



Pár slov na úvod

Po dlhšom čase sme sa rozhodli vrátiť sa k téme ako pracovať s nedobrovoľnými klientmi a s odporom. Pripravili sme pre vás dlhší text, ktorý sumarizuje tie najlepšie stratégie, čo v konverzácii pomáhajú zapojiť ľudí, ktorí nechcú, nevedia, alebo z nejakých dôvodov je pre nich náročné spolupracovať. V týchto news nájdete aj rozhovor s detským terapeutom, ktorý kombinuje pri práci s deťmi a rodinami klasické postupy terapie hrou a činnosť v pieskovisku s postupmi na telo zameranej psychoterapie (Core Energetics). Na svoje si prídu aj záujemci o supervíziu - ponúkame im zopár aktivít, ktoré pomôžu štruktúrovaným spôsobom reflektovať skúsenosť. Je-seň je bohatá na úrodu. Všetličo nové sme pripravili a realizujeme, začleňujeme do našich workshopov. Príďte sa na nás pozrieť. Ak sa nestretne na workshopoch, uvidíte nás na konferencii Krížovatky a na Československej psychoterapeutickej konferencii v Piešťanoch. Pekné farebné dni želáme.

Ako pracovať s nedobrovoľným klientom?

Človek je živý tvor rozličnej, viacnásobnej a neustále sa meniacej povahy.

Chaldejské úslovie (7. storočie pred n. l.)

Ludia si volia konkrétne slová, aby reflektovali svoje zážitky. Zvolené slová majú pre hovoriaceho určitú konotáciu. Do tej miery, v akej sa dokážeme my, terapeuti naladiť na ich jazyk, budú klienti veriť, že im rozumieme, oceňujeme ich a stotožňujeme sa s ich subjektívnymi zážitkami.

William O'Hanlon a Michele Weiner-Davisová

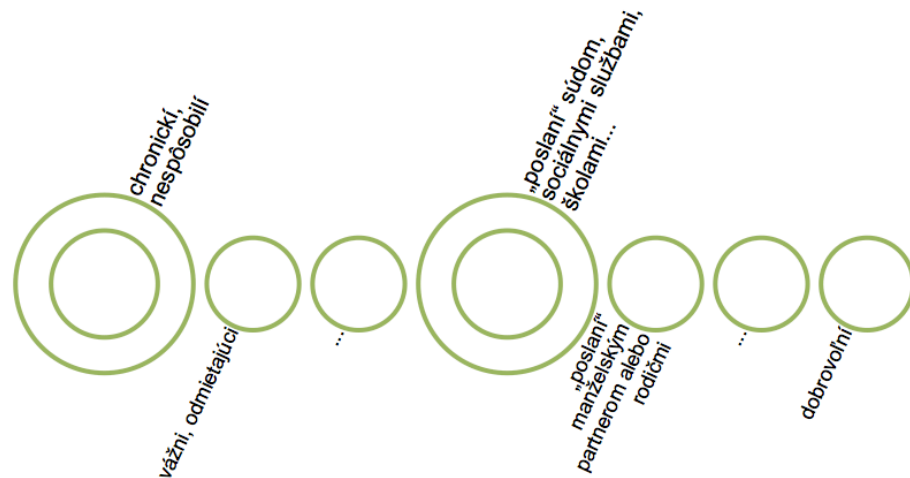
Čo ak je rozhovor nariadený súdom, manželským partnerom, rodičom, zamestnávateľom?

Tí z nás, čo pracujú s ľuďmi, ktorým sú lekárske, psychologické, či sociálne služby nariadené, či prikázané, sú dnešní neospevovaní hrdinovia. Sú to zaniatení poradcovia, terapeuti, špecialisti a praktici, čo sa neúnavne snažia o pozitívnu zmenu vo veľmi utrápených segmentoch populácie, ktorá sa lieči, alebo aj nelieči, ale hlavne ktorá sa mení a ovplyvňuje iba veľmi ťažko. Sme hrdinovia pretože pracujeme s pacientmi a klientmi, ktorým tradičnejšie formy psychoterapie obvykle nepomáhajú. Mnoho týchto prípadov je klinicky ťažkých preto, že ide o organickú poruchu mozgu, neurologické poškodenie, nerovnováhu telesnej chémie, komplikovanú minulosť plnú traum, vážne stavy týkajúce sa látkovej závislosti a výnimočne dysfunctionálneho rodinného prostredia. Je preto dôležité sa na túto populáciu špecializovať. Nedobrovoľní klienti sú všetko len nie jednoduché prípady. Špecializácia prináša lepšie porozumenie ľuďom a našim stratégiám. Podobne ako v iných klientických skupinách pomáha špecializácia k väčšej expertíze. Napríklad väčšine párov v situácii domáceho násillia sa veľmi nedarí v tradičnej párovej terapii. Obyčajne potrebujú iné prístupy, aby dosiahli vyššiu mieru terapeutickú efektívnosť. Mnoho pacientov v tomto segmente terapeutického spektra má vážne duševné problémy (psychózy) a tradičnými formami terapie sa im nedá okamžite pomôcť. Obyčajne potrebujú pomoc za podmienok dohľadu doma alebo v súkromných, verejných či štátnych zariadeniach. Mnoho jednotlivcov unikne duševnej zdravotnej starostlivosti a prepadne cez sito dnešnej hypermobilnej spoločnosti, stanú sa

