



Pár slov na úvod

V našich májových news môžete nájsť odpovede na otázky:

- Ako sa pripraviť s klientom na mediálny proces?
- Čo by malo obsahovať prvé interview v mediácii?
- Ako pomôcť klientovi pripraviť sa na vyjednávanie záujmov a potrieb vo vzťahu k partnerovi?
- Čo je to koherenčná terapia a čím je odlišná od iných spôsobov práce s klientmi?
- Ako pracuje terapeut keď vedie sedenie koherenčnej terapie?
- Aká je budúcnosť koherenčnej terapie?
- Ako viesť pracovné porady efektívnejšie?

Prvé interview v mediácii a príprava klienta na mediáciu

Cielom prvého interview v mediácii je okrem iného (vytvorenie kontaktu s klientmi, ujasnenie si očakávaní, legálnych možností, možností kontraktu a rolí...), aj kvalifikovaná príprava klientov na mediálny proces. Čím lepšie pripravíte klienta na prvé mediálne sedenie, tým sa bude klient na ňom cítiť lepšie a viac si bude veriť, že zvládne nevyhnutné ťažké otázky zmieru. Pri príprave je nutné vysvetliť proces mediácie a rolu klienta v nej. Možno budete ako mediátor chcieť demystifikovať proces mediácie pre svojho klienta, aby ste sa vy a mediácia samotná stali neohrozujúcimi a bezpečnejšími. Klient možno bude potrebovať mať predstavu o usporiadaní mediácie a živo si predstaviť, čo má očakávať. Mali by ste ako mediátor zdôrazniť, že mediácia je pokračovanie procesu vyjednávania v inej forme, s pomocou tretej strany. Klient by mal pochopiť, že bude mať úplnú kontrolu nad tým, čo sa bude v mediácii diať. Mediátor nemá moc rozhodovať; mediátor slúži ako neutrálna strana, ktorá proces uľahčuje. Žiadne riešenie nenastane bez klientovho súhlasu. Okrem toho žiadne riešenie nenastane bez súhlasu druhej strany, a preto je druhá strana primárnym obecnstvom, nie mediátor. Váš klient by mal vedieť, že mediácia nie je kontradiktórny (protikladný, rozumej: každá strana sa považuje za protivníka druhej strany) proces. Miesto toho očakávate, že obe strany budú spolupracovať a zapájať sa do citlivého a kreatívneho riešenia problémov. Má zmysel preskúmať akú má váš klient kapacitu kooperácie. Ak je to možné, klienta je dôležité informovať, že má zmysel pozorne počúvať druhú stranu a prípadne prejavovať druhej strane empatiu, alebo jednoduché ospravedlnenie, ak je bol konflikt vyhrotený do tej miery, že je prežívaný ako ubližujúci. Váš klient by mal vedieť, že cieľom mediácie nie je „vyhrať“; cieľom je vyriešiť spor. Váš klient by mal vedieť, aké sú úlohy mediátora a čo sa pravdepodobne stane na prvom sedení. Sedenie bude pozostávať z rôznych štádií od otvorenia, získavania informácií a tak ďalej až po záver. Klient by mal poznať rozdiel medzi spoločným sedením a sedením, kde sa s vami môže radiť individuálne, vrátane odlišných možností, ktoré individuálne sedenie s mediátorom zamerané na premyslenie si potrieb a stratégií ponúka. Ďalej by mal poznať a byť informovaný o typických technikách, ktoré mediátori používajú, ako napríklad diablov advokát, overovanie skutočnosti,

ponuky a protiponuky a tak ďalej. Klient možno ocení videonahrávku, na ktorej bude ukážka kľúčových aspektov procesu. Váš klient by mal zároveň poznať rozsah mlčanlivosti, ktorá sa na mediácii zachováva. To znamená, že by ste mali zdôrazniť v akej miere je všetko, čo sa na mediálnom sedení povie dôverné a nemožno to využiť na súdnom pojednávaní proti vášmu klientovi. Uistite sa, že váš klient pozná aj hranice dôvernosti. Váš klient by mal počuť, či niektoré informácie budú odovzdané na súd. Tiež by ste mali podrobne s klientom prebrať, či by sa niektoré informácie mali zachovať v tajnosti alebo odhaliť len na individuálnom stretnutí porade s mediátorom. Klientovi by ste mali poradiť, že ak si nie je istý, či má niečo prezradiť, mal by to prekonzultovať s vami súkromne. Napokon, by ste mali klientovi pripomenúť, že ak je to možné, aby bol trpezlivý a zachoval si otvorenú myseľ a záujem o dohodu. Mal by sa tiež pripraviť na slepé uličky, ako aj na dlhé a viaceré sedenia. Váš klient by mal vedieť, že aj keď sa celý spor nevyrieši, mediácia pravdepodobne zmierni niektoré záležitosti a zúži ostávajúce oblasti sporu.

Ujasnenie si toho, či je spor vhodný na mediáciu

Prvé interview by malo mať za cieľ ujasniť si, či je mediácia indikovaná. Nasledujúci návod môže pomôcť pri rozhodovaní, či sa istý spor dá vyriešiť mediáciou. V prvom rade je dôležité preskúmať či strany majú podiel na riešení záležitosti - či obe strany svojím správaním a konaním prispeli do vytvorenia konfliktu, a strany sú vzájomne závislé od jeho vyriešenia. Ak to tak nie je, bude len na dobrej vôli druhej strany, že niečo spraví pre tú, čo sa cíti ako poškodená - takýto spor sa dá riešiť v prípade, že medzi oboma stranami je vzťah, ktorý ich spája. Vhodné je ďalej preskúmať či strany majú spoločný pocit zodpovednosti za konflikt medzi nimi - obe strany by mali mať aspoň istý pocit zodpovednosti za to, že aj ony za konflikt môžu. Ak jedna zo strán nie je ochotná v žiadnom prípade prevziať časť zodpovednosti za konflikt a jeho riešenie, potom väčšinou odmieta akúkoľvek spoluprácu a mediácia sa nemôže uskutočniť. Kľúčovou otázkou je aj to, či chcú strany sporu dávať si vzájomne priestor na hľadanie dohôd, ktoré vyhovujú obom. V prípade, že nie je o čom vyjednávať - existuje len jedna alebo dve možnosti - je v podstate rozhodnuté a nie je čo mediovat'. Napríklad ak je



dokázaný trestný čin, ťažko ho mediovat'. To, o čom v takýchto prípadoch môže byť mediácia, je napríklad ospravedlnenie sa vinníka, alebo hľadanie spôsobov ako môže odčiniť škodu alebo straty, ktoré spôsobil druhej osobe. Obe strany súhlasia s účasťou na mediácii, čo je najzákladnejšia požiadavka pre uskutočnenie stretnutia s mediátorom. Strany buď samy iniciovali mediáciu alebo ju uprednostnili pred autoritatívnym rozhodnutím v prípade, že boli okolím tlačené, aby svoj konflikt riešili pomocou tretej osoby. Strany sú schopné spolu komunikovať aspoň na minimálnej úrovni, takže je možné vymieňať si nové informácie. Často sa stáva, že strany nie sú schopné spočiatku viesť zmysluplný dialóg a niekedy sa slovné aj fyzicky napádajú. Tomu sa dá spočiatku pomôcť tým, že komunikujú len s mediátorom a prostredníctvom neho. Existujú situácie, ktoré nie sú vhodné na mediáciu, napríklad ak účastníci zreteľne zneužívajú nejakú návykovú látku (sú pod vplyvom drogy, alkoholu, liekov), ak strany komunikujú tak, že nie je možná produktívna diskusia ani po oddelení strán (zomšieňujú mediáciu, nie sú schopní prestať sa napádať, či už verbálne alebo fyzicky, nie sú ochotní brať do úvahy záujmy druhej strany), alebo ak je pravdepodobné, že jedna zo strán nebude schopná zvládnuť svoje správanie pre vážne psychologické problémy (depresia, neutíchajúci plač, strach, stres zo situácie...). problematické je mediovat' aj vtedy, ak si jedna zo strán želá, aby rozhodnutie urobila nejaká autorita, alebo ak má mediátor predsudky týkajúce sa osôb alebo predmetu sporu. Vtedy by mal nájsť iného mediátora, ktorý tieto postoje nemá (napríklad ak jedna zo strán presadzuje riešenie, ktoré vychádza z náboženskej viery a mediátorovi sa zdá nezmyselné a dráždi ho).

Vysvetlite, v čom sa vaša rola líši od roly na súde a preberte s klientom jeho záujmy, prekážky a možnosti

Zmyslom mediácie je spolupracovať, podieľať sa na riešení problému (nejde o spor, ako sa obvykle vidí na súdnom pojednávaní). Inak sa môže stať, že váš klient stratí dôveru vo vás, keď vás neuvidí v očakávanej role horlivého obhajcu vašich práv. Ide o to, aby ste sa necítili pod tlakom, aby ste konali tak, ako od vás klient očakáva, aj keď tento prístup nebude na mediačnom sedení najúčinnjší. S klientom by ste mali prebrať jeho záujmy, prekážky a možnosti. Možno sa ukážu nové informácie. Klient by mal mať čas premýšľať o tom, čo chce. Rozhovor s klientom by mal upevniť jeho porozumenie svojich záujmov, ako aj utriedenie prekážok, ktoré pravdepodobne na mediačnom sedení nastanú. Mali by ste svojho klienta viesť k tomu, aby si predstavil tvorivé peňažné i nepeňažné možnosti riešenia sporu. Ale mali by ste klienta odradiť od toho, aby si stanovil pevný minimálny cieľ. Je to predčasné. Klient by mal ísť na mediačné sedenie s otvorenou myslou. V tomto type stretnutia má zmysel klásť rôzne typy otázok.

