.

Nenásilie a motivácia, alebo... Ako s ľuďmi pracovať, keď zmeny nechcú, alebo o nich neuvažujú?

V práci so závislosťami existuje mýtus, že viac je vždy lepšie ako menej. Viac vzdelania, intenzívnejšia liečba, viac konfrontácií nutne navodí viac zmien. Nikde to neplatí menej, než u ľudí v štádiu prekontemplácie. Väčšia intenzita obvykle prinesie menej výsledkov v tejto skupine ľudí. Takže je obzvlášť dôležité využívať radšej opatrnejšie motivačné stratégie, než zavádzať intenzívne programy, ktoré budú ignorovať tí, čo nemajú záujem o zmenu problémového správania. Nemôžeme zmeniť človeka v štádiu prekontemplácie, ale môžeme mu pomôcť, aby sa motivoval a posunul do štádia kontemplácie.

DiClemente, 1991

Áno, opäť idem písať o „našej“ téme, ktorou je motivácia k zmene. Inšpiráciou pri písaní je mi transteoretický model zmeny a motivačné rozhovory, čiže stratégie, o ktoré sa hodne opiera naše (Coachingplus) vzdelávanie. Transteoretický model používa divný jazyk štádií – jedno z nich sa volá prekontemplácia, čiže po slovensky pred-uvažovanie. Spolu s autormi knihy, ktorú práve čítam a o ktorej kapitolky sa opiera môj text, si myslím, že pracovať (možno lepšie slovo je byť) sa dá a oddá aj s ľuďmi, ktorí nechcú. Iste, ide aj o etický problém – prečo by sme mali motivovať k zmene ľudí, ktorí zmenu nechcú – veď to je istým spôsobom násilie. Tento etický problém osobnej, či inštitucionálnej legitimacy byť tým, kto motivuje, však teraz riešiť nejdeme. Možno inokedy, pretože je dôležitý. Každý z nás si musí dať odpovede na to, prečo pracuje s klientmi, pacientmi, manželmi, deťmi..., ktorí o pomoc, poradenstvo, terapiu, koučovanie, vzdelávanie... nežiadali. Takže, cieľom článku je pozrieť sa na motivačné stratégie, ktoré vieme ako pomáhajúci (aj keď toto slovo tu vôbec nemusí sedieť) využiť pri práci s ľuďmi, ktorí sú v štádiu prekontemplácie – a teda o zmene neuvažujú, alebo ju odmietajú.

Prečo teda s nami, v našej organizácii, v našej pracovni sedia? Odpoveďou je najčastejšie kontext a predchádzajúce životné udalosti. Skôr než ľudia sami vstúpia do liečby – poradenstva, koučovania etc. – mohla ich stretnúť kríza, alebo niekoľko incidentov, ktoré mohli viesť k záveru, že súčasný stav, alebo to, čo sa aspoň občas v ich živote deje, je problém – možno nie pre klienta, možno pre niekoho iného (manažéra, rodinu, spoločnosť). Ak niekto z rodiny alebo nejaká významná osoba v ich živote hovorí o niečom, čoho sú súčasťou ako o probléme, klient môže reagovať prekvapením, nepriateľstvom, popretím, neuverením alebo príležitostne aj súhlasom. Reakcia klienta na naliehanie okolia závisí sčasti od toho, ako sám vníma okolnosti, ako aj spôsobu, akým sú mu podávané fakty. No, čo, ako vy reagujete na tlak? Protitlakom? Pasivitou? Únikom?

Tak nejakou reagujú aj naši klienti. Nielen konzumenti drog reagujú na otvorené presviedčanie nejakou formou odporu. Ľudia, ktorí k nám prichádzajú, však už majú za sebou čo-to, nejakú históriu, a teraz myslím na už spomínané incidenty, čiže históriu problému. Ich správanie, alebo ich reakcie na správanie iných, to všetko viedlo k tomu, že oni, alebo ich blízki majú problém. Stratégia, s ktorou začnete viesť pomáhajúci dialóg, by sa mala riadiť porozumením klientovej motivácie a pripravenosti.

V úvodných stretnutiach je dôležité

- Navodiť kontakt a dôveru
- Skúmať udalosti, ktoré predchádzali vstupu do liečby/poradenstva/koučovania
- Oceniť klienta za to, že sa rozhodol byť pre túto chvíľu s vami

Navodenie kontaktu a dôvery

Prv než nastolíme tému zmeny ľuďom, ktorí o nej ešte nerozmýšľajú, nadviažme s nimi kontakt a navoďme atmosféru dôvery. Ľahko sa to povie, že? Ako vytvoriť bezpečné a podporné prostredie, v ktorom sa klient bude cítiť príjemne a bude ochotný pustiť sa do autentického rozhovoru, keď s nami ten človek nechcel byť? Jeden zo spôsobov, ako podporiť navodenie kontaktu, je vypýtať si od klienta dovoľenie hovoriť s ním a špecificky potom hovoriť s ním niekedy (nie hneď) aj o zmene. To ukazuje rešpekt voči klientovej autonómii.

Budme transparentní. Keďže používame nenásilný, viac motivačný prístup, jasne popíšeme, čo budeme a čo nebudeme robiť, isto totiž môže dodať aj stručné vysvetlenie, že ste tu nie od toho, aby ste ho presviedčali o tom, čo má robiť, ako a kedy sa má zmeniť. No od čoho tam potom ste? Malá odbočka s úlohou – vysvetlite svojmu trojročnému dieťaťu, čo robíte vo svojej práci s klientmi tromi vetami tak, aby to pochopilo. „Som tu preto, aby... a pracujem tak, že... hovorme s klientmi o tom, že budeme nechávať na nich, aby rozprávali – o tom, ako oni vidia situáciu, o tom, čo sa s nimi deje. Nekecajme však o spôsobe práce veľa, pretože to, čo robíme je jasné najmä vtedy, keď to robíme. Transparentnosť a zrozumiteľnosť sú kľúč k istote na čom, ako klient, som.

Ďalšou témou sú očakávania, alebo dôvody prečo klient prišiel. Aj my nejaké očakávania máme, aj my vieme niečo o dôvodoch stretnutia s klientom. Dialóg znamená, že počúvame klientove dôvody, jeho príbeh a názor na jeho životnú situáciu a okolnosti, za ktorých sa stretáme, no hovoríme aj o tom, čo vieme o príčinách jeho príchodu my. Ak klient viditeľne váha alebo sa bráni rozprávať o tom, prečo je u nás, jednou z možností je

otvoriť témy, ktoré ho zaujímajú a potom ich prípadne prepojiť s témami, ktoré sa týkajú problémov. Mnohí majstri rôznych smerov (Insoo Kim Bergová, Satirová, Fritz Perls...) tvrdia, začnite človekom, tým, kým je, až potom sa venujte „problémom“. Ešte taká kacírka otázka - zaujíma nás vôbec náš klient, kto je – alebo nás zaujíma iba problém, či jeho riešenie? Tému rozhovoru nám môže poskytnúť aj ten, kto klienta poslal a nesedí v pracovni s vami (prostredníctvom vzťahových, či cirkulárnych otázok), alebo ju možno zistiť pomocou situačných otázok, ktoré vychádzajú z príbehu klienta. V úvodnom rozhovore sa snažme pochopiť kontext, v ktorom sa problém vyskytuje a následne pripravenosť klienta na zmenu.

Skúmanie udalostí, ktoré predchádzali vstupu do liečby

Emocionálny stav, v akom klient prichádza na stretnutia, je dôležitou súčasťou *gestaltu* či poľa, v ktorom sa poradenstvo začína. Klienti poslaní do liečby budú vykazovať širokú škálu emócií súvisiacich so skúsenosťami, ktoré ich priviedli do poradne – obvinenie, konfrontácia s manželkou alebo zamestnávateľom, zdravotná kríza. Ľudia k nám prichádzajú sklamaní, nahnevaní, stiahnutí do seba, zahanbení, vyľakaní – často prežívajú viaceré pocity súčasne. Siné emócie môžu zablockovať proces zmeny, ak ich neuznáme a nepotvrdíme pomocou reflexívneho počúvania. Situácia, ktorá človeka priviedla do liečby, môže zväčšiť *alebo* zmenšiť obranný postoj voči zmene.

Pre náš prvý rozhovor je dôležité, aby sa zakladal na klientových nedávnych zážitkoch a aby sme využili túto príležitosť na zvýšenie jeho motivácie. Napríklad zamestnanec si možno bude chcieť udržať prácu; dieťa nechce mať konflikty s učiteľmi a rodičmi; tehotná žena chce zdravé dieťa; zanedbávajúca matka pravdepodobne chce späť svoje deti a nešťastný manžel potrebuje špecifické poradenstvo, aby presvedčil svoju manželku, aby tiež prišla do poradne. Klienti vo fáze prekontemplácie často obviňujú toho, kto ich poslal alebo niekoho iného za to, že ich násilím prinútil prísť k vám. Z toho podľa nich vyplýva, že tento človek alebo inštitúcia nevidí situáciu správne. Aby sme našli spôsob, ako motivovať takéhoto klienta, zaoberáme sa tým, čo klient vidí a považuje za pravdu. Napríklad, ak klientova manželka trvala na tom, aby klient prišiel a klient popiera akýkoľvek problém, môžeme sa spýtať: „Čo jej tak asi vadí?“ alebo: „Čo myslíte, prečo je presvedčená, že je tu problém v súvislosti s vašimi neskorými príchodmi?“ Ak manželkino vnímanie nie je v súlade s manželovým, môžete navrhnúť, aby manželka prišla do poradne, aby bolo možné lepšie pochopiť tieto rozdiely. Podobne môžeme prebrať a potvrdiť názor odosielajúcej organizácie alebo lekárskeho posudok, ak nejaký poslal, aby sme mohli ponúknuť iný pohľad pre klienta neohrozujúcim spôsobom. Ak si klient myslí, že problémom je probačný úradník, môžeme sa spýtať: „Prečo si myslíte, že váš probačný úradník je presvedčený, že máte problém?“ To umožní klientovi vyjadriť

problém z perspektívy odosielajúcej strany. Poskytne nám to aj príležitosť na to, aby sme povzbudili klienta k tomu, aby sa zaoberal uhlom pohľadu, ktorý má druhá strana. Nuž, techniku už poznáte, alebo sa ju môžete učiť aj u nás - otvorené otázky, reflexívne počúvanie, validizácia, sumarizácia a podpora sebamotivačných výrokov.