z nich bezdomovci a žijú spôsobom, ktorý si nevieme ani predstaviť. Naopak iné skupiny ľudí sa nachádzajú v relatívne stabilnej fáze prechodu; napríklad v procese odchodu z rehabilitačného programu (ako napríklad v rehabilitačnom centre protidrogovej liečby), a namiesto toho, aby sa okamžite vrátili do hlavného spoločenského prúdu, ich často umiestňujú do domov na polceste, aby mali ľahší prechod do každodenných spoločenských tlakov. Sú aj pacienti, ktorí pravidelne navštevujú komunitné ambulancie centrá, kde dostávajú lieky, sledujú ich, hodnotia, udržiavajú a vychovávajú. Táto skupina pozostáva napríklad z pacientov, ktorým diagnostikovali schizofréniu a ktorí naďalej potrebujú komunitné podporné služby, rodinu a ďalšie podporné systémy.

Nedobrovoľní klienti a pacienti

Začneme opakom - dobrovoľnými klientmi. To sú tí klienti (alebo pacienti), ktorí prichádzajú do terapie na základe vlastného rozhodnutia. Táto časť spektra sa najskôr sama identifikuje ako klienti (alebo pacienti), ktorí chodia na „tradičnú“ psychoterapiu. Opakom sú ľudia u ktorých kontakt s nami nemôžeme čakať a ak chceme v kontakte s nimi byť, musíme ich buď vyhľadať, alebo musia byť pod dohľadom (napríklad súdom nariadená liečba vážne delikventných ľudí). Tretou skupinou, niekde uprostred sú ľudia, ktorých o to, aby nás navštívili, „požiadali“ alebo od ktorých „sa žiada“ účasť na stretnutí s nami, napríklad pri terapii tretou stranou. Len za účelom ilustrácie bola tejto skupine priradená pozícia na kontinuu niekde medzi týmito dvomi extrémami, ako je to na prvom obrázku. Túto skupinu možno identifikovať na rozličných miestach okolo stredu spektra, čo odráža rôzne možné úrovne chronicity, vážnosti alebo neschopnosti na jednej strane a rozličné úrovne ochoty klienta zúčastniť sa terapie na strane druhej. Skrátka, táto medzikategória nedobrovoľných klientov pozostáva hlavne z jednotlivcov, ktorým terapiu nariadil súd, alebo im ju nariadil („požiadal ich“) manželský partner či iná dôležitá osoba alebo rodičia. Tento text sa zaoberá populáciou klientov nachádzajúcou sa uprostred spektra a obvykle obsahuje klientov poslaných súdom, manželským partnerom alebo rodičom, ktorých označujeme ako **nedobrovoľní klienti**.



Na začiatku musíme spomenúť, že okrem označenia nedobrovoľní sú títo klienti často vnímaní ako ťažkí – hoci v skutočnosti nemusia klásť odpor voči zmene. Nedobrovoľní klienti predstavujú ťažkú situáciu, pretože do takej alebo onakej miery často prežívajú donucovanie od ľudí vo svojom osobnom živote alebo v spoločnosti. Toto donucovanie sa líši čo do kvality a intenzity podľa toho, kto bol jeho pôvodcom a v akom vzťahu je s klientom. Typy donucovania môžu predstavovať hrozbu uväznenia, rozchodu, rozvodu alebo rodičovského trestu, alebo jednoducho rodičovských obáv a strachu. Nedobrovoľný klient obvykle prežíva takýto donucovací aspekt a túto záležitosť je potrebné oslovit' už v skorej fáze terapeutického sedenia.

Kompliment alebo pozitívny výrok na prelomenie ľadu

Všeobecne povedané, keď začína terapia s nedobrovoľným klientom, oplatí sa použiť jeden nástroj, a to kompliment alebo pozitívny výrok na prelomenie ľadu. Tvorivé použitie vhodnej poznámky vo forme komplimentu alebo nejakého pozitívneho výroku môže uvoľniť napätie v klientovi. Za tvorivé sa považuje to, keď musí poradca okamžite zakomponovať náhodné prvky do primeraného a uveriteľného kontextu zacieleného na klienta; alebo jednoducho povie niečo pozitívne, aby udal tón. Kontext komplimentu alebo pozitívneho výroku môže byť:

- Súvisiace situačné faktory ako napríklad klientova účasť alebo presnosť v ten deň alebo presné a včasné vyplnenie vstupných formulárov pre zaříadenie.
- Poďakovanie klientovi za to, že prišiel na sedenie napriek vonkajším faktorom, ako napríklad počasie (dobré alebo zlé) a ďalšie rozumne uveriteľné podmienky na strane klienta.