SITUAČNÉ OTÁZKY - slúžia na získanie základných in-

formácií a pochopenie súčasnej situácie klienta:

- Ako dlho existuje váš spor a čoho sa týka? Kto sú strany sporu?
- Ako sa na ňom podieľate a kto je doň zahrnutý?
- Ako sa vyvíjal, čo mu predchádzalo, aké dôsledky z neho vyplývajú?
- Aké očakávania máte, aké potreby máte? Po čom túžite?
- Aké vaše plány a ciele do budúcnosti sa sporu týkajú?
- Kde sa vidíte ohľadne sporu o 2, 3, 4, 5 rokov?
- Čo potrebujete od druhej strany?
- Prečo je to pre vás dôležité?
- Čo tým získate ak to dosiahnete?
- Čo tým môžete stratiť?
- Aké sú vaše priority? Na čo kladiete dôraz?
- Aké hodnoty sú pre vás dôležité vo vzťahu k predmetu sporu?

PROBLÉMOVÉ OTÁZKY - slúžia na identifikovanie možnej nespokojnosti a obáv vyplývajúce so súčasnej situácie klienta

- Keď sa rozhodujete o..., aké faktory sú rozhodujúce?
- Čo sa vám obzvlášť nepáči a čo naopak páči na súčasnom stave a prečo?
- Ako by ste chceli, vedeli, mohli zmeniť a aké zmeny očakávate od partnera v spore?
- Čo vám bráni aby ste dosiahli to, čo je pre vás dôležité? Ako?
- Čo iné by sa malo zlepšiť a prečo...?
- Čo je najdôležitejšie na tom, čo chcete zlepšiť /zmeniť?
- Čo by vám uľahčilo /zmenilo vašu situáciu?
- Ako veľké zmeny by ste chceli uskutočniť?

OTÁZKY NA DOPAD - slúžia na rozoznanie dopadu a dôsledkov problému klienta aj na iné oblasti činnosti

- Aký dopad má na vás spor a jeho prípadné vyriešenie /neriešenie?
- Koľko vás tento problém v súčasnosti stojí? Čo sa stane, ak tento problém nevyriešite čo najskôr?
- Čo môže byť dôsledkom alebo aký to bude mať dopad? Spôsobuje tento problém ďalšie problémy aj v iných oblastiach?
- Ako vám vyriešenie problému uľahčí...?

Pri počúvaní klientov nestačí zamerať sa na pozície - čo klient chce, ale najmä na záujmy - prečo to, čo chce, naozaj chce, čo tým získa a na potreby, ktoré si naplní tým, že niečo vo vzťahu, respektíve spore získa. V rozhovore by ste mali asertívne zistiť podstatné záujmy a potreby klienta - čo váš klient naozaj chce, aký má byť výsledok. To, čo váš klient hovorí, že chce, nemusí byť to, čo naozaj chce. Aplikujte často citované delenie Fishera a Uryho na „pozície“ versus „záujmy“, ale zaoberajte sa aj hlbšími potrebami (bezpečie, istota, dôvera, opora, podpora, rešpekt, úcta, spravodlivosť, sloboda apod.). Klienti obyčajne hovoria o svojich „pozíciách“. Toto časté zúženie potrieb môže opomenúť to, čo klient na mediácii na-



ozaj chce dosiahnuť. Váš klient pravdepodobne chce uspokojiť svoje širšie záujmy a nepomenované potreby; vyjadrené pozície sú jednoduchým spôsobom, stratégiou ako uspokojiť tieto záujmy. Váš klient si nemusel svoje hlbšie položené záujmy a potreby dost starostlivo alebo jasne premyslieť. Tým, že svojimi otázkami prekročíte tento prah, dáte klientovi možnosť porozmýšľať podrobnejšie o záujmoch, ktoré chce naplniť v mediácii.

- Čo očakávate od...?
- Prečo je to pre vás dôležité? Čo by ste tým získali?
- Čo by tým získali iní? Napríklad čo dieťa?
- Prečo sa oplatí...?
- Ako uvažujete o tom, čo je dôležité pre druhú stranu?
- Čo chce a prečo?
- Prečo je to asi pre druhú stranu dôležité?
- Čo by získala a aké potreby by si tým čo chce naplnila?
- Kedy a v čom by ste bol pripravený zmeniť, alebo ustúpiť o trochu viac?
- Predstavte že ste sa dohodli? Aké pozitívne zmeny/výsledky by vám to prinieslo?
- Prečo sú tieto výsledky/zmeny pre vás pozitívne?
- Čo môže byť prekážkou prípadnej dohody?
- Čo môže byť problémom vo vzájomnej komunikácii?

Vám to dá príležitosť zabezpečiť, aby ste rozumeli potrebám svojho klienta. S klientom by ste mali tiež prebrať, aké záujmy by mohla mať druhá strana a po čom túži, čo potrebuje. Napokon, by ste si mali opätovne overiť, čo si váš klient myslí o možnostiach prekážkach zmiernosti. Toto je posledná príležitosť pred mediácnym sedením uistiť sa, že chápete pravdepodobné prekážky. Mali by ste zistiť, či by sa prekážky mohli týkať údajov, vzťahu, hodnoty, štrukturálnych alebo záujmových konfliktov.

Podnecovanie tvorivých riešení a príprava plánu vyjednávania (BATNA - najlepšia alternatíva výsledku vyjednávania a WATNA - najhoršia alternatíva)

Počas úvodného rozhovoru by ste mali povzbudiť svojho klienta, aby začal skúmať možnosti zmiernenia sporu. To je pre vás a pre klienta príležitosť začať rozmyšľať mimo „právnických škatuliek“; to je príležitosť byť imaginatívni a tvoriví. Porozumenie záujmov a potrieb klienta môže byť štartovacou dráhou objavovania hodnotnejších a tvorivých riešení. Mali by ste s klientom prebrať aj informácie, ktoré potrebuje na prípravu účasti na mediácnom sedení. Musí považovať nad zmiernením sporu bez úplného porozumenia všetkého, čo sa v prípade stalo. Mali by ste s klientom prediskutovať riziká a výhody zmiernenia ešte pred úplným odhalením tém v dyáde. Spolu s klientmi musíte zväžiť dôvody prečo byť otvorený a aké riziká (a samozrejme výhody) môže otvorenosť priniesť. Toto riziko zrady a zneužitia informácie sa zužuje s postupom odhaľovania. Samozrejme, viac odkrývania zvyšuje riziko, že druhá stra-

na sa dozvie informácie, ktoré poškodia protistranu (druhého klienta). Preskúmajte silné a slabé stránky právneho prípadu (verejnú BATNA). Klienta by ste mali vtiahnuť do úprimnej diskusie o silných a slabých stránkach jeho právneho prípadu. Diskusia by mala byť podrobná a mala by obsahovať odhad pravdepodobnosti úspechu na adjudikačnom fóre, pravdepodobný výsledok a náklady s tým spojené. Táto analýza zabezpečí vášmu klientovi racionálny rámec, podľa ktorého môže posúdiť, či bude pre neho lepšie zmierenie alebo súd. Taká analýza sa vyhne častým a frustrujúcim prekážkam, ktoré vznikajú, keď si klient myslí, že ísť na súd je lepšie, ako naozaj je. Táto diskusia nielen pripraví klienta na odpovede na možné otázky na mediácnom sedení, pripraví ho aj na pravdepodobné odpovede na otázky o právnom prípade, ktoré by ho inak mohli prekvapit' a rozrušiť, keby ich počul na sedení po prvý krát. Preskúmajte aj osobné výhody a nevýhody právneho prípadu (osobné BATNA). Mali by ste pomôcť svojmu klientovi identifikovať osobné BATNA – výhody a nevýhody právneho prípadu, ktoré sú osobné a ktoré vie identifikovať a vyhodnotiť iba on. Položte napríklad otázky:

- Aké poznáte silné a slabé stránky svojho právneho prípadu?
- Čo myslíte, aká je pravdepodobnosť úspechu na súde? Čo myslíte, aký bude pravdepodobný výsledok na súde?
- Ako táto pravdepodobnosť ovplyvňuje to, čo považujete za dôležité pri mediácii?
- Koľko času bude ešte treba na prípravu vášho prípadu na súdny proces? Ako dlho myslíte, že bude proces trvať?
- Ako toto ovplyvňuje vašu ochotu zapojiť sa do mediácie a čo chcete v mediácii získať? Čo najviac?
- Aké sú vaše možnosti, ak nedôjde k zmiernosti?
- Prečo si myslíte, že nie je možné dosiahnuť zmier v tomto spore?
- Čo všetko ste už urobili, aby ste dosiahli zmier, čo sa podarilo, čo nie a prečo sa to nepodarilo?
- Aký je stav po doterajších jednaniach?
- Máte ešte nejaké ponuky? Ak áno, aké?
- Čo je vaše minimum pri vyjednaní?

Hodnota osobného BATNA a hodnota verejného BATNA dá vášmu klientovi obraz o tom, nakoľko bude lepšie ísť na súd v porovnaní s mimosúdnym zmiernením. Ako sme už spomenuli, v rozhovore s klientom je hodnotné zaoberať sa otázkami Prečo? - prečo je daný problém taký dôležitý pre druhú stranu. Ak sa to zistí, je treba skúsiť nájsť riešenie uspokojujúce druhú stranu - a Prečo nie? Čo núti druhú stranu k tomu, aby nepristúpila na vaše riešenie. Potom je treba hľadať riešenie, ktoré eliminuje tieto príčiny. Pred stretnutím položte klientom aj otázky:

- Aké riešenia by mohli uspokojiť obe strany?
- Aké netradičné riešenia vás teraz napadajú?
- Ako teraz vygenerované riešenia zodpovedajú najdôležitejším požiadavkám oboch strán? Vašej BATNA? A predpokladom, ktoré máte o tom, čo chce druhá strana?



- Ako budete zisťovať a zaujímať sa počas mediácie o to, aké riešenia navrhuje druhá strana a pripadne o jej záujmy a potreby?
- Ako by vám pomohlo aby som reagoval ako mediátor? Akú podporu pri vyjednávaní očakávate?
- Ako budete implementovať prípadné riešenia a ako budete sledovať, či postupujeme správne?