Ocenenie klienta za to, že je s nami

Klienti, ktorí k nám boli odoslaní, si možno myslia, že nemajú nad procesom toho, čo sa deje, kontrolu. Niektorí očakávajú, že ich budeme posudzovať, kritizovať alebo obviňovať; niektorí očakávajú, že ich vyliečime, niečo naučíme, alebo ich o niečom presvedčíme. Ďalší dúfajú, že poradenstvo dokáže vyriešiť všetky ich problémy bez veľkej námahy. Nech už sú ich očakávania akékoľvek, podporme ich odvalu a nádej, že prišli a oceňme to, čo si na nich a ich situácii vážime. Možno dokážeme oceniť to, „...že ste vynaložili tú námahu a prišli sem.“ Možno to, „...že prišli do poradne, ukazuje, že majú záujem o túto tému a zmenu vo svojom živote“. Možno môžeme uznať klientkino rozhodnutie a schopnosť byť zodpovedná, keďže prišla a neriskovala stratu detí, pričom jej „...asi veľmi záleží na deťoch a rodine.“ Také potvrdzujúce výroky jemne naznačujú klientom, že sú schopní sa rozhodnúť a rozhodovať aj v budúcnosti. Úprimné ocenenie vedie k tomu, že sa zvyšuje presvedčenie klientov, že veci v ich živote sa môžu meniť. Pozor však na falošné triky a kecy – ak niečo necítíme, iba to rozprávame, klient to cíti, vie, je to poznať. Ozaj veríte tomu, že klient je silný, keď prejavuje odpor, alebo odvážny, keď rozpráva s vami, alebo mu záleží na matke, keďže sa rozhodol prísť... ste o tom presvedčení. To, čo si o klientovi myslíme, je v pracovni s nami, či chcete, alebo nie.

Ešte jedna výstraha. Prídavné mená vo forme ocenenia používajme vždy iba s odkazom na konkrétne správanie, alebo zámer, inak sa minú účinkom a budú znieť prázdne. Myslím si, že veriť sa dá iba tomu, čo predpokladáme, alebo sme zažili.

Dohodnime si smer a povedzme svoj názor

Okrem reflexívneho počúvania, validizovania a dopytovania je občas vhodné, niektorým klientom, poskytnúť informácie, zrozumiteľným spôsobom, na základe našich skúseností, či obáv, ktoré o klienta máme. Prv než niečo navrhne, alebo povieme, spýtajme sa ho, či chce počuť, čo mu chceme povedať. Napríklad: „Rada by som vám povedala, čo vo vašej situácii spolu môžeme robiť. Bude to v poriadku?“ Kedykoľvek vyjadríme iný názor, než má klient, dajme jasne najavo, že ho tým chceme podporiť – nie autoritatívne alebo konfrontačne. Klient má stále možnosť rozhodnúť sa, či zavrhnú našu radu alebo bude súhlasiť s návrhom, či plánom ako ďalej. V tomto skorom štádiu procesu nie je potrebné, aby sme sa dohodli na cieľoch liečby, koučovania, či poradenstva.

Typy prekontemplácie

Ľudia s rizikovým, alebo deštruktívnym správaním, ktorí ešte neuvažujú o zmene, sa môžu zaradiť do štyroch kategórií. Každá kategória ponúka návod na vhodné stratégie, ktoré klientovi umožnia posunúť sa vpred:

- *Odmietaví prekontemplátori* nemajú dostatok poznatkov o dimenziách problému, či svojho správania, alebo o vplyve, ktorý môže ich správanie na nich samotných, alebo na iných ľuďoch mať. Zmenu tak považujú za nepotrebnú. Často reagujú citlivo a cítia sa obvinení, problém popierajú, či bagatelizujú. Výzvou pre tých, ktorí pomáhajú, je poskytnúť im spätnú väzbu, ktorá motivuje.
- *Rebelujúci prekontemplátori* sa obávajú straty kontroly nad svojím životom a veľa investovali do toho, čo sa momentálne v ich živote deje, aj keď to môže byť deštruktívne. Výzvou je pomôcť im presunúť túto energiu do pozitívnejších volieb namiesto búrenia sa proti tomu, čo vnímajú ako násilie. U tohto typu klienta môže zabrať zdôraznenie osobnej moci.
- *Rezignovaní prekontemplátori* cítia beznádej v súvislosti so zmenou a energiu potrebnú na jej uskutočnenie považujú za príliš veľkú. Sú presvedčení, že na to nemajú. Pravdepodobne sa už niekoľkokrát snažili o zmenu svojho správania a boli zo seba, či z druhých sklamaní. Táto skupina ľudí musí opäť získať nádej a optimizmus, aby si verili, že sa dokážu zmeniť, napriek okoliu. To sa dá niekedy dosiahnuť pomocou skúmania konkrétnych prekážok, ktoré bránia novému začiatku.
- *Racionalizujúci prekontemplátori* majú na všetko odpoveď. Ich rizikové správanie môže byť problém pre iných, ale nie pre nich, pretože osud je na ich strane. Dvojstranná reflexia namiesto rozumných argumentov sa zdá byť najúčinnjšou stratégiou u tohto typu klientov. Potvrďte, čo klient hovorí, ale pridajte akúkoľvek pochybnosť, ktorú predtým vyjadril.

Ďalšie jemné stratégie v štádiu prekontemplácie

Čo ešte môžeme robiť? Nižšie vám ponúkame niekoľko ďalších stratégií:

Využime škálovacie otázky zamerané na pripravenosť a motiváciu k zmene – požiadajme klienta, aby označil na stupnici od 1 do 10 najlepšiu odpoveď na otázku: „Aké dôležité je pre vás zmeniť sa?“ alebo „Na koľko ste presvedčený, že by ste sa vedeli zmeniť, keby ste sa tak rozhodli?“ prípadne „Nakoľko veríte, že zmena (šťastie, radosť, úspech, spokojnosť...) je možná...?“ Prekontemplátori budú na spodnom konci stupnice, obvykle

medzi 0 a 3. Potom sa môžete spýtať: „Čo by vás posunulo z x (nižšie číslo) na y (vyššie číslo)?“

Popis typického dňa je ďalším menej priamym spôsobom, ako odhadnúť stupeň pripravenosti na zmenu a zároveň spôsobom ako povzbudiť klientov, aby rozprávali o svojich ťažkostiach v nepatologickom rámci. V tejto intervencii požiadame klienta, aby opísal, ako vyzerá jeho typický deň. To môže odhaliť, ako klient trávi deň a ako je jeho deň ovplyvnený jeho problémom. Tieto informácie o správaní a pocitoch nám môžu pomôcť pochopiť, čo znamená problém pre klienta a aké ťažké – alebo naopak ľahké – je pre neho riešiť to, čo je zjavné. Témami sa tak môžu stať otázky, čo problém klientovi dovoľuje, k čomu mu jeho správanie slúži, ale aj o čo prichádza. Začnime tým, že povieme klientovi niečo v zmysle: „Venujme teraz niekoľko minút tomu, že si prejdeme váš typický deň alebo vzťahy v ňom... od začiatku do konca. Začnime od začiatku.“ Pomáhajúci, ktorí majú skúsenosti s touto stratégiou, navrhnú vyhnúť sa akejkoľvek zmienke o „probléme“ alebo „obavách“ v inštrukcii. Sledujme klienta sledom udalostí po celý deň a zameriavajme sa pritom na jeho konkrétne správanie, interakcie a pocity. Stále sa pýtajme: „Čo sa deje?“ Tempo otázok starostlivo prispôbujme klientovmu tempu a nekladajme do rozhovoru svoje hypotézy o problémoch alebo o tom, prečo niektoré udalosti nastali. Nechajme klienta používať jeho vlastné slová a žiadajme objasnenie, keď nerozumieme niektorému výrazu, alebo ak niečo chýba. Až v ďalšej časti rozhovoru sa môžeme zamerať na zisky a straty, ktoré klientovi jeho rizikové správanie do života prináša.