Kompliment alebo pozitívny výrok na úvod otvára spôsob, akým bude vyzerat' interakcia, pretože poradca ho povie úplne na začiatku prvého sedenia. Je určený na to, aby sa klient cítil uvoľnený a vítaný.

Príklady komplimentov a pozitívnych výrokov na prelomenie ľadu

Rád by som vám poďakoval za to, že ste prišli načas. Veľmi si to vážim.

Rád by som vám poďakoval za to, že ste si spravili čas na to, aby ste sem prišli.

Rád by som vám poďakoval za to, že ste vyplnili tieto formuláre.

Rád by som vám poďakoval za to, že ste odpovedali na všetky otázky vo formulároch.

Rád by som vám poďakoval za to, že ste prišli a tak mi umožnili prebrať s vami niekoľko vecí.

Rád by som vám poďakoval za to, že ste prišli načas v takom zlom (slnečnom) počasí.

Schéma nedobrovoľného klienta

Walter a Peller citujú pôvodnú prácu na riešenie zameraných terapeutiek Insoo Kim Berg a Evy Lipchikovej o spôsoboch úvodu práce s nedobrovoľnými klientmi. Účelom tejto schémy je transformovať nastavenie mysle nedobrovoľného klienta na dobrovoľného klienta v tom zmysle, že obrátený, teraz už dobrovoľný klient navrhne cieľ, ktorý sa môže stať ohniskom terapie. Prv než túto schému uvedieme, je potrebné zvážiť niekoľko podmienok. Ak sa terapeutovi nepodarí dojednať nové nastavenie mysle pomocou tejto schémy a ak sa nedobrovoľný klient rozhodne ostať rovnaký (t.j. nestanoví cieľ), ak sedenia musia pokračovať (napríklad preto, že to súd stanovil), tak klientovi vysvetlí možné dôsledky (z toho vyplývajúce obmedzenia). Jeden možný dôsledok môže byť, že terapeut ukončí sedenia aj napriek existencii nariadenia (súdu). Tento faktor často prinúti klienta, aby si to rozmyslel. Aj keď je klient odolný voči zmene a nepriznáva si existenciu problému, existuje nádej, že počas sedenia môže zmeniť názor a bude chcieť hovoriť o probléme a stanoví si primeraný cieľ. Nižšie opísaná schéma ilustruje základný prístup k zmene nastavenia mysle klientov z nedobrovoľného



na dobrovoľný status. Tieto otázky položené terapeutom sa týkajú osoby alebo agentúry, ktorá iniciovala žiadosť (či príkaz), aby klient navštevoval terapiu. Iniciátorom môže byť manžel/ka, rodič alebo sudca na súde.

Naša práca s nimi sleduje nasledovnú schému:

1. Čí nápad to bol, aby ste sem prišli?
2. Prečo si _____ myslí, že by ste sem mali chodiť?
3. Čo by ste mali podľa neho/nej robiť inak?
4. Chcete to aj vy? (Rámec cieľa)
5. Ak áno, pokračujte ako s dobrovoľným klientom.
6. Ak nie, opýtajte sa: Chceli by ste niečo získať tým, že sem budete chodiť? (Rámec cieľa)
7. Ak áno, pokračujte ako s dobrovoľným klientom.
8. Ak nie, skúmajte dôsledky nechodenia na terapiu.

Keď klient pochopí terapeutovo objasnenie dôsledkov, Walter a Peller navrhujú, aby sa terapeut znovu spýtal: "Čo odosielajúca osoba očakáva od toho, že klient bude chodiť na terapiu?" Ak to nie je jasné, malo by sa to konkrétne objasniť. Ak klient stále trvá na tom, že sa nestotožňuje s cieľom odosielajúcej osoby, terapeutovi ostávajú dve možnosti: "rozlúčiť sa" s klientom alebo "stanoviť podmienky ďalších sedení, ak je nutné v nich pokračovať". Skrátka, toto je pružný a účinný všeobecný postup, ktorý obvykle urýchli proces terapie. Tak ako všetky stratégie, niet záruky, že to bude fungovať vo všetkých prípadoch. Je to však veľmi odporúčaná stratégia, nakoľko:

- Klientovi umožňuje vážne si rozmyslieť, či sa podvolí alebo nepodvolí cieľu odosielajúcej osoby.
- Klientovi umožňuje pouvažovať, čo chce získať od terapie.
- Je to obzvlášť odporúčaná postup, ako začať, pretože bez ohľadu na výsledok bude klient od začiatku vedieť, aké má možnosti.
- Nič nie je skryté a nevzniká kolúzia medzi terapeutom a vonakjšou inštitúciou alebo rodinnými iniciátormi.
- Týmto spôsobom možno predchádzať mnohým nečakaným problémom. Dokonca aj keď budú sedenia ťažké, vzťah medzi terapeutom a klientom je aspoň jasný a možnosti boli otvorene vyslovené.