Mali by ste si s klientom pripraviť plán prezentácie pre druhú stranu. Plán pozostáva zo stratégie, ako zblížiť záujmy strán a prekonať prekážky. Váš plán sa možno bude musieť upraviť po opätovnom rozhovore s klientom o jeho záujmoch, prekážkach, možnostiach rozšírenia hodnôt, objektívnych kritériách na riešenie rozdeľujúcich otázok a tvorivých možnostiach zmierenia. Váš plán by však nemal byť rigidnou podmienkou, čo bude robiť. Plán by mal byť dostatočne pružný, aby sa mohol prispôbiť novým informáciám, výzvam a spontánnym, tvorivým novým možnostiam zmieru. Inými slovami, vy a váš klient by ste mal realizovať plán s otvorenou myslou. Ďalej by ste mali s klientom prebrať otázky, ktoré pravdepodobne dostane od druhej strany alebo od jej právneho zástupcu. Taký prehľad dá klientovi možnosť pripraviť si plodné odpovede, ktoré podporia hľadanie riešenia a predíde neprijemným prekvapeniam a prípadným prekvapivým odpoveďami. Napríklad:

- Keby sa vás pýtali, čo sa stalo a prečo ste robili to, čo ste robili, ako by ste odpovedali?
- Keby sa vás pýtali, aké dokumenty máte na podporu svojich záverov, ako by ste odpovedali?
- Keby sa vás pýtali kto vám to dosvedčí, čo by bola vaša odpoveď?
- Keby sa vás pýtali čo je váš záujem / cieľ / potreba, čo by bola odpoveď?
- Čo si myslíte, aký záujem a potreby má druhá strana?
- Čo si myslíte že chce mediáciou dosiahnuť?
- Máte už teraz nejaké nové nápady na možné riešenie? Kompromis? Dohodu?

Príprava na stretnutie by mala vyriešiť aj to, či váš klient povie otváraciu reč, kto bude hovoriť prvý a ako si rozdelíte prezentáciu príbehu, čo chce váš klient a akú pomoc chce od mediátora. Keďže chcete, aby bol klient aktívny, mali by ste odolať pokušeniu doplniť chýbajúce fakty.

Príprava klienta na mediálne stretnutie

Vysvetlite klientovi proces mediácie.

- Pripomeňte klientovi, že mediácia je pokračovaním procesu vyjednávania.
- Vysvetlite mu, že je to proces riešenia problémov.
- Preberte štádiá mediácie.
- Preberte techniky mediátorov.
- Premietnite videonahrávku skutočnej mediácie.
- Preberte zásady mlčanlivosti.
- Určite, či by sa mali nejaké informácie nepovedať na spoločnom sedení alebo pred mediátorom.
- Vysvetlite svoju rolu na mediálnom sedení.

Opätovne preberte s klientom jeho záujmy, prekážky a možnosti.

- Objasnite záujmy a potreby
- Objasnite prekážky
- Podporte tvorivé riešenia
- Preberte potrebu informovanosti a rizika neotvorenosti
- Preskúmajte silné a slabé stránky právneho prípadu (verejnú BATNA)
- Preberte osobné výhody a nevýhody súdneho prípadu (osobnú BATNA)
- Finalizujte plán prezentácie na mediácii
- Pripravte klienta, aby vedel odpovedať na pravdepodobné otázky

Rozhovor s Bruce Eckerom, M.A., L.M.F.T. o koherenčnej terapii



Pre mnohých psychoterapeutov je vrcholom spokojnosti prelomové sedenie, na ktorom klient prežíva hlboký posun a potom dokáže reagovať aj na úrovni správania, zmene nálady, vzorca vzťahovej väzby a emocionálneho zranenia

alebo vtieravých myšlienok. Alchymia, ktorá produkuje taký fundamentálny posun, je tak trochu záhadou, takže posun môže nastať nepredvídane, obvykle po mnohých mesiacoch alebo rokoch sedení s klientom. Riadiacim princípom Koherenčnej terapie je to, že symptóm jednotlivca, normálne považovaný za patológiu alebo poruchu, je vlastne citlivým prejavom adaptovanej, nevedomej emocionálnej schémy naučenej v niekedy skôr v živote. Na emocionálnej úrov-

ni majú symptómy hlboký zmysel. Koherenčná terapia ponúka klinickým pracovníkom názornú mapu, ako sa dejú hlboké zmeny a tak pomáha katalyzovať terapeutický proces, aby boli ozajstné klientove prielomy pravidelnejšie a dali sa ako výsledok terapie lepšie predpovedať. V tomto rozhovore sa budeme rozprávať s Bruceom Eckerom o koherenčnej terapii, teda prístupe, ktorý bol predtým známy ako hlbinné orientovaná krátká terapia (Depth Oriented Brief Therapy). Bruce Ecker, M.A., L.M.F.T., sa podieľal na založení koherenčnej terapie (Coherence Therapy), je jedným z dvoch riaditeľov Inštitútu koherenčnej terapie, spoluautorom mnohých klinických publikácií, ako napríklad Depth Oriented Brief Therapy: How To Be Brief When You Were Trained To Be Deep and Vice Versa (Hlbinné orientovaná krátká terapia; ako



byť stručný, keď ste naučený byť hlbokí). Často prednáša na veľkých psychoterapeutických konferenciách a pôsobí ako medzinárodný učiteľ. Vyše 20 rokov má aj súkromnú prax v San Franciscu. Viac informácií o koherenčnej terapii na www.coherencetherapy.org. Rozhovor vedie David van den Nuys.

DAVID: Pred nejakým časom ma kontaktoval jeden poslucháč a navrhol mi, že vy by ste boli dobrým človekom na rozhovor. Teraz žijem v dojme, že vy a vaša manželka Laurel Hulleyová ste pôvodcami prístupu zvaného koherenčná terapia. Je to tak?

BRUCE ECKER: Je to tak.

DAVID: A viem, že sa to pôvodne volalo hlbinne orientovaná krátka terapia, čo vyzerá ako popisnejší názov. Prečo sa názov zmenil?

BRUCE ECKER: Nuž, boli na to dva hlavné dôvody. Jeden bol, že po niekoľkých rokoch s prvým názvom sme mali pocit, že chceme názov, ktorý by podstatnejšie označoval povahu prístupu. A druhý dôvod je, že oblasť sa zmenila, odkedy sme prístup po prvýkrát pomenovali, a fráza „krátka terapia“, čo je prvý názov, hlbinne orientovaná krátka terapia, získala silnú konotáciu alebo význam povrchnej práce, ktorá sa vyhýba hĺbke.

DAVID: Och, to je nepríjemné.

BRUCE ECKER: Mali sme tiež pocit, že je lepšie, keď názov odráža ústredný princíp tohto prístupu, ktorým je koherencia mysle, dokonca aj pri produkovaní symptómov.

DAVID: Teraz ma napadá, nespýtal som sa vás na vzdelanie, tak by sme sa mohli toho dotknúť - trochu o vašom vzdelaní a skúsenostiach - a potom, ako ste vy a vaša žena vymysleli tento prístup.

BRUCE ECKER: No, v relatívne skorých rokoch našej klinickej kariéry sme si všimli, že klienti občas mávajú veľmi hlboký oslobodzujúci posun na sedení. A veľmi nás to zaujímalo a stalo sa tiež, že sme mali mentora, bol to Dr. Robert Shaw, ktorý založil Rodinný inštitút v Berkeley a ktorý, bohužiaľ, nedávno zomrel. On zdôrazňoval možnosť rýchlej, sústredenej reštrukturalizácie osobných konštruktov spojených s produkciou daného symptómu. Tak sa takým vzdelaním, s takou víziou, aká účinná terapia môže byť, keď sme potom videli ľudí, ako občas mávajú hlboké zážitky zmeny na terapeutickom sedení pred našimi očami, veľmi nás zaujímalo, ak to môžeme navodiť hneď od začiatku terapie, pretože vtedy sme nevedeli, ako to rýchlo a spoľahlivo navodiť. Niekedy sa to stalo; častejšie sa to nestalo.

DAVID: Ako ste opísali tie zážitky? Nezachytil som jedno slovo.

BRUCE ECKER: Uchopil som niekoľko fráz na taký zážitok, pretože to naozaj vyvoláva slová: udalosti hlboké zmeny, hlboký oslobodzujúci posun. Klient referuje o hlboko prežívanom zážitku, ktorý je veľmi oslobodzujúci a nejaký dlhodobý symptóm sa zrazu prestane vyskytovať.

DAVID: OK, posun bolo to slovo, čo som nezachytil. Tak, túto ďalšiu otázku kladiem trochu potmeňúsky, keď už existuje toľko psychoterapií, načo potrebujeme ďalšiu?

BRUCE ECKER: Dobrá otázka a som istý, že je na ňu veľa odpovedí, ale tu je moja odpoveď. Oblasť sa dostala na strop efektívnosti, ako pravdepodobne viete. Vášnivý termín pre tento strop je „verdict vtáka dodo“. Vták dodo z Alenky v ríši divov zakričal: „Všetci vyhrali“, tie preteky, ktoré riadil dodo. „Všetci vyhrali a mali by dostať cenu.“ A oblasť terapie je vo veľmi podobnej situácii. Výskumy výsledkov už 70 rokov vykazujú tú istú úroveň účinnosti takmer vo všetkých - vlastne podľa mojich vedomostí vo všetkých typoch a formách psychoterapie. A to, ako viete, viedlo k tomu rozšírenému presvedčeniu v našej oblasti, že existujú „spoločné faktory“ empatia, dôvera, dobré pracovné spojenectvo a tak ďalej, s ktorými kontrola meranej účinnosti terapie a špecifických techník nemá veľa do činenia. No, to je všetko pekné a dobré, ale úprimne povedané úroveň účinnosti je akási mierna a keď sme na tých občasných sedeniach videli stať sa výraznú účinnosť, zaujalo nás to, prečo nie je naša oblasť na to kalibrovaná? Prečo nás nikto nenaučil, ako sa to robí už na prvých sedeniach s daným klientom? A to nás vzrušovalo a formovalo našu víziu a skutočne ovplyvnilo našu kariéru. A trvalo to niekoľko rokov podrobného štúdia týchto hlbokých zmien, kedy sa dejú a ako sa dejú, chcem povedať, ukázalo sa, že špecifické procesy sa ukázali byť prítomné vždy, keď taký posun nastal, nech už klient prezentoval akýkoľvek symptóm alebo štýl osobnosti. A keď sme určili kľúčové ingrediencie týchto hlbokých posunov, povedali sme, tak, vytvorme formu terapie, ktorá nebude robiť nič iné, len toto a uvidíme, čo sa stane. A opäť to trvalo niekoľko rokov vývoja a viedlo to ku koherenčnej terapii. A teraz to už asi 15 rokov učíme a neustále počúvame od terapeutov, ktorí sa naučili tento prístup, že cítia, že prežívajú dramatické zlepšenie efektívnosti; vidia, že takáto hlboká zmena sa deje pravidelne v ich každodennej klinickej praxi, nielen niekedy a občas.