Poskytnutie informácií. Ako pomáhajúci profesionáli môžeme poskytnúť informácie, ktorých sme si vedomí, najmä v situáciách, ak o informácie klient prejaví záujem. Áno, v situáciách, ak si s klientom vyjasníme, že chce vedieť niečo, čoho sme si vedomí my. Upozorňujeme ho tým na možné dôsledky jeho správania. Prv než však využijeme túto intervenciu, je užitočné sa ho na dôsledky jeho správania opýtať – Čo si myslíte, k čomu môže viesť to, že dlhodobo nechodíte do školy (máte milenku, beriete drogy, opakovane sa vyhýbate spolupráci s kolegami, nedelegujete svoju prácu...)? Aký dopad to môže mať na váš život? Na život vo vašej rodine (tíme, firme...)? Ak máme niečo, čo by sme ako pomáhajúci dodali, opýtame sa, či môžeme a dodajme to. Aby sme ostali neutrálni, hovorme o tom, čo sa stane takmer každému klientovi pri takom správaní, nehovorme len o klientovi. Povedzme tiež, čo zistili *experti*, nie čo si *my* myslíme, že sa stane. Pri podávaní informácií sa uistíme, ako im klient porozumel a zaujímajme sa „Čo z toho sa deje aj vám?“

Vytvárajme pochybnosti a podporujeme obavy. Hlavnou stratégiou pri presune klientov zo štádia prekontemplácie do štádia kontemplácie je vzbudiť pochybnosti o neškodnosti

rizikového správania a navodiť obavy, že vlastne *nie je všetko v poriadku*. Ak si klienti začnú uvedomovať svoje problémy, lepšie si uvedomujú konflikt a pociťujú väčšiu ambivalenciu. Jeden zo spôsobov, ako podporovať obavy klienta, je skúmať *dobré a menej dobré* aspekty problému. Začnime od klientovho vnímania možných „výhod“ presuňme sa na kontinuu k menej výhodným aspektom. Ak diskusiu obmedzíme na negatívne aspekty správania, klient by sa mohol začať brániť a my by sme mohli obhajovať nechcenú zmenu. Klient okrem toho nemusí byť pripravený vnímať riziká svojho správania. Ak mu ukážeme, že rozumieme dôvodom jeho konania a akceptujeme ich, nastolíme základ pre otvorenejšie uznanie vynárajúcich sa problémov. Klientov môžeme posunúť ku štádiu uvažovania o zmene aj tým, že im ponúkame na úvahu rôzne aspekty, ako rizikové správanie ovplyvnilo ich životné skúsenosti.

Menej jemné stratégie v štádiu prekontemplácie☺

Sú:

- Stretnutie a dialóg s významnými vzťahovými osobami (viac inokedy)
- Presvedčanie a rôzne stratégie argumentácie (u nás teraz nie, ale niekedy niečo snád)
- Stretnutie a dialóg s ľuďmi, ktorí prešli podobnou fázou (nechcem / neviem / nemôžem) a našli cestu, ako sa dá (koncept sociálneho učenia – viac v našich news inokedy)

Záver

Zhrňme si to. Pracovať s klientmi vo fáze prekontemplácie si vyžaduje vnútorný postoj, vyladenie, ktoré hovorí, že s klientmi chceme pracovať, nech sú akíkoľvek a zároveň postoj dôvery v ich zdroje, potenciál a silu. Tento postoj môže priniesť slobodu, ktorá dáva klientom možnosť byť s vami, a to aj s voľbou ostať „stáť“ a nemeniť sa. Dôležitá je potom kľúčová schopnosť netlačiť na klienta, no využívať rôznorodé motivačné stratégie – niektoré sme v texte spomenuli. Pracovať v štádiu prekontemplácie si vyžaduje vnútornú slobodu akceptovať človeka, s ktorým sa stretávame, no zároveň osobnú odvahu nenásilným spôsobom ho pozývať k tomu, aby skúmal dôsledky svojho konania a otvorene s ním hovoril o nádeji a možnostiach, ktoré prípadná zmena môže priniesť. Myslím, že ak vieme, *prečo* chceme s klientmi byť takýmto spôsobom, dá sa naučiť *ako*.

Rozhovor s Lynne Jacobsovou, Ph. D.



Tento rozhovor je o Gestalt prístupe – ktorý je na Slovensku známy a intersubjektívnom prístupe v psychoanalýze – ktorý je v našich končinách, prinajmenšom, neznámy. Aj preto sme ho vybrali. Máme totiž záujem, aby sa na Slovensku otvorila diskusia o súčasnej psychoanalýze, ktorá je veľmi bohatá a na západ od nás aj živá... A tu? Okrem teórie vzťahovej väzby je tu, zdá sa, ticho. V rozhovore sú používané niektoré pojmy, ktoré môžeme čitateľovi sprístupniť napríklad našim stručným slovníčkom kľúčových pojmov. Viac a formálnejšie o pojmoch iste nájdete na internete, alebo vo viedenskej, či londýnskej knižnici.

Intersubjektívna teória – jeden analytik, vycvičený v tradícii self psychológie, študoval filozofiu a zistil, že hermeneutika, či ešte špecifickejšie práce pána Gadamera, mu pomáhajú lepšie porozumieť tomu, čo sa na sedeniach deje medzi ním a pacientom. A tak sa postupne, začala zo selfpsychológie vyvíjať (80 – 90 roky) samostatná vetva klinikov, ktorí sa o intersubjektívnu teóriu začali zaujímať. Podstata? To, čo sa deje v terapeutickom stretnutí (fantázie, pocity...), sa deje medzi dvoma subjektmi a je nimi vytvárané – nie som tu iba ja terapeut pre teba – pacienta, sme tu pre seba navzájom. Klinické dôsledky sú bohaté, aj keď stále v analytickej tradícii, takže opatrné. Ten analytik sa volal Robert Stolorow

Vzťahová analýza – v češtine o nej vyšli štyri knihy v Tritone (súbor článkov jedna a dva, Mitchellovo ovplyvňovanie a autonómia v psychoanalýze a Aronovo stretnutie mysli). Ozaj, aj samotní vzťahoví sa pýtajú seba – je to smer? Nie je to smer? Hlavne, v dobrom zmysle slova, ide o guláš interpersonálnej (sullivanovskej) psychoanalýzy a teórie objektových vzťahov. Vzťahoví analytici diskutujú o všeličom, primárne o tom, že sme vzťahové bytosti. Dokonca do tej miery, že sexualita nie je pudová, ale hlavne vzťahová. Ako som už spomenul, na rozdiel od prác selfpsychológov, knihy Mitchella a Arona sú aj v češtine.

No a napokon, v texte sa ešte spomínajú, a tak aj v teórii odlišujú, mená ako Daniel Stern (viac o aplikácii jeho myslenia nájdete na stránke bostonskej skupiny www.changeprocess.org), ale aj iní myslitelia, zväčša označení ako moderní analytici, z tradície psychológie self. V psychológii self sa od 71. roku veľa zmenilo (ani Kohut tu už nie je), takže verím, že sa predložením preloženého interview necháte inšpirovať.

Integrácia súčasnej psychoanalýzy a Gestalt terapie

Dr. Lynne Jacobsová pôvodne absolvovala výcvik v Gestalt terapii a neskôr v psychoanalýze. Potom strávila mnoho rokov integrovaním týchto dvoch modelov. V súčasnosti je členkou Gestalt Therapy Institute v Los Angeles a učí aj na Inštitúte súčasnej psychoanalýzy. Rozhovor s ňou vedie členka austrálskej Asociácie manželských a rodinných terapeutov Annie Stopfordová.

Annie Stopfordová: Zistila som, že terapeuti, ktorí sa pôvodne vycvičili v neanalytickom štýle terapie, ako je napríklad Gestalt a potom absolvovali výcvik v nejakej forme súčasnej psychoanalýzy, ako je napríklad self psychológia, majú tendenciu veriť, že na integráciu týchto modelov je málo miesta. Máš k tomu nejakú poznámku?

Lynne Jacobsová: Áno, mám, pretože môj dôvod na to, že som vstúpila do výcviku v psychoanalýze, bolo práve to, že sa mi zdalo, že integrácia je možná. Súčasné psychoanalytické prístupy, či už je to newyorská vzťahová škola, alebo self psychológia, či teória intersubjektivít, všetky sa vyhýbajú tým istým freudovským dogmám, ktorým sa vyhýbajú aj humanistickí terapeuti. Z toho dôvodu som si myslela, že by tu mohla byť nejaká kompatibilita. Vrátila som sa teda k prednáške, ktorú Bob Stolorow predniesol ešte v 1984, keď rozprával o zážitku a prežívaní; o koncepcii nemenných princípov organizácie seba, ktoré prebiehajú moment za momentom v interakciách, čo je podľa

mňa veľmi kompatibilné s humanistickými terapiami, ktoré sa viac zameriavajú na súčasnosť a zakladajú sa na teórii poľa. Humanistické terapie sa viac sústreďujú na prežívanie a vychádzajú z presvedčenia, že minulosť fatálne neovplyvňuje budúcnosť. Minulosť môže nastaviť očakávania, ale v každej interakcii ste zapojení do aktívneho procesu opätovného potvrdzovania alebo nepotvrdzovania týchto očakávaní. A to svojím spôsobom tvrdí aj Bob. Tak som si pomyslela: „Tu je chlapík, ktorý chce chápať terapeuta aj pacienta ako spolutvorcov neustále prebiehajúceho nového vzťahu. V čom sa to líši od práce na „kontakte“ v Gestalt systéme?“ Z hľadiska základných predpokladov som v tom nevidela rozdiel, tak preto som sa rozhodla pre psychoanalýzu.

Annie: Som zvedavá, ako reagovali intersubjektívisti na vašu myšlienku, že tieto dva modely možno integrovať?

Lynne: To je pre mňa veľmi zaujímavé. Gestalt terapeuti nenávidia slovo psychoanalýza, ale keď počujú, čo učím, chcú to študovať. Vidia, čo ponúka súčasná psychoanalýza. Súčasní analytici, moji rovesníci v L.A., vrátane Boba, veľmi oceňujú môj spôsob uvažovania a práce, ale keď sa snažím opísať, ako to vychádza z Gestalt terapie, prevracajú očami, a tak ich neobťažujem. Ale uznávajú, že prichádzam z tohto iného sveta a to, čo odtiaľ prinášam, je nádherné. Pretože prinášam viac *tu a teraz*, viac emocionálnej práce na prenose a koncepcii vzťahu subjekt-subjekt. A tam chce ísť napríklad aj Bob Stolorow. Ale je lepšie, ak sa nesnažím vysvetliť mu, ako som sa tam z Gestalt terapie dostala.