DAVID: Nuž, to musí byť pre vás veľmi uspokojivé. Inými slovami, dokázali zopakovať tú skúsenosť, ktorú ste mali vy.

BRUCE ECKER: Áno, dokázali a len prísť na to, že sa to dá naučiť a že iní terapeuti budú mať také isté výsledky, ako my, keď použijú tento prístup, bola obrovská prekážka, ktorú bolo treba prekonať. Keď sme to začali učiť - myslím, že prvý workshop bol v roku 1993 - a vôbec sme si neboli istí, že sa to dá naučiť, ale našťastie sa ukázalo, že dá a uspokojivý je presne to slovo, David. Považujeme tento prístup za presne taký istý dôležitý pre terapeutov ako pre klientov.

DAVID: Áno, je veľmi neradostné, som si istý, viete, terapeuticky pracovať a cítiť, že vôbec nie ste až taký nápomocný, čo sa často stáva.

BRUCE ECKER: Áno, absolútne.

DAVID: Tak, myslím, že sme dostali dost' ďaleko



v tejto téme, takže nastal čas na prehľad toho, čo máte na mysli pod koherenčnou terapiou. Jednoducho, čo to je?

BRUCE ECKER: Nuž, koherenčná terapia sa zakladá na klinickom pozorovaní a potvrdení a opätovnom potvrdení, že väčšina daných symptómov existuje preto, že je potrebná podľa nejakej nevedomej emocionálnej témy a účelu, ktorý si človek nesie, čo nazývame emocionálnou pravdou symptómu. Zisťujeme, že drvivá väčšina symptómov a problémov, ktoré ľudia majú a kvôli ktorým prichádzajú do terapie, existuje ako prejav nejakej v súčasnosti držanej, zakorenenej schémy, mohli by ste ju nazvať, je to nejaká dobre definovaná ale nevedomá téma a účel, ktorý si človek predtým v živote vytvoril adaptovane. A keď si ho človek obnoví, odrazu prežíva hlboký vnem, skutočnú koherenciu, spojitosť a hlboké spojenie s dôležitým osobným životným významom priamo sa nachádzajúcim pod symptómom, čo bolo po celý čas nevedomé.

DAVID: Tak, ale neprijíma sa všeobecne, že symptómy môžu viesť späť k nejakej stratégii prežitia alebo rozhodnutiu, ktoré človek učinil už dávno?

BRUCE ECKER: Áno, to je absolútne pravda. Nie je to nič nové v oblasti, že so symptómami môžu súvisieť tieto hlbšie položené emocionálne témy. V čom sa koherenčná terapia odlišuje, je, že vytvorila metodológiu, ktorá terapeutovi umožňuje veľmi účinne sprevádzať klienta pri obnovovaní schém vyžadujúcich si symptóm počas pár sedení. A to sa nerobí ako kognitívny poznatok, ale zážitkovo, takže klient naráza na hlbšie ležiace materiály a klient si to priamo uvedomuje a vie o tom; nie je to interpretácia oznámená terapeutom. Vlastne je to úplne naopak; terapeut sa doslova učí od klienta, z čoho je ten materiál.

DAVID: OK, tak vy zdôrazňujete, že je to zážitkové. Je to niečo, čo by ju mohlo, povedzme diferencovať od niečoho, ako kognitívno-behaviorálna terapia, kde by mohol byť pokus, možno, pochopiť pôvodný význam symptómu z minulosti?

BRUCE ECKER: Hej, veľmi. To odlišenie je pre nás veľké, zážitková kvalita nášho prístupu na rozdiel od kognitívno-behaviorálnej terapie obzvlášť. Na naše prekvapenie sme pri vývoji tohto prístupu zistili, že kľúčové kroky, kľúčové procesy, ktoré sa dejú, keď nastáva hlboká zmena, neobsahujú žiadne pôsobenie proti. A čo mám na mysli pod týmto pôsobením proti je snaha vybudovať preferovanú podmienku, aby nahradila alebo sa vyhla alebo potlačila neželanú podmienku.

DAVID: Teda inými slovami neútočíte na symptóm, nesnažíte sa anulovať symptóm nejako priamo, alebo ho nahradiť niečím iným.

BRUCE ECKER: To je pravda, presne, a veľmi si dávame pozor, aby sme nehovorili alebo nerobili nič, čo by sa klientovi javilo ako protipohyb. Vlastne je to celkom naopak, a niektorí klienti sú spočiatku prekvapení, keď si všimnú, že práca smeruje k a priamo do samotnej veci, ktorá spôsobuje všetky ťažkosti.

A máme rôzne spôsoby, ako pomáhať klientom pochopiť, prečo to bude účinné a aby sa cítili príjemne a spolupracovali s procesom. Ale protichodný reflex, ako ho voláme, je taký rozšírený medzi laikmi, aj medzi terapeutmi, že sa naozaj považuje za samozrejmy ako cesta k zmene, veľmi je to rozšírené. A, vlastne sa veľká časť terapeutov, čo sa učia koherenčnú terapiu, musí odučiť od toho, že protichodný reflex tvorí spočiatku veľkú časť učebnej krivky.

DAVID: Áno, čítal som jeden z vašich starších článkov a vlastne ste to tam spomínali, že musíte zapasovať s tým reflexom.

BRUCE ECKER: Hej, je to hlboko zakorenené, je to veľmi hlboko zakorenené, a je to dôležité nejst proti, keď sa snažíte robiť koherenčnú terapiu, pretože v tom momente, ako pôjdete proti, vlastne podporujete opačný proces, ako sa koherenčná terapia snaží navodiť; pomáhate potláčať a odpájať sa od toho materiálu, ku ktorému sa podľa koherenčnej terapie potrebujeme dostať, priamo ho prežiť a potom ho podrobiť transformačnému procesu, čo ani potom nie je proti smeru vášho bytia.

DAVID: OK, teraz by sme možno mali trochu viac pochopiť tvorbu samotného symptómu, a vy ste teoretizovali o kôrových procesoch, ktoré sú v tom obsiahnuté, samozrejme, v dnešných dňoch máme všetku tú zobrazovaciu techniku a tak ďalej, zdá sa, že každý vie rozprávať dost' podrobne o mozgu a nervovom systéme a tak ďalej. Povedzte nám svoj názor na to.

BRUCE ECKER: Nuž, tieto nevedomé emocionálne schémy alebo poznatky, ktoré tvoria samotný základ a korene takého širokého rozsahu symptómov, existujú v pamäťových systémoch mozgu, ktorú neurológovia nazývajú a čoraz viac terapeutov v súčasnosti to uznáva, implicitnou pamäťou. Veľmi sa líši od explicitnej pamäti, ktorú všetci v priebehu života poznáme; pamäť na fakty, pamäť na udalosti v našom živote. Implicitná pamäť je vlastne veľmi zvláštna v porovnaní s obvyčajnou pamäťou. Implicitná pamäť skladuje poznatky, ktoré sa vytvorili v predošlých skúsenostiach, poznatky, ktoré generujú správanie, náladu a myšlienky, ale bez vedomých poznatkov alebo bez zážitku, že sme ich vytvorili. A ja si myslím, že najlepší pohľad alebo vnem implicitnej pamäte, ktorý väčšina z nás má, je keď myslíme na to, čo nazývame podmienené reakcie, Psych 101. Zviera, ktoré sa učí, že červené svetlo sa spája s elektrickým šokom do laby alebo strašným smradom, a potom keď zasvieti červené svetlo samotné, zviera zareaguje tak isto. Takže reakcia na červené svetlo nie je mechanický proces, to je poznanie, to je vedomosť zvierat'a o červenom svetle, ale je to vedomosť systému implicitnej pamäte mozgu. Nie je to premyslená, pojmová, verbálna vedomosť. A tak emocionálne schémy, ktoré ľudia majú, podobne existujú v systéme implicitnej pamäte mozgu a zaujímavé je, že to, ako sa mozog za tie stovky miliónov rokov vyvinul, tie okruhy v implicitnej pamäti, čo skladujú emocionálne poznatky, sa vytvárajú ako veľmi trvalé. Vlastne



by trvali po celý život, pokiaľ veľmi špeciálne procesy neprinúta mozog, aby vymazal tieto okruhy. Ale tie okruhy implicitnej pamäti sú také trvanlivé, že neurológia až do roku 1997 od čias, kedy Pavlov sformuloval ten názor, verila, že okruhy implicitnej pamäti sú skutočne nezmazateľné. Také sú trvanlivé. Viete, všetky výskumy vyhasínania - tisícky publikácií o vyhasínaní od Pavlova až do konca 20. storočia - všetky viedli k názoru, ako keby tieto okruhy implicitnej pamäti, no, môžete ich celkom dobre potlačiť, ale aj po úplnom vyhasnutí, keď už sa zdá, že sú preč, tak sa dajú veľmi ľahko spustiť znovu, omnoho ľahšie ako pôvodné podmieňovanie, ktoré navodilo podmienenú reakciu. Takže sa vedelo, že okruhy podmienenej reakcie, poznatky implicitnej pamäti nevymiznú; ostávajú tam aj po vyhasnutí.

DAVID: No, bol by na to príklad z každodenného života, ako keď sa naučíte jazdiť na bicykli alebo na aute a robíte to akosi automaticky a šoférujete, ale nerozmýšľate nad tým? Bol by to príklad implicitnej pamäti?