Annie: Veľa ste písali o vzťahu subjekt-subjekt, napríklad aj kapitolu v knihe „Optimálna citlivosť; ako analytici liečia svojich pacientov“, ktorú zostavil Howard Bacal, kde píšete o pozorovaní, že ani self psychológia, ani teória intersubjektivity doteraz nemá teóriu významu a funkcie „druhého človeka“ ako subjektu. Mám v tejto súvislosti dve otázky – po prvé, máte nejakú predstavu, prečo je to tak a po druhé, existujú analytické školy, ktoré obsahujú koncepciu vzťahu subjekt-subjekt?

Lynne: Myslím, že príčina, prečo sa to nedeje, spočíva v tom, že každý, kto bol vychovaný v psychoanalytickom svete pod strechou americkej psychoanalýzy, bol vychovaný vo veľmi konzervatívnej atmosfére, kde je predstava sebaotvorenia alebo predstava analytika, ktorý má svoje potreby, znakom neanalyzovaného protiprenosu – jednoducho o tom nemôžete hovoriť. Ale napríklad v Bobovom teoretizovaní nie je nič, čo by hovorilo proti tomu. Niečo, čo proti konceptu vzťahu subjekt-subjekt napovedá, sa nachádza v psychológii self a súvisí to s názorom, že self-objektové prenosy potrebujú priestor na to, aby sa rozvinuli v čistejšom (neutrálnom, pozn. Vlado) prostredí. Hoci sa self psychológovia vyhýbajú myšlienke neutrality v jej starej podobe, nechcú implantovať

analytikovu subjektivitu do pacienta, ako keby to deformovalo pacientov zmysel pre realitu. Bob sa však posunul k teórii spoločne vytváranej reality a tak nemá zmysel popierať, že analytik má vplyv, ktorý sa zakladá na tom, čo je schopný počuť a na čo je schopný reagovať. Takže v princípe je napríklad sebaodhalenie toho súčasťou. Ale podľa mňa všetci intersubjektivistu až donedávna opomínali nielen to, že tu je priestor na odhalenie seba ale aj priestor na stretnutie s analytikom ako subjektom, čo neslúži len na to, aby to pomohlo pacientovi objasniť, kto analytik je, ale napína to aj základnú ľudskú vývinovú potrebu spoznať druhého človeka ako subjekt. K tomuto sa najviac priblížila komunita vzťahových analytikov v New Yorku. Máte tam takých ľudí, ako Jessica Benjaminová, ktorá hovorí o tom, ako sa deti vyvíjajú, keď nemôžu dosiahnuť matku ako subjekt. Vidíte, to je obmedzenie v práci Daniela Sterna, pretože matku neberie ako subjekt, a to vlastne nerobí ani Winnicott. Ale zástancovia vzťahovej psychoanalýzy sú už od 2. svetovej vojny mimo freudovského chápania.

Annie: Som zvedavá, či to znamená, že nemajú hlavný vplyv na hlavný prúd psychoanalytického hnutia?

Lynne: Nemajú vplyv odvtedy, ako začal Kohut rozbíjať freudovské chápanie, ale to ich práve oslobodilo, aby mohli skúmať a hovoriť kacírské veci ako napríklad, pozrime sa na to, čo je to sebaodhalenie. Takže majú rozvinutejší myšlienkový systém, ktorý vidíte v knihe Lewisa Arona *The Meeting of Minds* (Setkání myslí, česky vyšlo vo vydavateľstve Triton, ako už bolo uvedené, pozn. Vlado)

Annie: Myslíte si, že v klinickom vzťahu je potrebné niekedy čo najviac vyzátvorkovať terapeutovu subjektivitu a inokedy môže byť silne prítomná, v závislosti od rozličných vývinových potrieb?

Lynne: Áno a vlastne jeden zo súčasných self-objektových autorov (selfpsychologických pozn. Vlado), Howard Bacal, napísal niečo spolu s Petrom Thompsonom o tom, ako menej optimálne analytik funguje, keď nemá naplnené vlastné self-objektové potreby. Myslím, že to mnoho čitateľov nesprávne pochopilo tak, že pacient by mal naplniť self-objektové potreby analytika. Oni to však vôbec tak nemyslia, len poukazujú na to, že toto je jedno z miest, kde môže analýza naraziť a treba s tým pracovať. Podľa mňa, ja to vidím tak, že analytik či terapeut robí vždy to najlepšie, čo vie, aby posúdil, ako by pacient mohol v každej chvíli čo najlepšie využiť analytika ako pozorného poslucháča alebo ako toho, kto aktívnejšie odpovedá. Pacient tak využíva analytika aj ako človeka, ktorý má svoje vlastné potreby, o ktorých sa má niekedy hovoriť, alebo ako niekoho, kto sa viac menej oddá iba tomu, čo jeho pacient môže v danej chvíli potrebovať. Ale väčšina tejto diskusie prebieha z hľadiska toho, že analytik sa môže vlastne rozhodnúť, kým bude

a nebezpečenstvo podľa mňa spočíva v tom, že to analytika vracia do pozície arbitra toho, čo pacient potrebuje. Ja chcem povedať: „No, samozrejme, oboch treba vziať do úvahy a analytik používa svoj úsudok, ale pacient vám môže pomôcť tým, že vás opraví, ak sa mýlite alebo vás navedie na to, čo v danej chvíli najviac potrebuje.“ Takže, ak ste v princípe otvorení, tak môžete spolu s pacientom vyhmatávať svoju cestu. Opravy má na starosti terapeut, ale ja neočakávam, že terapeut bude vedieť, čo je najlepšie, kým to neurobí. To neznamena vloženie zodpovednosti za vedenie a hľadanie cesty na pacienta, ale že ja budem pracovať so zámerom, či dohadom, čo najlepšie. Ak to nebude fungovať, nebudem predpokladať odpor, budem predpokladať, že som niečo urobila zle, takže stále som ja zodpovedná za rozmýšľanie o tom, čo by mohlo byť potrebné. Ja mám povinnosť počúvať, vnímať reakcie a dôsledky, môj vplyv a zmeny, vyplývajúce z tohto vplyvu.

Annie: Možno to je prirodzený vývoj myšlienky psychológie dvoch osôb?

Lynne: Správne. Určite, keď som išla so svojimi pacientmi, tak veľmi rýchlo zachytili správu, že sa budeme cez to potkýnať spoločne a že ma môžu slobodne opravovať a aktívne viesť na našej spoločnej ceste. A moja klinická skúsenosť mi hovorí, že je to dobrý nápad a zdá sa, že funguje. Je to zábavná zmes – ja ich nechcem robiť zodpovedných za priebeh terapie, ale oni sa cítia slobodní experimentovať a v určitom zmysle byť zodpovední, pretože vedia, že ich budem počúvať. Takže môžu využiť príležitosť a vedia, že o chvíľu to opravíme, ak to neobstojí.

Annie: Moderné teoretické prúdy, ako je napríklad Bacalova koncepcia optimálnej citlivosti (optimal responsiveness) a teória objavovania miesta zisku (place of provision) Johna Lindona v terapeutickom vzťahu, ukázali, že Kohutova optimálna frustrácia už nie je užitočný pojem. Som zvedavá, čo si o tom myslíte?

Lynne: Áno, ja som s tým tiež zápasila, tak aj tak. Môžem povedať, že polarita či dichotómia medzi optimálnou frustráciou a optimálnou citlivosťou vôbec nie je môj spôsob uvažovania o terapii. Nikdy som ju (terapiu) nechápala ako optimálnu frustráciu. Skúsme, či dokážem vyjadriť slovami to, ako premýšľam... Ľudia prichádzajú do terapie, pretože cítia, že ich snaha o intímny vzťah bola zmarená, že strácajú chuť a že schopnosť mať intímny vzťah podľa mňa dáva ich životu zmysel. A nemám pritom na mysli iba vzťah lásky medzi dvomi ľuďmi, ale aj intimitu obsiahnutú v spoločenstve, napríklad. Takže úlohou terapeuta je skúsiť poskytnúť prostredie, v ktorom pacient dostane šancu experimentovať s intímnym vzťahom a skúša to aj napriek všetkej tej hrôze a strachu a ťažkostiam a fixným vzorcom, ktoré prekážajú tomu, čo Martin Buber nazval ozajstný dialóg. Tak, ak teraz na to naložím optimálnu frustráciu a optimálnu citlivosť, myslím si, že oni už prichádzajú frustrovaní, skutočne v každom momente. Preto si myslím, že

nemusíte frustrovať pacientov – už sú frustrovaní. Ale nerozmýšľam zvlášť ani o uspokojení a poskytovaní zisku. Rozmýšľam len nad tým, že sa snažím nájsť spôsob, ako sa stretnúť s pacientom tam, kde je. Niekedy to dokážem a to je uspokojujúce a podporuje to rast. Niekedy to nedokážem a keď to nedokážem, myslím, že moji pacienti uzavrujú kontrakt sami so sebou a zrútiť sa do seba. Ide to potom svojím spôsobom k opätovnému nastoleniu môjho empatického kontaktu s nimi, čo potom znovu naštartuje procesy rozvoja a vzťahu. Ale deje sa aj niečo iné. Myslím, že ich to inšpiruje, dáva im to nádej a pocit vlastnej hodnoty a významu. O tom som vlastne písala v článku o hanbe („Shame in the Therapeutic Dialogue“, Lee & Wheeler, eds., (1996) The Voice of Shame, Jossey-Bass), že ak je terapeut ochotný brať vážne to, čo v ich spoločnej práci pacienta zahanbuje a pracovať na tom, pacient má z toho pocit zakotvenosti v živote ako zmysluplného ľudského subjektu, pretože jeho zranenia niekto berie vážne. Takže ja vlastne ani neviem, ako o tejto dileme hovoriť. Teraz myslím na jednu pacientku, ktorá mi pred rokmi často telefonovala medzi sedeniami a ja som sa na ňu raz akosi aj nahnevávala za to, že mi zavolať takým, ako sa mi zdalo, nepotrebným spôsobom. Cítila som sa zneužitá. Rozprávali sme sa o tom a ona povedala, že bola zvedavá, kedy zbadám, že ona iba skúša, testuje, či to s ňou myslím vážne, bez toho, aby v danom momente potrebovala kontakt. To je prípad, kedy by terapeut mohol povedať, že frustrácia by pomohla. Ale prišli sme k rovnakému poznaniu a museli sme pracovať na tom, čo znamená skúšať, a na jej neistote ohľadne mojej dobrej vôle a mojom záväzku voči nej, nie tým, že ju budem frustrovať, ale tým, že sa budeme rozprávať o mojom prežívaní. Tak možno takto prichádza to frustrovanie – namiesto stanovenia hraníc alebo interpretovania niečoho o nich, im radšej poviem o svojom prežívaní, čo môže byť pre nich ťažké, ak sa to líši od toho, čo si na povrchu želajú, aby som prežívala. Ale celkove sa nevelmi zaujímam o tento pojem. Myslím si, že to, na čom záleží, je proces empatického kontaktu a ťažkosti s ním spojené.