BRUCE ECKER: Áno, to sú poznatky implicitnej pamäti pravdepodobne v malom mozgu a mozgovom kmeni, telesný druh poznania. Potom je tu implicitná pamäť toho, ako vytvoríte nasledujúcu vetu, a to je v ďalšej oblasti implicitnej pamäti. Implicitná pamäť, ktorá sa najobvyklejšie zapája do psychoterapie, je emocionálna implicitná pamäť.

DAVID: Áno.

BRUCE ECKER: Čo je limbický systém a nielen, ale väčšinou amygdala a niekoľko ďalších štruktúr v limbickom systéme. Príkladom je jeden môj klient, ktorý prišiel do terapie a popisoval nesmierny nedostatok sebadôvery v práci. A bol to muž, ktorý bol v práci veľmi úspešný; bol expert, bol rozvážny a mal dobré posudky, ale každý deň, každú hodinu cítil tento vysilujúci nedostatok sebadôvery a neistoty. Robili sme koherenčnú terapiu a na povrch vyplávalo, narazil na to, to je všetko o jeho otcovi a viete, na začiatku terapie počul svoj problém, to je dosť záhada, že? Je to také, čo, ktovie, čo z toho vzide. No, jeho otec bol, no, hrubý, ťažký narcis, mal ťažkú ruku, všetko vedel, dominantný tyran. A môj klient si ako malý chlapec vytvoril emocionálny poznatok, že rozprávať pevne a sebavedomo znamená byť hrubý a tyranský ako jeho otec.

DAVID: A tak to, samozrejme, nechcel robiť.

BRUCE ECKER: Presne, bol úplne proti všetkému takému a cítil taký hnev a dokonca niekedy až nenávisť voči otcovi, že implicitne predpokladal, že keď rozprávate sebavedomo a pevne, nielen vyzeráte tak, ale aj vás budú iní ľudia nenávidieť. Takže bol za tým veľký strach. A vyhábal sa mu veľmi, veľmi účinne. Vlastne jeho nedostatok sebadôvery v práci bol jeho nevedomý úspech v tom, že si zaistil, že nikdy nebude ako jeho otec. To je dobrý príklad toho, ako tieto nevedomé schémy fungujú; je to emocionálna vedomosť, emocionálna a perцепčná vedomosť v limbickom systéme, čo je pre klienta vlastne úspech, hoci

náklady sú viditeľne aj vedome a vyzerajú ako problém alebo symptóm.

DAVID: Inými slovami bolo to v tom čase adaptívne. Niektorí ľudia by možno povedali, že sa rozhodol, súhlasili by ste s tým? To rozhodnutie urobil ako dieťa?

BRUCE ECKER: Viete, je to v prísnom zmysle slova pravda, ale ja si myslím, že slovo rozhodnutie pre väčšinu z nás znamená vedomé, premyslené rozhodnutie. A toto určite nie je vedomé, premyslené rozhodnutie, keď hovoríme o implicitnej pamäti a nevedomých emocionálnych schémach. Pri týchto implicitných emocionálnych schémach alebo poznatkoch ide o to, že sa tvoria úplne bez explicitnej myšlienky alebo slov alebo vedomia.

DAVID: Áno, neexistuje prístup, ktorý sa volá terapia rozhodnutím alebo novým rozhodnutím alebo niečo také?

BRUCE ECKER: Hej, terapia novým rozhodnutím (škola transakčnej analýzy), ktorá sa významne prekrýva s koherenčnou terapiou a v striktnom zmysle slova, ak premýšľate z hľadiska celej psyché alebo celého self, tak, áno, dokonca aj pôvodná tvorba emocionálnej schémy a jej stratégie, ako bola stratégia môjho klienta, že si zaistil, aby nikdy nebol taký sebavedomý či asertívny, aby nebol ako jeho otec a aby ho nenávideli ako otca. V tom materiáli vidíte, ten príklad toho klienta, aké špecifické sú poznatky, aký špecifický model reality to je. A predsa existuje; ten veľmi dobre definovaný model reality existuje bez slov alebo explicitne vedomých myšlienok. Teda, aby som dokončil tú neurologickú otázku, čo ste mi položili, aby sa uzavrel celý kruh. Oblasť neurológie považovala tieto okruhy implicitnej pamäti za skutočne nezmazateľná po celý život jednotlivca. Ale potom, od roku 1997 niekoľko nasledujúcich rokov sa publikovalo za hrst' článkov o neurologickom výskume, ktorý postavil tú takmer sto rokov starú tézu na hlavu, pretože množstvo laboratórií dokázalo vymazať okruhy implicitnej pamäti. Nejdem do podrobností. Na webstránke koherenčnej terapie sú odkazy a citáty z článkov, koho by to zaujímalo: coherencetherapy.org. A keď sme pred niekoľkými rokmi prešli touto revolúciou v neurológii a bližšie preštudovali, čo zistili, boli sme udivení a potešení, že sme objavili konkrétne kroky procesu, ktorý skutočne odvíja rovnice okruhov implicitnej pamäti, ktoré sme objavili o 10 rokov skôr pri fenomenologickom vytváraní koherenčnej terapie.

DAVID: Vau.

BRUCE ECKER: Hej, boli sme veľmi vzrušení, že máme niečo, čo potvrdil aj taký prísny výskum. Dôkazy sú zatiaľ nepriame, ale dúfame, že v budúcnosti sa uskutočnia neurologické výskumy ľudí, ktorí podstúpili koherenčnú terapiu a potvrdia to.

DAVID: No, to je veľmi zaujímavé. Tak, aké sú to kroky?

BRUCE ECKER: No, prvý je to, čo voláme obnova



nevedomej emocionálnej schémy, nevedomá emocionálna pravda symptómu. A v príklade, ktorý sme tu začali používať, táto pozostávala z toho, že tento muž skutočne cítil a prežíval a emocionálne registroval a potom slovami vyjadril svoju silnú pozíciu, ktorou úplne žil bez toho, aby si ju uvedomoval; to slovami, keď to už vyjadroval slovami: „Radšej nikdy nič nepoviem s presvedčením, autoritou, pevnosťou, sebedomým, pretože to potom budem taký istý ako môj otec a ja nechcem byť taký, lebo ma ľudia budú nenávidieť.“ Nuž, došli sme takej verbalizácii, kým ten materiál cítil, práca bola zážitková. A na konci sedenia odišiel s kartičkou, na ktorej mal napísané tieto slová, aby sa mohol každý deň pozrieť na kartu a byť v kontakte s touto emocionálnou pravdou, ktorú vnímal ako veľmi reálnu.

DAVID: A slová ešte raz boli ...?

BRUCE ECKER: Bolo to niečo ako - a toto nazývame limbický jazyk - naučili sme sa, že formulácia musí mať určitý štýl, ktorý podporuje emocionálne prežívanie, aby nešla hore do hlavy s myšlienkami. Viete, neexistuje len jedna formulácia, niekedy sa podarí zachytiť ducha toho limbického jazyka, takže by to mohlo byť takto: „Ak som na schôdzke v práci a poviem, čo viem presvedčivo alebo autoritatívne, budem taký istý ako môj otec a budem necitlivý a dominantný k druhým a budú ma za to nenávidieť.“ Takže nebudem, nebudem rozprávať sebedome.“

DAVID: Chápem.

BRUCE ECKER: A to boli slová na kartičke a on si naozaj vezme tú kartu diskretné na schôdzku v práci a skutočne bude v kontakte s tou emocionálnou pravdou v reálnej situácii, kde sa to deje.

DAVID: Ale vy nie ste - vraciam sa k tomu, čo ste povedali predtým o protichodnom pohybe - teda vy ho nežiadate, aby namietať proti tej idei, povedzme, ako by to urobil kognitívno-behaviorálny terapeut, je to tak?

BRUCE ECKER: Vôbec nie, ani slovom. To je obnovenie, to je prvé štádium procesu a to pozostáva z počiatočného objavovania a potom integrácie, udržiavaného vedomia v životnom kroku, ktorý som práv opísal. To je úplné obnovenie. Naučili sme sa, že klient môže naraziť na takúto vec priamo na sedení a môže to byť veľmi jasné a veľmi svetlé, ale ešte to nie je integrované v tejto chvíli. Klient odchádza z miestnosti na konci sedenia a materiál vyprchá tak, ako vyprchá sen.

DAVID: Áno, správne.

BRUCE ECKER: Je preč, lebo to je vlastne zmenený stav vedomia pri prvom stretnutí s materiálom. Tak sme sa naučili, že musíme veľmi vedome vytvárať trvalú skúsenosť s nájdeným materiálom v jeho presnej podobe, opakované skúsenosti. Klient príde na ďalšie sedenie; ja začnem sedenie slovami: „Aké to pre vás bolo žiť v kontakte s tým, čo sme napísali na tú kartičku?“ A overím si mieru integrácie, ktorú počujem od klienta a možno vytvoríme dodatočnú in-

tegráciu, ďalšie skúsenosti, kým sa materiál dostane úplne do každodennej rutiny osobného života. Tak to je prvý z dvoch hlavných krokov koherenčnej terapie. A druhý je špecializovaný zážitok, ktorý má silu, mohol by som povedať, skutočne rozpustiť tieto zakorenené celoživotné emocionálne schémy. Ale schéma sa musí najprv obnoviť a veľmi stabilizovať ako vedomá osobná realita. To ju posunie do druhého štádia, a ten zážitok funguje nasledovným spôsobom; použijem ten istý príklad, aby som to ilustroval.

V priebehu niekoľkých týždňov v kontakte s tou emocionálnou pravdou a bytia v kontakte s ňou na schôdzkach v práci, asi o tri týždne neskôr prišiel na sedenie a povedal, že sa mu stala čudná vec. Aká? Nuž, povedal, bol na schôdzke v práci, kde sa riešil náročný problém a počas schôdzky prišiel na dobrý nápad, ako by sa to dalo vyriešiť, ale nepovedal to, ako to robieval obvykle, že nepovedal, čo vedel. A uvedomil si, vďaka našej práci, čo sa deje. Už necítil, čo je so mnou? Mám nedostatok sebadôvery. Teraz už vedel, prečo ostáva potichu, viete? Teda samotná obnova, dokonca aj pred transformačným nasledujúcim krokom, je krásne deparatologizujúca pre klienta, pretože teraz je v kontakte so svojím koherentným účelom a jeho pôsobnosťou už nie je prehovorit'. Zvonku to vyzerať ako „nedostatok sebadôvery“, ale zvnútra je presnejšie pomenovanie „uistiť sa, že nie som narcistický tyran ako otec“. Och, bol na schôdzke; umlčal ten dobrý nápad, že vie ako vyriešiť tento dôležitý problém; a o niekoľko sekúnd neskôr vyjadril kolega vedľa neho to isté riešenie.