Annie: To znie, ako keby to bola práve Buberova idea ozajstného dialógu, alebo kontaktu Ja/Ty, čo je pre vás naozaj dôležité a toto prinášate do analytického priestoru.

Lynne: Správne. A pacienti prirodzene tiahnu k týmto zážitkom, ak majú možnosť. Ak to raz ochutnali, budú k tomu pracovať stále znova.

Annie: Čo sa týka témy integrácie Gestalt terapie a súčasnej psychoanalýzy, som zvedavá, či by mohla byť teória intersubjektivity obširnejšia, aby sa integrovali aspekty Gestalt teórie a praxe radšej do teórie intersubjektivity než naopak?

Lynne: No, nie som si istá, či by som s tým súhlasila. Myslím, že vaše rozhodnutie, čo sa má s čím integrovať, vychádza z toho, čomu ste verní. Podľa mňa je Gestalt terapia taká

široká na proces zameraná terapia, že akákoľvek vonkajšia teória sa dá, ak chcete, integrovať do nej, pokiaľ nás to neodvedie od základných oporných bodov, čo sú fenomenologický prístup k vedomiu, teória poľa, ktoré je ako intersubjektívne pole, a záväzok k ozajstnému dialógu. A to isté môžete urobiť aj z hľadiska teórie intersubjektivity. Dá sa do nej integrovať čokoľvek, pokiaľ ctíte intersubjektívnu zásadu, že všetky javy vytvárajú spolu terapeut s pacientom a analytik si musí neustále byť vedomý svojho vplyvu. Gestalt terapia je tak zásadne zameraná na proces a prežívanie, pričom intersubjektívna radikálne rozširuje moje Gestalt terapeutické zručnosti. Gestalt terapia bola vždy slabá v odtienkoch klinických javov, takže sa učíme zo všetkého, vrátane intersubjektivity. A intersubjektivisty by sa mohli veľa naučiť zo spôsobu, ako sa Gestalt terapeuti stávajú teoretikmi a terapeutmi procesu. Takže to, či poviem to alebo ono, záleží od toho, akú školu učím.

Annie: Som zvedavá, kam radíte sama seba – či sa cítite byť viac identifikovaná s Gestalt alebo analytickou komunitou. V Sydney som zistila, že terapeuti, ktorí mali prvý výcvik v zážitkovej alebo na proces zameranej terapii a neskôr podstúpili cvičnú analýzu, sa obvykle dosť silne radia do analytického kontextu.

Lynne: Ja som zase zistila, že rozhovory s Gestalt terapeutmi po tieto dni pre mňa, bohužiaľ, neboli také zaujímavé. Zaujímavé rozhovory sa teraz odohrávajú v súčasnej psychoanalýze. Tu vznikajú nové myšlienky, tu sa teraz rozpráva novým jazykom aj o starých myšlienkach. To sa nedeje v Gestalt terapii, ktorá sa jednoducho snaží opakovane zdôrazňovať svoje ciele. A myslím, že sa to hodne deje aj v humanistických terapiách; to sú pesničky o jednom tóne. Neustále opakujú aký radikálny posun v minulosti priniesli oproti tomu, ako sa terapia robila, a že ju posunuli vpred a že sa neobzerajú sa do minulosti. Teraz je niekoľko nových mysliteľov v Gestalt terapii, ktorí sa snažia inovovať, ale mne sa nikdy nepáčil jazyk Gestalt terapie. Hoci veľmi podporujem ich nové myšlienky, jazyk ma nudí. Tak teraz veľa premýšľam v analytickom jazyku. Rozhovory s analytikmi ma bavia viac než rozhovory s Gestalt terapeutmi. Ale vždy, keď robím Gestalt workshop, pamätám na to, prečo som dobrá analytička, lebo som Gestalt terapeutka. Myslím, že my, čo chodíme do analytického výcviku, žijeme roky v spoločnosti myslenia istého systému, jazyka a tradície. Ak sa chcete rozprávať s iným analytikom, musíte hovoriť analytickým jazykom. A naučiť sa rozličné analytické jazyky je ťažké – väčšina analytikov sa naučí dobre iba jeden jazyk – a tak som začala strácať kontakt s Gestalt jazykom. Psychoanalýza sa aj viac cení, nie nutne ako metóda praxe, ale ako metóda vzdelávania, takže to môže byť ďalšia príčina, kvôli ktorej sa viac identifikujem ako analytička. Nazývam sa analytičkou aj kvôli tomu, aby ma viac uznávali a akceptovali moji analytickí kolegovia. Musím sa identifikovať tak, že som prišla

z rovnakej tradície. Gestalt terapeut to nepotrebuje – oni nemusia pochádzať z jednej tradície.

Annie: Počula som vás použiť termín „analytická osobnosť“. Mohli by ste o tom povedať niečo viac a aj, povedzme, o „Gestalt osobnosti“?

Lynne: Áno, nuž, odkedy žijem v obidvoch svetoch, mám dojem, že je rozdiel medzi niektorými staršími analytikmi a novšími súčasnými analytikmi, ktorý sa zakladá na akejsi evolúcii toho, čo bolo dovolené vedieť o svojich vlastných potrebách. Teda predtým ste mohli vedieť, že potrebujete pracovať na otázkach viny a ambícií, ale tieto potreby neboli prepojené so skúsenosťou s vašimi rodičmi alebo s vaším analytikom takým spôsobom, aby to otvorilo priestor k porozumeniu toho, že tieto potreby mali byť, povedané Winnicottovým jazykom držané, alebo Balintovým slovníkom regredované na úroveň bazálnej viny a aby im bolo dovolené vyrásť s väčším zmyslom celostnosti. Bolo nám dovolené zistiť to teraz, myslím, len preto, že jedna generácia rozvíja ďalšiu a preto, že naša spoločnosť sa viac zameriava na dieťa. Myslím, že rozdiel medzi Gestaltom a psychoanalýzou..., Gestalt priťahuje ľudí, ktorí majú inštinktívny cit, ako robiť psychoterapiu, ale mnoho z nich si nie je istých svojou intelektovou kapacitou, takže svoju neistotu premieňajú na prednosť tým, že popierajú hodnotu teórie. A na analytickej strane vidím ľudí, ktorí majú tendenciu učiť sa najprv premýšľaním a až potom cítením, a ktorí majú tendenciu byť skôr plachí alebo krehkí na to, aby dovolili svojim pocitom voľne sa prejaviť v diskusii, alebo v sebe. Takže hľadajú terapiu, ktorá im umožní viac reflektovať. Druhá vec, ktorú vidím, je, že Gestalt terapeuti mávajú celkove traumatickejšiu minulosť. To sa mení kvôli teórii intersubjektivity, ktorá priťahuje ľudí s traumatickou minulosťou, lebo keď začnete písať o archaických túžbach, to má tendenciu v ľuďoch niečo prebudiť a potom chcú mať kontakt s terapeutom, ktorý im s tým pomôže, alebo sa o tom chcú dozvedieť viac v role terapeuta. Ale predtým museli ľudia, ktorí sa cítili hlboko traumatizovaní a vedeli, že ich zmysel celistvosti závisí od aktívnej emocionálnej angažovanosti s prítomným iným človekom, ísť ku Gestalt terapeutovi. Môj najväčší strach, keď som hľadala analytického terapeuta, bol, že budem s niekým, kto bude opakovať moju emocionálne izolovanú rodinu, tak som si vybrala terapeutku, ktorá písala o emóciách, čo bola Daphne Stolorowová. Keď som s ňou mala prvé sedenie, nič z jej interpretácií ma nijako nenútilo, ale jej prítomnosť mi vravela, že bude schopná nadviazať so mnou emocionálny vzťah, tak som sa u nej cítila relatívne bezpečne.

Annie: Myslíte si, že v budúcnosti bude čoraz viac integrácií humanistických a na proces orientovaných terapií so súčasnou psychoanalýzou?

Lynne: Myslím. Jedna z mojich obáv je, že humanistické spoločenstvá budú zaseknuté v úzkom rámci svojej teórie a preto zaniknú. Keby zanikli jednoducho preto, že ovplyvnili psychoanalýzu tak silne a psychoanalýza ich koptovala tak úplne, nedbala by som. To znamená, keby sa psychoanalýza stala Gestalt psychoanalýzou v metaforickom zmysle slova. Ale ja sa obávam, že zaniknú predčasne a nám zostane len výrečnosť analytických spôsobov myslenia bez emocionálnych vibrácií, ktoré humanistické spôsoby prinášajú. Tak, konvergujú, ale ja dúfam, že humanistické terapie ostanú významné dlhšie, pretože pre mňa je analytická komunita stále príliš intelektuálna, spôsob príliš intelektualizovaný.

© 2008 Pacific Gestalt Institute, preložil PhDr. Ivan Valkovič

Čo sme (pre)čítali za posledné obdobie...

Belbin, Meredith R.: Týmové role v práci. Wolters Kluwer Praha 2012

Keď sme v mesiaci júl 2012 odporúčali Belbinovu knihu Manažérske tímy (konečne originál a nie interpretácie Belbina z tretej ruky), neznamenali sme sa o tom, že vydavateľ a prekladateľ sľubujú aj ďalších Belbinov. Týmové role v práci sú menej teoretické a viac praktické ako predchádzajúca kniha, pričom kniha sa viac venuje vzájomnej interakcii jednotlivých Belbinových typov, ako aj spôsobom, ako z ich rôznorodostí vytvárať tím. Ide o poučné, polemické čítanie, a keďže toto je kniha a nie easy-to-read príručka, na potrebné porozumenie, prežitie a preglnutie je nutný čas. Viete si ho dopriať, alebo si kúpite dvojdňový tréning o všetkom, čo je v knihe☺?

Faber, Adele & Mazlish, Elaine: Ako hovoriť, aby nás deti počúvali, ako počúvať, aby nám deti dôverovali. CPress Brno 2012

Túto knihu by mali povinne čítať všetci manažéri. Ak by sa podľa jej návodov dokázali správať v práci, viedlo by to k tomu, že by sme v nej boli spokojnejší. Následne by to viedlo k tomu, že by sme neboli takí vyčerpaní a prišli by sme z práce domov s chuťou, odvahou, energiou a pokojom, čo by následne pocítili naše vlastné deti, potom ich súrodenci a kamaráti a svet by bol hneď (aj naozaj) lepším miestom. Partner by vám

závidel, že vy to dokážete (krotiť deti), ale vy by ste ho ocenili a povzbudili, čím by získal nádej, že to dokáže aj on/ona. Ide o knihu tak zásadnú (a verte mi je naozaj dobrá), že o nej písali v bulvárnom časopise pre intelektuálov Týždeň. Sú v nej aj cvičenia a komiksy, takže som ju v praxi odporučil aj tým menej chápaným rodičom. Nič nové v nej nenájdete, ale nájdete v nej všetko staré a dôležité o výchove, čo bolo humanistickými vychovávateľmi a psychológmi vyvinuté.

Satir, Virginia & Baldwin, Michele: Terapie rodiny krok za krokom podľa Virginie Satirovej. Portál Praha 2012

V roku 2004 vydalo riaditeľstvo dnes už neexistujúcich CPPSiek túto knihu po slovensky, v preklade Ivana Valkoviča. Bola distribuovaná zadarmo, primárne pre účastníkov výcviku. Keď sa v mojej súčasnej kancelárii pozriem za seba, vidím tam ešte niekoľko jej nerozobraných kusov. Originál je z roku 1983, Satirová vtedy ešte naplno žila. Kto vie, čo by povedala na to, kam sa jej práca uberá v poslednom dvadsaťročí. Za seba, baby, myslím, že by z vás mala radosť. Keďže v slovenčine sa kniha kúpiť nedá, môžete si vy, všetci, ktorí máte záujem, kúpiť jej český preklad. Kto si kúpi, neprehlúpi. V prvej polovici knihy tak môžete čítať doslovný prepis terapeutického rozhovoru s rodinou, ktorý je paralelne komentovaný Satirovou, aj Baldwinovou. V druhej časti knihy môžete čítať Baldwinovej teóriu o Satirovej práci. Toto píšem takto zámerne, pretože Satirová nikdy nepredložila „vlastnú teóriu“, iba jej atomizované čriepky. Táto kniha je, alebo môže byť, dôležitá pre dialóg satirovskej komunity s inými prúdmi (nielen) rodinnej terapie, pretože zrozumiteľným spôsobom ukazuje praktickú prácu, aj teoretické úvahy s ňou spojené. Z knihy je jasné, že nejde o sektu, ale odbornú prácu psychoterapeutky, s ktorou môžeme (nemusíme) súhlasiť. Čo vy na to?

Pohľady z praxe, alebo poznámky a skúsenosti nás a našich kolegov

Okno správania, alebo... koncept držiteľa problému

V roku 1999, alebo dvetisíc som našiel v kníhkupectve knihu Ivana Úlehu Umění pomáhat. Inšpirovala ma a inšpiruje ma dodnes. Jedna z vecí, ktorá ma uchvátila, bolo jasné vysvetlenie princípu držiteľa problému v pomáhaní. Tá myšlienka sa mi zdala prelomová. Myslel som si, že to je vynález pražských systemikov, no mýlil som

sa. Ako v mnohom mojom obľúbenom, aj v tomto majú prsty humanisti, tentoraz v našich news už viackrát spomínaný žiak Carla Rogersa, čávo menom Thomas Gordon. To, čo Gordon vymyslel v kontexte práce s rodičmi, Úlehla zovšeobecnil a dal tomu vo svojej knihe humorný šmrnc. Koncept držiteľa problému teda vymyslel Gordon, v sladkých šesťdesiatych a nazval to okno správania. Gordon o tom píše. „Pamätám sa, že som požiadal účastníkov, aby si predstavili, že stoja pri okne a pozorujú svoje dieťa, ako sa hrá naháňačku s kamarátmi na dvore. Väčšina účastníkov mala pocit, že správanie (S), ktoré pozorujú, je pre nich prijateľné – akceptovateľné, žiadny problém. Navrhol som, že toto správanie bude vidno cez hornú časť okna, ktoré som nazval ich „oblasťou akceptácie.“ Keby teraz deti začali hádzať basketbalovú loptu do steny domu, blízko okna, toto správanie (S) by pravdepodobne nebolo prijateľné, pretože spôsobuje rodičovi starosti alebo problém. Spomínam si, že som nakreslil okno asi také ako toto:

Dieťa sa hrá naháňačku - Rodič nemá problém - Oblasť akceptácie
Dieťa hádže loptu o stenu - Rodič má problém, bojí sa, že dieťa rozbije okno - Oblasť neakceptácie

Úlehla, keď píše o profesionálnom pomáhaní, vychádza z tohto. Klienti sa nejako správajú, niečo hovoria, alebo o niečom mlčia.... Pomáhajúci toto správanie vnímajú – niektoré spôsoby správania klientov vyhodnocujú ako prijateľné (v oblasti akceptácie), niektoré ako neprijateľné (v oblasti neakceptácie). Hranice medzi oboma oknami sa neustále menia, pretože či už ako rodičia, alebo aj ako pomáhajúci profesionáli sme:

- vždy v inej nálade (napr. unavení tolerujeme menej)
- vždy v rôznych situáciách (napr. inak tolerujeme dieťaťu lapsusy pri stolovaní doma, inak na návšteve)
- vždy v rôznych dobách (na začiatku procesu terapie sa nám zdá isté správanie ako tolerovateľnejšie než po čase...)
- vždy s inými klientmi (na niektorých máme iné nároky ako na iných).

Ako píše Gordon a myslím, že sa to dá rozšíriť nielen na matku, ale aj na pomáhajúcich, „matka, pre ktorú je mnohé správanie dieťaťa neprijateľné, bude schopná pociťovať voči svojim deťom vrelosť a prijatie iba dosť vzácne.“ To je fakt. Poznáme takých borcov, ktorí tvrdia, že akceptujú všetkých a všetko. Keď dieťa hrubo nadáva, keď si pichá heroín, keď je manžel neverný, keď klient rozpráva o tom, že túži, aby bol niekto mŕtvy – všimnite si, hranice medzi tým, čo je akceptovateľné sú rozličné a ako hovorí Petr Parma, hranice nie sú, hranice sa dejú.

Ešte niečo. Gordon píše o zaujímavom fenoméne. Ja si myslím, že nielen pri výchove, ale najmä v klinickej praxi je často prítomný – volá sa Falošné prijatie. Falošné prijatie nastáva v situáciách, keď rodičia hrajú rolu dobrých rodičov, ale necítia, že by správanie dieťaťa akceptovali. Poznáte takýto dialóg medzi priateľmi?

- Môžem si tu, pri tebe zapáliť?
- Jasné, keď chceš fajčiť..., ja ti v tom nebudem prekážať.
- (z jeho pohľadu a reči tela vidíte, že sa necíti dobre)
- Naozaj ti to nevadí?
- Nie, ale nemyslíš si, že by si si mal dávať lepší pozor na svoje zdravie... môže ti to uškodiť... čítal som takú štúdiu...

Tak, čo si myslíte, je v tejto chvíli fajčenie skutočne akceptované? O falošnom prijatí hovoria veľa tieto výroky detí:

- „Matka je pokrytec, neustále sa snaží byť milá, ale v skutočnosti taká nie je.“
- „Stále sa tvári, že mu je fuk, kedy prídem domov. No vtedy, keď prídem domov neskôr, prestane sa so mnou baviť.“

Takže tu máme takúto mriežku:

Klient rozpráva o tom, že túži po zmene - Poradca nemá problém - Oblasť akceptácie
Klient rozpráva o tom, že iní sú zodpovední za to, že sa má zle – poradca názor klienta neakceptuje, ale tvári sa, že ho prijíma a hovorí klientovi, že to má ťažké, bez toho, aby mu „skutočne“ úprimne rozumel – myslí si, že klient by sa mal správať inak a meniť sa rýchlejšie, no to mu zamlčí, nepovie to – Oblasť falošného prijatia
Klient poradcovi hrubo nadáva a nezaplatí mu sedenie – Poradca má problém – Oblasť neakceptácie

Gordon si kladie otázku: je možné akceptovať dieťa (klienta), ale nie jeho správanie? Má zmysel hovoriť niečo ako „Mám ťa rád, ale ihneď s tým prestaň?“ Na čo by ste reagovali? Verili by ste niekomu, kto tvrdí, že bitka, ktorou vás obšťastňuje, ho bolí rovnako ako vás? Tak, ako tvrdím, že dieťa (klienta) je nutné akceptovať – porozumieť mu – precítiť jeho nenaplnené potreby a pocity, ktoré ho vedú k deštruktívnemu správaniu, tak isto tvrdím, že ich môžeme (detí aj klientov) aj neakceptovať. Ešte raz: deti, aj klientov môžeme neakceptovať, pretože v istých situáciách je to nemožné, alebo falošné. Iné dôsledky to bude mať pre rodičovstvo, iné pre terapiu, iste, ale falošná akceptácia je cesta ta tam. Spolu s Gordonom si myslím, že sme ľudia a nie bohovia. A to aj v terapii, pričom v terapii je nám ľahšie, pretože naozaj nenesieme za dôsledky správania svojich klientov zodpovednosť. Tam nesieme zodpovednosť skôr za to, aby sa klient s nami

mohol cítiť čo najľahšie. Ak však naše dieťa rozbije okno, holt, platíme to my. To okno, myslím.