DAVID: Úžasné.

BRUCE ECKER: Hej, život nám často pomôže práve takým krásnym spôsobom.

DAVID: Nevedel som, že by som to považoval za nápomocné. Myslel by som si, že si škodí: „Och, bože môj, mal by som prehovorit'.“

BRUCE ECKER: Ach, dobre, sledujte, čo sa deje. Čo mi popísal ako čudnú skúsenosť, je to, že počuje slová, ktoré vychádzajú z úst jeho kolegu, a pozerá sa po miestnosti a na jeho počudovanie vidí, že všetci sú dobre naladení, vítajú to a sú radi, že takýto príspevok odznel.

DAVID: Aha, tak inými slovami sa jeho katastrofické očakávanie, čo sa stane, nepotvrídilo.

BRUCE ECKER: Perfektne ste to vyjadrili, David, presne. A späť k sedeniu so mnou, opísal mi to a stále bol akosi zarazený a to, čo nazýval čudné, bolo stále s ním. Z jeho popisu som videl, že už máme všetky ingrediencie potrebné na tento druhý druh zážitku, ktorý môže rozpustiť zakorenenu schému. A trvali mi to niekoľko minút. Kým som to s ním prešiel a prebehlo to nejakú takto: „Preberme si tie momenty, keď sa táto čudná vec stala. Mohli by ste si predstaviť tú situáciu a byť akosi v nej a ja vás budem akože sprevádzať v procese tu.“ Tak si spontánne zavrel oči, vrátil sa do tej scény a ja som povedal: „OK, ste v momente, keď sa pozeráte dookola a vidíte niečo veľmi odlišné od toho, čo ste čakali. Vidíte, že tento človek



sebavedomo vyjadril ten istý nápad a je to v pohode; ľudia sú uvoľnení, priateľskí, žiadny problém. Po celý život...“ a ja mu rozprávam, kým on je ponorený do tohto znovu prežívania so zavretými očami. „Po celý život jedna vaša časť vedela, že povedať niečo tak sebavedome bude mať za následok, že budete určite ako váš otec, a teraz máte to druhé poznanie, vedľa toho starého poznania máte teraz to druhé, nové poznanie, ktoré je také odlišné, poznanie, že človek môže povedať, čo vie veľmi sebavedome a nevyzerá to vôbec ako otec, a ostatní sú s tým v pohode.“ Potom urobím trochu pauzu a nastavil som dispozíciu. A dispozíciu nazývame zážitkom porovnávaní. Všimnite si, že stále nejdem proti starému poznaniu. Vlastne potrebujem, aby bol s ním plne v kontakte, takže doslova empatizujem s obomi.

DAVID: Hej, to je zaujímavé.

BRUCE ECKER: A to je kľúč k úspešnému zážitku prirovnania (juxtapozície), aby sa rozpustila stará schéma. Terapeut prejavuje empatiu k obom, nikdy nenažnačuje, ktorá z nich je preferovaná alebo správna. Ponorí sa teda do tohto zvláštneho zážitku plece pri pleci, kde sú obe veľmi reálne a predsa nemôžu byť obe pravdivé. To je ono. To je definícia zážitkov juxtapozície. Stará aj nová schéma sú vnímané ako reálne, ale nemôžu byť obe pravdivé a zážitkovo pocitované.

DAVID: OK, teraz v tomto konkrétnom príklade, chlapík vidí veľmi priaznivo toho druhého chlapíka, čo povie svoj nápad a vidí, že ho zato nevyfakujú. To sa však nestane v každej situácii, čo teda robíte, keď okolnosti nie sú také šťastné?

BRUCE ECKER: Hej, to je pravda. Nuž, je niekoľko rozličných spôsobov, ako môže terapeut vedome podporiť zážitky juxtapozície. Nevie, či sa to bude dať takto cez telefón dostať sa k špecifikám, ale áno, máte pravdu, nie vždy to tak vyjde, existuje množstvo uhlov prístupu, ako to nastaviť a navodiť. Pekné však je, že vo viac než polovici prípadov sa zážitok juxtapozície udeje spontánne sám od seba po dobrom obnovení, pretože ľudia často mávajú svoje vlastné poznatky, ktoré sú nanajvýš v protiklade k schéme vyžadujúcej si symptóm. Je takou zvláštnou črtou ľudskej mysle, že v nej môžeme prechovávať množstvo poznatkov alebo realít, ktoré sú úplne nekompatibilné, pretože sú v oddelených bublinách, disociované. A keď sa poznatok vyžadujúci si symptóm dostane do vedomia, je otvorený možnosti takéhoto kontaktu juxtapozície s nejakým iným poznatkom, s ktorým je v rozpore a deje sa to spontánne o niečo viac ako v polovici prípadov, odhadujeme.

DAVID: Zaujímavé. A keď ľudia chcú viac detailov, pravdepodobne ich vymenováte vo svojej knihe, však?

BRUCE ECKER: Hej, kniha je plná detailov. Naozaj aj webstránka je miesto, kde môžete nájsť viac informácií. Coherencetherapy.org obsahuje všetky učebné zdroje vrátane praktického manuálu a DVD s nahrávkami skutočných sedení, ktoré som robil. Teraz

máme aj výcvikový program, ktorý je úplne opísaný na webstránke.

DAVID: Áno, viete, prv než sme začali tento rozhovor na základe niekoľkých článkov, ktoré ste mi poslali, mám dojem, že používate veľa prerámcovania a viem, že ste to začali nazvať krátkodobá terapia a viem, že v tomto hnutí vás veľmi ovplyvnil Jay Haley, konkrétne tu v oblasti zálivu a myslím, že on veľa hovoril o prerámcovaní. Ale teraz vás počujem hovoriť, že nerobíte nič priamo proti tomu, prerámcovanie znie možno ako trochu príliš aktívne.

BRUCE ECKER: To je pravda. Obyčajne sa to robí proti tomu čo je a my teda nerobíme prerámcovanie. Inými slovami, nesnažíme sa dostať klienta k tomu, aby chápal symptóm alebo nejakú situáciu tak, ako my. Proces obnovy je veľmi organický a prirodzený, spontánne prináša prerámcovanie, ale to ide zvnútra klienta.

DAVID: Musí to byť spontánne.

BRUCE ECKER: Je to úplne spontánne a prirodzené. Len si pomyslíte na toho muža, ktorý cítil nedostatok sebadôvery v práci; dostal sa do kontaktu s vlastnou emocionálnou pravdou, prečo nikdy nehovorí sebavedome a tak význam jeho symptómu sa pre neho od základu zmenil. Význam už nebol, čo nie je so mnou v poriadku; význam bol, moja nízka sebadôvera má svoj účel; používam svoju moc presne týmto spôsobom, nehovorím nahlas, aby som nevyzeral ako môj otec. Takže význam symptómu sa zmenil, pretože si obnovil vlastnú emocionálnu pravdu, nie preto, že terapeut rozhodol, čo je preferovaný význam. Takže to nie je prerámcovanie v obvyklom zmysle, ako sa to chápe v našej oblasti.

DAVID: Hej, to je zaujímavé, pretože veľa nás, terapeutov aspoň tvrdí, že nemôžete dávať interpretáciu, že človek si ju musí objaviť sám. A zdá sa, že vy ste naozaj o tom presvedčený, že a že ste vymysleli veľmi špecifický prístup, ktorý vám k tomu pomáha.

BRUCE ECKER: Presne tak, áno.

DAVID: Som zvedavý na ten prvý krok. Povedali ste, že chcete viesť človeka do zážitku, nenechať ho v tom iba kognitívne, ale akosi zážitkovo ho kontaktovať s implicitným poznaním, s tým implicitným „rozhodnutím“, ktoré kedysi dávno urobil. Vedeli by ste krátko povedať niečo o technikách, ktoré používate pri sprevádzaní človeka v prežívaní alebo navodzovaní toho?

BRUCE ECKER: Áno, môžeme sa tu na to pozrieť, myslím. Pozrime sa, hej, vlastne si myslím, že ten istý príklad by nám mohol na to pekne poslúžiť. Poviem vám, ako som to urobil s týmto mužom. Po prvé, existuje dosť veľa techník, ktoré možno použiť pri sprevádzaní po línii od symptómu k hlbšie ležiacim emocionálnym poznatkom. A to je skutočné prepojenie a existuje, nech už použijeme akékoľvek techniky alebo metódy, naozaj, všetko sú to rôzne spôsoby,



ako príviesť vedomú pozornosť na začiatok symptómu a potom k hlbšiemu materiálu. Symptóm je vlastne vždy prvá stopa, odkiaľ začíname. A ja som s týmto chlapíkom urobil techniku, ktorú voláme deprivácia symptómu a u neho to fungovalo takto. Požiadal som ho, aby si predstavil typickú situáciu, nedávnu situáciu v práci, na schôdzke a situáciu, kde sa symptóm odohráva, kde nehovorí, aj keď by mal čo povedať a pociťuje nedostatok sebadôvery. Tak si to navodil v mysli, opísal mi to, aký tvar mal stôl a kde sedeli ľudia. Takže sa zapojil do subjektívneho prežívania, vizualizoval. A potom som ho sprevádzal, keď si predstavoval, že je bez symptómu - deprivácia symptómu. Bude bez symptómu v tej situácii, kde sa symptóm v skutočnosti vyskytol. Logika tejto techniky je teda jednoducho taká, no, ak je symptóm naozaj nejaký emocionálne potrebný, tak čo potom nutne znamená? Znamená to, že byť bez symptómu znamená vyrobiť si nejaký problém, a terapeut nevie, čo sa nájde; terapeut v tomto prístupe nemá ako vedieť, čo je pod tým, pokiaľ vlastne nerobí túto robotu. Tak sa terapeut ani nesnaží prísť na to, aký je materiál pod tým podľa nejakej teoretickej mapy alebo typológie schém. Takže s ním som urobil to, že som ho nechal imaginovať to, čo vlastne hovoril, že má v mysli so sebadôverou, pričom vedel, že to mu spôsobí určitý distress, niečo nepríjemné. A celkom iste sa začne vrtiť a povie niečo také, že, bože, toto nie je príjemné. A ja vidím tú nepohodu v jeho neverbálke a poviem: „OK, len ostaňte v kontakte s tou nepohodou. Prejdeme cez ňu rýchlo, ale ostaňte s ňou v kontakte a pozrite sa na to, aký je to pocit. Z čoho pozostáva? Chce vám niečo povedať?“ A on bol chvíľku ticho a potom povedal: „Videl som otca.“ Takže prepojenie sa deje. Obraz otca mu strelil do mysle a potom vykoktal aj nejaké slová. Pozrime sa, rád by som si spomenul presne na tie slová, ale bola to veta z jedného dvoch slov, ktoré vyskakovali z neho s odmlkami: „Teraz... som... blbec... ako otec.“ Niečo také. Presakovalo mu to do vedomia; mohli ste vlastne sledovať materiál, ako sa spája s jeho vedomou pozornosťou rovno pred mojimi očami.