Kto je tu teda držiteľ problému?

- Dieťa sa moce, keď sa rodič ponáhľa.
- Dospievajúci si púšťa hudbu tak hlasno, že sa rodičia nemôžu rozprávať
- Klient sociálneho zariadenia hrubo nadáva počas pracovnej terapie svojmu ergoterapeutovi.
- Klienti sa strašne hádajú a párový poradca nemá priestor niečo povedať.

Problém tu je problémom pre rodičov (a zrejme aj pre ergoterapeuta a párového poradcu), ak nie sú falošní – ale nie pre klienta. Klient, alebo dieťa problém nemá a teda nechce aby ste mu s niečím pomáhali!!!

Na druhej strane:

- Dieťa sa pohádalo so svojím kamarátom.
- Dieťa má ťažkosti s domácou úlohou.
- Klient je rozčúlený na svoju ženu.
- Klient je nespokojný so svojou depkou, úzkosťou, fóbiou...

Tu je držiteľ problému dieťa (resp. klient). Ešte nehovorí, že chce vašu pomoc, ale evidentne ich niečo trápi. Aj keď sa na rodiča, či terapeuta títo ľudia obracajú, neobracajú sa s naším problémom (my ich problém nemáme, kým si ho neprivlastníme), ale so svojím problémom. Uf, pre mňa to je oslobodzujúce. Oveľa lepšie sa mi pracuje, ak nemám problém☺ Vtedy mi (ako rodičovi, poradcovi) stačí vytvárať priestor, v ktorom si klient problém vyrieši. Okrem toho sa cítim bezpečnejšie – počúvam, klarifikujem, pýtam sa, povzbudzujem k hľadaniu možností...

Na záver pár poznámok. Gordon rodičom odporúča (a ja s ním súhlasím), aby v prípadoch, keď problém prináleží dieťaťu, boli schopní dieťa počúvať. Aktívne počúvanie vedie k tomu, že dieťa si problém uvedomí a začne ho riešiť (nemusíme mu do toho mudrovať). Ak však problém prináleží nám (rodičom, pomáhajúcim), je dôležité využiť zručnosti konfrontácie (čo je sakra ťažké). Úlehla tak rozdeľuje pomoc (problém prináleží klientovi) a kontrolu (problém prináleží nám). Ale to už je iný príbeh. O tom až neskôr.

Hry a aktivity... o spôsoboch vyjednávania

Hra s hotovosťou

PERSUÁZIA (PRESVIEDČANIE)

Toto je moja najdrahšia výcviková hra, pretože si musíte pripraviť 100€. Ale učebný a motivačný účinok hry stojí za to. Mnoho účastníkov vyhlasuje, že ešte nikdy neboli tak intenzívne zaangažovaní vo výcvikovej aktivite ako v tejto.

Hlavná idea

Účastníci prichádzajú s nápadmi, ako minú 100€ od vás. Pracujú jednotlivo a v tímoch, aby presvedčili členov svojho tímu, jednotlivcov z iných tímov a celú skupinu.

Kľúčové slová

Persuázia. Oplyvňovanie. Prezentačné zručnosti. Motivácia. Hry s hotovosťou.

Účel

Aplikujte rozličné stratégie presvedčania ľudí v rozličných situáciách.

Účastníci

Minimum: 4

Maximum: 50

Optimum: 25-35

Trvanie

30 až 60 minút.

Priestorové vybavenie

Usporiadajte miestnosť tak, aby tímy sedeli za stolmi. Nechajte veľa voľného priestoru, aby účastníci mohli chodiť okolo, vytvárať dvojice a rozprávať sa.

Priebeh

1. Ukážte bankovku v hodnote 100 €. Dajte ju kolovať, aby účastníci videli, že je ozajstná.

2. Individuálny brainstorming. Vysvetlite, že hociktorý účastník môže vyhrať 100 €, ak navrhne (on alebo jeho tím) najpopulárnejší nápad ako ich minút. Požiadajte každého účastníka, aby sám a v tichosti popremýšľal o nápade, ako minút 100 €, ktorý by zaujal čo najviac ľudí v miestnosti.

3. Vytvorte tímy. Usporiadajte účastníkov do 3 až 7 tímov s rovnakým počtom členov od 3 do 7. Požiadajte členov všetkých tímov, aby sa stručne predstavili ostatným.

4. Vyberte tímový nápad. Požiadajte všetky tímy, aby prediskutovali rozličné nápady ako minút 100 €. Požiadajte tímy, aby si vybrali najzaujímavejší nápad spomedzi navrhnutých v každom tíme.

5. Oznámte vybrané nápady. Požiadajte každý tím, aby stručne vysvetlil vybraný nápad ako minút 100 €.

6. Presvedčte členov ostatných tímov. Požiadajte členov každého tímu, aby sa postavili, prešli sa po miestnosti, vytvorili dvojicu s členom nejakého iného tímu a porozprávali sa o svojich nápadoch ako minút 100 €. Požiadajte tiež všetkých účastníkov, aby presvedčili svojho partnera vo dvojici o tom, že ich nápad je lepší. Oznámte im, že na to majú 5 minút času.

7. Modifikujte tímový nápad. Požiadajte účastníkov, aby sa vrátili na svoje pôvodné miesto, porovnali si svoje nápady s nápadmi iných tímov a rozhodli sa, či by nemali modifikovať svoj nápad, aby zvýšili jeho príťažlivosť.

8. Pripravte si prezentáciu. Požiadajte každý tím, aby vymyslel krátke meno pre svoj nový a zlepšený nápad. Požiadajte tiež tímy, aby si pripravili 30-sekundovú prezentáciu o svojom nápade, ktorá presvedčí členov ostatných tímov, aby ho zvolili ako najzaujímavejší.

9. Nechajte tímy prezentovať svoj nápad. Zvoľte tím a požiadajte jeho členov, aby predniesli svoj nápad za 30 sekúnd. Opakujte tento postup dovtedy, kým sa nevystriedajú všetky tímy. Počas prezentácií zapisujte názvy nápadov (spolu s poradovým číslom prezentácie) na flip chart.

10. Dajte hlasovať, ktorý nápad je najzaujímavejší. Rozdajte všetkým účastníkom lístky, na ktorých budú hlasovať. Požiadajte každého účastníka, aby tajne naň napísal číslo, ktoré označuje najzaujímavejší nápad predstavený ostatnými tímami. Zdôraznite, že účastníci nesmú hlasovať za nápad svojho vlastného tímu. Keď majú všetci napísané čísla, pozbierajte hlasovacie lístky.

11. Spočítajte hlasy. Dajte hlasovacie lístky niekoľkým účastníkom a požiadajte ich, aby ich usporiadali podľa jednotlivých čísel. Kým sčítavajú hlasy, udržujte ostatných účastníkov v akcii tým, že ich požiadate, aby tipovali, ktorý nápad bude najpopulárnejší a ktorý najmenej. Po primeranej odmlke požiadajte účastníkov, aby si v tíme povedali svoje tipy.

12. Oznámte výsledky. Oznámte počet hlasov, ktoré dostali jednotlivé nápady, pričom začnete od najmenej populárneho nápadu. Ako posledný oznámte vyhrávajúci nápad a zablahoželajte tímu, ktorý ho predniesol. Dajte tímu 100 €, aby uskutočnili svoj nápad.

13. Porozprávajte sa o hre. Aby ste z hry PERSUÁZIA vyťažili maximum, položte účastníkom nasledovné typy otázok a povzbudte ich, aby o nich diskutovali.

- Kto pôvodne prišiel s nápadom, ktorý nakoniec zvíťazil? Koľko zásluhy má na ňom tento človek? Koľko zásluh majú členovia jeho tímu?
- Ktoré stránky najpopulárnejšieho nápadu prispeli k jeho víťazstvu v porovnaní s inými nápadmi? Súvisia tieto stránky so základnými hodnotami nápadu alebo so spôsobom, akým bol prezentovaný?
- Zaujal vás nápad aj emocionálne? Čo vás primälo vzdať sa svojho nápadu v prospech iných nápadov vo vašom tíme?
- Ako sa vám darilo pri presvedčaní členov iných tímov? Aké iné postupy využili členovia iných tímov? Menili ste prístup od jedného človeka k druhému? Ak áno, prečo ste ho zmenili?
- Modifikovali ste nápad svojho tímu na konci individuálneho presvedčania členov iných tímov? Bol pozmenený nápad radikálne odlišný alebo to bola len drobná úprava?
- Nakolko je dôležité byť pružný a vedieť upraviť svoj nápad, aby bol zaujímavejší?