DAVID: Vau.

BRUCE ECKER: A to je veľmi typické, ako sa to objavuje deje. Viete, toto je veľmi bohatá práca; je to veľmi prenikavá práca, keď si ľudia takto obnovujú tieto veľmi významné, život formujúce témy vo svojom svete.

DAVID: Áno, tak to ste pôvodne volali krátká terapia. Aká je priemerná dĺžka liečby, máte o tom poňatie?

BRUCE ECKER: Mám poňatie, že môj osobný priemer je približne osem sedení. Myslím, pravdepodobne, možno, polovica mojich klientov má asi osem. Menšia časť ich má tak tri alebo štyri. Niektorí majú 12, 16 a koniec Gausovej krivky ide k mnohým sedeniam dokonca aj v tomto prístupe. Niektorí ľudia majú toľ-

ko ťažkých hlbších schém, množstvo symptómov, veľmi zložitá práca, stále to trvá mnoho sedení aj týmto spôsobom, hoci mám pocit, že stále je to menej sedení takto ako konvenčnými hlbinnými prístupmi.

DAVID: A píšete, že pracujete a efektívne s veľkým rozsahom chorôb, vrátane depresie, anxiety, panickej poruchy, agorafóbie, nízkej sebaúcty, problémami so vzťahovou väzbou, následkami zneužívania v detstve, sexuálnymi problémami, poruchami príjmu potravy, problémami s nadváhou, zlosťou, poruchami pozornosti, komplikovanými stratami, spoluzávislosťou, slabým výkonom, prokrastináciou, nervozitou. To je dosť dlhý zoznam.

BRUCE ECKER: Asi máte jeden z našich zoznamov pred sebou, som rád, že ho máte.

DAVID: Hej, nespoľahol som sa iba na pamäť, musím priznať.

BRUCE ECKER: Hej, veľký rozsah symptómov a problémov u ľudí spôsobuje práve vyhýbanie sa týmto dobre zadaným, nevedomým a emočným skúsenostiam, áno.

DAVID: Nuž, mohli by sme mať poslucháčov, ktorí by chceli byť klientmi a vy ste nám povedali, ako môžu terapeuti získať viac informácií a výcvik a tak ďalej. A čo potenciálni klienti, ako by oni mohli nájsť terapeuta vo svojom bydlisku?

BRUCE ECKER: Dobrá otázka, David. Práve začíname projekt, v ktorom vytvárame zoznam adres na webstránke coherencetherapy.org.

DAVID: OK, dobre.

BRUCE ECKER: Ale ešte tam nie je. Teraz sa to dá urobiť tak, pošlete email na adresu info@coherenceinstitute.org. To je najľahší spôsob, ako sa dostať do kontaktu. My sme Inštitút koherenčnej terapie (Coherence Psychology Institute). Založili sme inštitút ako základňu pre výcvik, ktorý prebieha už niekoľko rokov a ja som jedným z jeho riaditeľov spolu s Dr. Sarou Bridgesovou z University of Memphis.

DAVID: Ok, dobre, ako sa blížíme k záveru, som zvedavý, čo máte nejaké záverečné myšlienky, ktoré by ste chceli odovzdať publiku alebo čokoľvek, čo ste chceli povedať a ešte ste nemali príležitosť.

BRUCE ECKER: Ďakujem, ale nie. Myslím, že ste mi tu dali dobre zabráť, prinútili ste ma povedať asi všetko. Len chcem povzbudiť všetkých terapeutov, aby nasledovali svoj inštinkt alebo túžbu po zmysluplnej efektívite, ktorá by mohla byť v terapii možná, pretože je.

DAVID: No, výborne, Bruce Ecker, ďakujem vám za to, že ste boli mojím hosťom dnes na Wise Counsel.

BRUCE ECKER: Ďakujem za pozvanie, David.



Hry a aktivity

Efektívnejšie porady

Účel

Skúmať široký rozsah možných príčin nefunkčných porád.

Čas a materiál

Asi 40 minút. Hru môžete ľahko upraviť na dostupný čas. Dvadsať alebo viac kartičiek s rozličnými príčinami neproduktívnych a neúspešných porád. Tu sú štyri príklady: *Nedrží sa stanoveného programu, Dominujú na ňom niektorí ľudia, Kriticky dôležité informácie nie sú k dispozícii, Kriticky dôležití ľudia nie sú prítomní...* Štyri čisté kartičky pre každého hráča.

Priebeh

V nasledujúcom opise sú vytlačené kroky hry v obvyklom type, vzorky z imaginárnej hry sú vytlačené kurzívou.

Príprava kartičiek s príčinami. Ešte pred workshopom si pripravte sadu kariet. Každá kartička by mala obsahovať výrok o príčine neproduktívnej a neefektívneho porady. Pripravte si aspoň dve príčiny pre každého predpokladaného hráča. Ak neviete prísť na dostatočný počet rozličných príčin, použite duplikáty.

Ramona vedie workshop pre tím. Dvadsať účastníkov sa prihlásilo na workshop, vrátane niekoľkých nadriadených. Deň pred workshopom si Ramona pripraví 40 kartičiek s príčinami.

Začíname. Hru začnite rýchlo. Keď sú hráči pripravení, povedzte: „Hneď by som začal so skupinovú aktivitou, ktorá nám pomôže lepšie sa spoznať. Umožní nám aj objaviť, prečo je toľko našich stretnutí úplnou stratou času.“

Ramona si tak získa pozornosť všetkých a povie úvod. Hráči vyzerajú byť pripravení začať.

Hráči píšú kartičky. Rozdajte prázdne kartičky všetkým hráčom. Požiadajte ich, aby napísali nejaký dôvod, prečo bývajú schôdzky a porady neproduktívne a neefektívne. Nemusi to byť ich osobný názor, mala by to byť všeobecne prijímaná mienka. Uvedte niekoľko príkladov.

Workshop začína o 8:30 a Sam prichádza o 5 minút neskôr. Vidí, že ostatní usilovne píšú. Ramona mu dá štyri prázdne karty a požiada ho, aby napísal pravdepodobné príčiny neproduktívnych stretnutí. Sam sa na moment zamyslí a pride s týmto:

- Top manažéri tlmia ostatných.
- Dlhé prezentácie; veľmi málo diskusie
- Emocionálne a zlostné výbuchy
- Priveľa tárania a pozérstva

Distibúcia kariet. Po 3 minútach pozbierajte kartičky od všetkých hráčov. Pridajte k nim vami vopred

pripravené karty. Pomiešajte karty a dajte tri karty každému hráčovi. Požiadajte hráčov, aby si prečítali príčiny a usporiadali ich podľa svojho názoru od najčastejšej po najmenej často sa vyskytujúcu.

Ramona pozbiera karty od hráčov a pridá k nim svoje karty. Pomieša všetky karty a rozdá po tri každému hráčovi.

Sam si číta tri karty a usporadúva ich podľa nasledovného poradia:

- Čas premárnený na okrajové diskusie
- Nikto si nerobí domáce úlohy
- Priveľká skupina na dialóg

Výmena kariet. Rozložte ostávajúce karty na veľkom stole na boku miestnosti. Povedzte hráčom, že si môžu vymeniť karty, čo majú v rukách a vybrať si namiesto nich iné. Hráči musia pracovať mlčky; nemali by sa rozprávať počas tejto fázy hry. Na konci výmeny by mal mať každý hráč tri karty, ktoré môžu a nemusia obsahovať karty z pôvodnej sady.

Sam nesie svoje karty ku stolu a štúra sa tam. Vymení si dve karty a vyberie si nasledovné:

- Priveľa chamtivosti a sťažovania sa
- Priveľa spoločenských, zdvorilostných rečí

Sam je prekvapený, že jeden iný hráč si usilovne vyberá svoje karty.

Presun kariet. Inštruujte hráčov, aby si navzájom vymenili karty, aby to, čo majú v rukách, lepšie vyjadrovalo ich osobnú mienku. V tejto fáze si môže hociktorý hráč vymeniť karty s iným hráčom, každý hráč si musí vymeniť aspoň jednu kartu.

Keď Ramona oznámi začiatok výmeny, Sam sa potuluje, kým ho nezastaví Mark. Porovnajú si kartu a Sam zbadá jednu, na ktorej je napísané: „Nedostatok účasti u niektorých ľudí.“ Vyjednáva s Markom, kým Mark nesúhlasí s výmenou tejto karty za kartu od Sama o priveľa spoločenských rečiach. Kým Sam nájde niekoho na ďalšiu výmenu, Ramona povie, že vypršal čas a ukončí túto fázu hry.

Tvorba tímov. Požiadajte hráčov, aby si porovnali karty a vytvorili tímy, v ktorých budú ľudia s kartami, ktoré sa im páčia. Počet hráčov v tíme nie je obmedzený, ale tím nemôže mať viac ako tri karty. Ostatné karty musí odložiť a tri karty, čo ostanú, musia schváliť všetci členovia tímu.

Sam chodí po miestnosti a dohovára sa s ostatnými. Stretne sa s Vicky, ktorá má výborné karty a rozhodnú sa byť v jednom tíme. Títo dvaja sa vyberú hľadať ďalšie spriaznené duše. Peter sa chce pripojiť k nim



a oni súhlasia, ak odloží kartu, kde je napísané: „Nevhodné miesto.“ Za niekoľko minút ich tím získa dvoch ďalších hráčov, vrátane Marka. Študujú svoju spojenú zbierku kariet a redukujú ju na tieto tri:

- Ukončenie bez záverov
- Neskorý začiatok
- Žiadna kontrola

Príprava plagátu. Požiadajte tím, aby pripravil grafický list, ktorý reflektuje tri finálne karty. Tento plagát by nemal obsahovať žiadny text. Po 5 minútach požiadajte každý tím, aby prečítal svoje tri karty, predviedol plagát a vysvetlil symboly.

Po diskusii a debate sa tím rozhodne, že Sam by mal

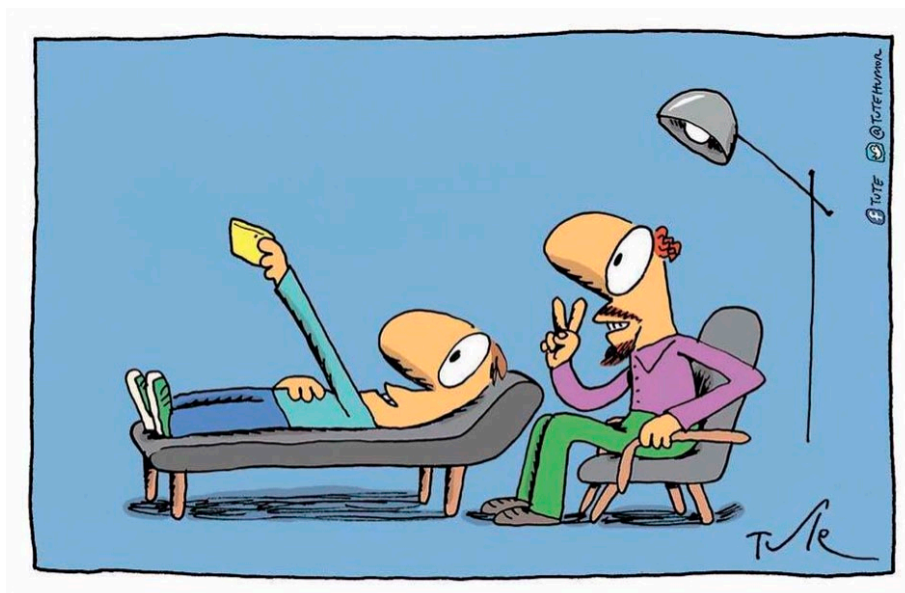
byť tým umelcom a ostatní mu hovoria svoje nápady. Finálna koláž predstavuje skupinu hodínok Salvadora Daliho, rad pouličných lúčov vinúci sa za horizont a kresba sa náhle končí. V čase predstavovania Peter prečíta tri karty a Vicky asistuje Samovi pri vysvetľovaní plagátu.

Ceny. Určite víťazné tímy v každej kategórii ako napríklad:

- Vnútoraná konzistencia troch finálnych kariet.
- Jasnosť správy na plagáte.
- Vhodnosť ilustrácií.

Samov plagát získava cenu ako najvhodnejšia ilustrácia.

Pár slov na záver



Akcie a podujatia

8. - 9. jún

Zručnosti poradenskej práce s deťmi a adolescentmi

Agresívne, rebelujúce, depresívne, úzkostné, trucovité, odmietané, žialiace, ponižujúce, ubližujúce, bez vôle... bojujúce o moc, ale aj radostné, spokojné, šťastné, tvorivé, spontánne, schopné vnímať a poskytnúť pomoc. Na tomto našom workshope sa dozviete ako si všímať to, čo sa s deťmi a adolescentmi deje, ako s nimi komunikovať a ako byť v kontakte, ak ich chcete získať pre to, čo chcete vy, alebo im chcete poskytnúť priestor pre to, čo by chceli oni. Workshop je tradične akreditovaný ako pre školstvo, tak aj pre zdravotníctvo. Klasika s Ivanom a Vladom

21.- 22. augusta 2017

Integratívna práca s motiváciou a zmenou v komplexných systémoch, rodinách a pároch

Zaujíma vás to, ako spolupracovať s nespolupracujúcimi klientmi? Ako motivovať tých, ktorí „nechcú“, „nevedia“, či „nemôžu“? Ako posilniť tendencie k zmenám? Ako viesť rozhovor s párom, či širším systémom? Ako sa cítiť v profesionálnom rozhovore s druhými ľuďmi istejšie a kompetentnejšie? V lete 2017 otvárame už piaty beh akreditovaného výcviku v poradenských zručnostiach pri práci s motiváciou a zmenou - s názvom „Integratívna práca s motiváciou a zmenou v komplexných systémoch, rodinách a pároch“. Výcvikový program po-



skytuje rozvoj praktických zručností, predovšetkým v práci s pármí, rodinami a inými komplexnými systémami (pracovné tímy, malé spoločenstvá apod.).

Vzdelávací program je vhodný pre: poradenských a klinických psychológov, ktorí sa vo svojej praxi stretávajú s deťmi, rodičmi, manželmi, či partnermi a chcú si rozšíriť svoje skúsenosti o intervencie s pármí a rodinami, sociálnych pedagógov, sociálnych pracovníkov, špeciálnych pedagógov, liečebných pedagógov, duchovných a pomáhajúcich odborníkov z iných profesií, ktorí pracujú nielen s jednotlivcami, ale aj s ich rodinami, alebo partnermi, mediátorov, facilitátorov, koučov a konzultantov, ktorí spolupracujú s dvojicami, alebo malými tímami

Miesto konania: Bratislava

Termíny: 10 dvojdňových stretnutí (2017 - 2018),

do konca roka 2017: 21. - 22. 8., 21. - 22. 9., 26. - 27. 10., 7. - 8. 12.

Lektori: PhDr. Ivan Valkovič, Mgr. Zuzana Zimová, Mgr. Vladimír Hambálek, Prof. PhDr. Anton Heretik, CSc.

a MUDr. Andrea Heretiková Marsalová

Cena: 69 eur za 1 stretnutie

7. - 8. septembra 2017

Práca s párom, rodičmi a rodinou

Pokračujeme v cykle aktualizáčného kontinuálneho vzdelávania, toto je jeho 2. modul, pre mnohých ľudí veľmi zaujímavý. Práca s dvomi alebo viacerými klientmi naraz kladie vyššie nároky na praktického pracovníka s rodinou, azda aj preto je rodinná terapia považovaná za takú dôležitú a pritom sa tak zriedkavo uskutočňuje.

28. - 29. septembra 2017

Efektívny pomáhajúci rozhovor

Klasika Coachingplus. Pred deviatimi rokmi sme začali práve s touto témou. Čo zažijete? Naučíte sa ako počúvať ľudí s celého srdca. Naučíte sa ako položiť otázku, ktorá rozhovor prehĺbuje. Naučíte sa ako byť s druhými, pre druhých, no zároveň sa nestratiť a ostať samým sebou. Naučíte sa byť užitoční pomáhajúci pracovníci. Vhodné pre všetkých z vás, ktorí pracujú s ľuďmi a chcú si zažiť esenciu Coachingplus prístupu.

5.- 6. októbra 2017

Skupinová dynamika

Ukončenie trojdielneho cyklu, ktorý samozrejme možno absolvovať aj každý modul zvlášť, pretože je hodnotný sám o sebe a vhodným a je pre kolegyne zamestnané v iných rezortoch ako v rezorte školstva. Skupinová dynamika je dynamický workshop pracujúci aj so silami, ktoré sú prítomné priamo v skupine.

19.- 20. októbra 2017

Motivačné rozhovory vo dvojici a v skupine

Vychádza to tak, že každé 2 roky robíme aj workshop „Motivačné rozhovory“, ktorý 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 motivačiou a nacvičiť si komunikačné zručnosti, ktoré vnútornú motivačiou k zmene podporujú. Tentoraz bude workshop obohatený aj o Motivačné rozhovory v skupine.

9. - 10. novembra 2017

Práca s emóciami v poradenskom procese

Lepšie by bolo povedať práca s emóciami v poradenskom, koučovacom, terapeutickom, facilitačnom, tréningovom, výcvikovom, mediačnom... procese. Inšpirovaní prístupom zameraným na človeka, nenásilnou komunikáciou, koncentratívnu pohybovou terapiou, na emócie zameranou terapiou, krátkodobou zážitkovou dynamickou terapiou... už niekoľko rokov sprevádzame ľudí tým ako zvládať vlastné emócie, ako ich transformovať, ako vnímať, rešpektovať a porozumieť emóciám druhých ľudí. Tento workshop je vhodný pre všetkých, ktorí dôverujú emóciám, chcú žiť s nimi a nepopierať ich, no nechcú byť nimi ovládaní.

14. - 15. decembra 2017

Práca s nedobrovoľným klientom a klientom v odpore

Nechcem, neviem, nemôžem, nedá sa... Načo to je dobré? Čo si o sebe myslíte? Nevadí vám, ak na budúce neprídeme? Zabudol som. Možno máte pravdu, ale... Skúsil som všetko, ale nepomohlo. Na vine je manžel (učiteľka, šéf...). Hm, to znie zaujímavo, no... Počuli ste už niekedy takéto slová od svojich klientov? Alebo nejaké podobné? Pracujete s ľuďmi, ktorí sú k vám poslaní? Pracujete s ľuďmi, ktorí sú voči zmenám rezistentní? Chcete sa o tom rozprávať s inými kolegami? Chcete sa naučiť ako zaobchádzať s odmietaním a odporom? Príďte sa čo to naučiť a čo to praktické vyskúšať u nás.

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