- Aké stratégie presviedčania sa ukázali byť účinné pri presviedčaní členov vlastného tímu? V čom sa líšia od stratégií použitých pri presviedčaní členov iných tímov?
- S akými stratégiami ste prišli pri 30-sekundovej prezentácii? V čom sa líšia od stratégií, ktoré ste použili predtým v rozhovoroch vo dvojiciach?
- Aký postup je pri presviedčaní účinnejší: rozhovor medzi štyrmi očami alebo prezentácia pred veľkou skupinou?
- Keby ste mohli, hlasovali by ste za nápad svojho vlastného tímu? Nakoľko ovplyvnila vaše hlasovanie lojalita a autorstvo?
- Čo ste sa v tejto hre naučili o presviedčaní ľudí?
- Ktoré stratégie z tejto hry môžete využiť pri písaní e-mailovej správy, aby ste podporili svoj nápad? Na domácu úlohu napíšte takúto e-mailovú výzvu.
- Keby bol namiesto 100 € vklad 1000 €, ako by sa zmenila úroveň vašej motivácie?
- Keby bol namiesto 100 € vklad 10 €, ako by sa zmenila úroveň vašej motivácie?
- Aké nápady napríklad podporujú individuálnu pažravosť? Aké nápady napríklad podporujú filantropické hodnoty?
- Aké typy nápadov — individualistické alebo filantropické — sa objavovali najčastejšie? Ktorý typ bol najvýraznejší?

Herný plán

Táto tabuľka znázorňuje priebeh hry PERSUÁZIA

Krok	Facilitátor	Účastníci
1. Vzbudte záujem účastníkov. (1 minúta)	Ukážte 100 € bankovku. Dajte ju kolovať.	Uistia sa, že bankovka je ozajstná.
2. Individuálny brainstorming.	Požiadajte účastníkov, aby pracovali individuálne	Vymýšľajú nápady ako minúť 100 €. Presvedčia sa, že ich nápad zaujme

(3 minúty)	a vymysleli nápad, ako minúť 100 €.	ostatných účastníkov v miestnosti.
3. Vytvorte tímy. (3 minúty)	Zadeľte účastníkov do 3 - 7 tímov v každom 3 až 7 členov.	Pridajte sa k tímu a predstavte sa ostatným členom.
4. Vyberte tímový nápad. (3 minúty)	Požiadajte každý tím, aby prediskutoval nápady ako minúť 100 € a zvolte najzaujímavejší nápad.	Vysvetlite svoj nápad a skúste presvedčiť členov svojho tímu, že tento nápad pravdepodobne zaujme najviac ľudí z ostatných tímov. Počúvajte výroky ostatných členov a pomôžte zvoliť najlepší nápad pre tím.
5. Oznáňte tímové nápady. (2 minúty)	Požiadajte tímy, aby jeden po druhom stručne vysvetlili svoj nápad.	Počúvajte a robte si poznámky.
6. Presvedčte členov ostatných tímov. (10 minút)	Požiadajte účastníkov, aby vytvorili dvojice s členom iného tímu a presvedčili ho.	Stretnite sa s jednotlivými členmi iných tímov. Povedzte im svoj nápad, vypočujte si ich a skúste ich presvedčiť.
7. Modifikujte tímový nápad. (5 minút)	Požiadajte účastníkov, aby sa vrátili na svoje miesto, prediskutovali a modifikovali svoj nápad, aby viac zaujal.	Povedzte svojmu tímu o ďalších nápadoch, ktoré ste počuli od členov iných tímov. Diskutujte a dohodnite sa, ako upravíte a vylepšíte nápad svojho tímu.
8. Pripravte prezentáciu. (5 minút)	Požiadajte každý tím, aby si pripravil presvedčivú prezentáciu svojho nápadu ako minúť 100 €. Požiadajte ich aj, aby mu dali názov.	Prediskutujte hlavné body tímového nápadu. Pripravte náčrt a dohodnite sa, kto prednesie prezentáciu.
9. Nechajte tímy predniesť svoj nápad. (3 minúty)	Náhodne vyberte poradie tímov a požiadajte ich, aby za 30 sekúnd predniesli svoj nápad.	Keď je na rade váš tím, zúčastnite sa na presvedčivej prezentácii nápadu vášho tímu.
10. Dajte hlasovať,	Požiadajte každého účastníka,	Pomyslite si na prezentácie a vyberte

ktorý nápad je najzaujímavejší (3 minúty)	aby nezávisle vybral najlepší nápad spomedzi tých, čo predniesli ostatné tímy.	najlepší nápad. Napíšte jeho číslo na hlasovací lístok a odovzdajte ho facilitátorovi.
11. Spočítajte hlasy.	Požiadajte pár účastníkov, aby usporiadali lístky podľa čísla. Ostatných účastníkov požiadajte, aby tipovali výsledky.	Zapíšte tipy na najpopulárnejší a najmenej populárny nápad. Povedzte tieto tipy ostatným členom svojho tímu.
12. Oznámte výsledky. (7 minút)	Oznámte výsledky hlasovania pre každý nápad, začnite najmenej populárnym a na koniec oznámte najpopulárnejší.	Počúvajte výsledky a zablahoželajte víťaznému tímu.
13. Debriefing. (10 minút)	Kladte otázky o princípoch presvedčania a poznatkoch, ktoré účastníci pri hre získali. Povzbudte účastníkov, aby o tom diskutovali.	Zúčastnite sa diskusie.

Zenová múdrosť na záver...

Dvaja bratia

V malom kláštore v severnom Japonsku žili dva bratia. Starší bol vzdelaný, zato mladší bol hlúpy a navyše mal iba jedno oko.

Bývalo zvykom, že keď príde pútnik a vyhrá súboj v debata o najvyšších pravdách, nechajú ho za to v kláštore prespať.

Jedného večera zaklopal na dvere putujúci mních. Starší brat bol už unavený od čítania posvätných textov a tak povedal mladšiemu, aby ho zastúpil v rozprave s cudzincom.

"Pokiaľ možno potichu...", volal za ním.

A tak mladší brat uviedol cudzinca do chrámu a tam si obaja sadli. Po chvíli však pribehol pútnik k staršiemu bratovi a oznámil mu:

"Váš brat je skvelý. Porazil ma."

"Rozprávajte, ako sa to stalo?" naliehal starší brat.

"Tak si to predstavte," začal pútnik. "Najskôr som zdvihol jeden prst, na znamenie, že Budha je jeden. On zdvihol dva, teda že Budha a jeho učenie. Tak som zdvihol tri, že predsa Budha, jeho učenie a žiaci, ktorí podľa neho žijú. Vtom mi zamával päťou pred nosom na znamenie toho, že všetko predsa pochádza z jedného! Čím on vyhral a ja si musím ísť hľadať nocľah inde. S týmito slovami sa cudzinec rozlúčil a zmizol."

"Kde je ten drzák?," zháňal sa po ňom mladší brat.

"Mám dojem, že prehral v debate," odpovedal mu starší.

"Nič nevyhral. Chystám sa ho zmlátiť," vykrikoval mladší.

"Tak povedz, o čo išlo," upokojoval ho starší.

"No, ako ma uvidel, zdvihol jeden prst. To ma chcel uraziť, že mám iba jedno oko. Že bol cudzinec, chcel som byť k nemu zdvorilý. Zdvihol som dva prsty, aby som mu blahoželal, že on má oči dve. Ten nehanebník však vzápätí zdvihol tri prsty, ako že my obaja dohromady máme iba tri oči. To už ma dopálilo a chcel som mu dať päťou, no on utiekol. No a to je vlastne všetko."

Prázdna myseľ

„Majster, keď má človek prázdnu myseľ, čo má potom robiť?"

Džóšu:

"Zahod' to!"

"Keď tam ale nič nie je, ako to mám zahodiť?"

"Potom ti neostáva iné, než pokračovať."

Akcie a podujatia

Už to vyzerá tak, že začala jeseň. A začíname aj druhý beh dvojročného výcviku v integrovanej práci s motiváciou a zmenou v komplexných systémoch, rodinách a pároch (IPMZ) akreditovaný aj na ministerstve školstva a pokračujeme aj v osvedčených a žiadaných témach:

- Efektívny pomáhajúci rozhovor: tréning o tom, čo je užitočné v rozhovore s klientom, ako dobre počúvať a ako položiť tie správne otázky
- Práca s nedobrovoľným klientom a klientom v odpore: tréning o tom, ako vybudovať taký vzťah s klientom, ktorý by prehĺbil jeho motiváciu a chuť robiť zmeny v živote
- Práca s emóciami v poradenskom procese: tréning zručnosti v tom, ako zaobchádzať s vlastnými emóciami a s emóciami našich klientov.

Vlastne každý kurz je akreditovaný aj ministerstvom školstva, čo ocenia najmä tí z vás, ktorí pracujú v poradniach a školských zariadeniach. Samozrejme, ponúkame aj otvorené alebo na mieru šité vzdelávanie do vašej organizácie, individuálnu, tímovú, či riadiacu supervíziu a veľa iného. S dôverou sa na nás obráťte.

Prehľad v tabuľke:

Dátum:	Téma:	Miesto:
September 21.-23.	1. víkendové stretnutie IPMZ II.	CPPPaP Fedákova 3, Bratislava
Október 5.-7.	Efektívny pomáhajúci rozhovor	
Október 19.-21.	2. Víkendové stretnutie IPMZ II.	
November 9.-11.	1. víkendové stretnutie IPMZ	
November 22.-23.	Práca s nedobrovoľným klientom	Luxor, Štúrova 3, Bratislava
December 7.-9.	3. Víkendové stretnutie IPMZ II.	CPPPaP Fedákova 3, Bratislava
December 13.-14.	Práca s emóciami v poradenskom procese	Luxor, Štúrova 3, Bratislava