Naopak, terapeuti, ktorí sa snažia pristupovať k dobrovoľným klientom ako k dobrovoľným (t.j. ako k hociktorému inému klientovi) na úvodnom sedení bez použitia tejto schémy (ako ju uvádzajú Walter a Peller alebo podobnej stratégie) pravdepodobne zistia, že ich ťažkosti sa v priebehu terapie zväčšia. Ak sa to stane, môže byť vzťah medzi terape-

utom a klientom na úvodnom i na ďalších sedeniach frustrujúci. Ak sa pri dobrovoľnom klientovi použije táto úvodná stratégia, klient sa môže rozhodnúť stať sa dobrovoľným klientom. Ak sa to stane, tak je možné použiť mnohoraké prístupy vrátane vyššie navrhnutého ako začiatok procesu, kde sa bude hovoriť aj o probléme a cieľi.

Integrované stratégie u dobrovoľných klientov

Ak sa dobrovoľný klient rozhodne ostať v odpore a nepúšťať so do otvorenej diskusie o probléme a nastavení možného cieľa a terapeut je ochotný pokračovať v terapii, tak sa odporúčajú nasledovné nástroje, stratégie a techniky. Hoci tieto nástroje, stratégie a techniky neboli špeciálne určené pre dobrovoľných klientov, možno ich integrovať do celkovej stratégie a v mnohých prípadoch budú veľmi užitočné.

Stratégia zužitkovania

Z hľadiska dobrovoľných klientov stojí za to preskúmať stratégiu zužitkovania. Je to jedna z najúčinnejších ericksonovských stratégií a zakladá sa na jednoduchom koncepte. Terapeut sa od začiatku dozvedá mnoho silných stránok a zdrojov, ktoré klient má. Obyčajne to znamená klásť otázky, ktoré odhalujú pozitívne údaje od klienta. Terapeut potom môže postúpiť ďalej a pohotovo integrovať tieto údaje do procesu, čo môže urýchliť terapiu. Zužitkovanie môže znamenať aj starostlivé preskúmanie určitých údajov prijímacieho formulára klienta, ktoré môžu mať úžitok pri kombinácii účinného vstupu do sveta klienta v odpore. Môžu to byť okolnosti ako napríklad aspekty životných skúseností klienta, jeho postoje, celkové klady a talenty v týchto oblastiach:

• História zamestnania v obzvlášť zaujímavej oblasti alebo ťažké zamestnanie

- Zaujímavé povolanie
- Náročné pracovné skúsenosti
- Koničky
- Talenty
- Záujmy
- Zmysel pre humor
- Túžba po zmene
- Pozitívne postoje
- Jazykové znalosti
- Presvedčenia
- Zábery
- Výrečnosť, umenie rozprávať
- Všeobecné skúsenosti.

Erickson pragmaticky dospel k záveru, že pacienti poznajú svoje silné stránky a zdroje najlepšie, a tak veril, že je prirodzené, keď terapeut využije tieto silné stránky a zdroje čo najskôr a zahrnie ich do klientovho "prostredia", ako napríklad do rodinného alebo komunitného života. Na terapeutickom sedení sa Erickson zameriaval na využitie pacientových silných stránok a zdrojov ako samozrejmu vec, nie ako vzdialených teoretických možností. Zužitkovanie má okamžitú výhodu v tom, že nie je treba hľadať inde, najmä nie v časovo náročných anamnestických protokoloch.



Príklad stratégie zužitkovania

T: Pochopil som, že robíte umenie. Je to tak?

K: Áno. Robím doma portréty a aj niečo na predaj.

T: Mohli by ste mi porozprávať, ako ste s tým začali?

K: Vždy som si ako dieťa niečo kreslil a čmáral. Potom ako teenager som zistil, že viem maľovať a dostanem za to aj zaplatené. Takže už asi 20 rokov súkromne maľujem a pracujem ako komerčný umelec.

T: Čo si myslí vaša žena o tomto vašom talente?

K: Je mojou najväčšou fanúšičkou a samozrejme aj mojou najväčšou kritičkou.

T: Ako sa prejavuje je fanúšikovanie?

K: Podporovala ma a povzbudzovala ma v chudobných rokoch, keď sa moje veci nepredávali a keď to išlo pomaly a svet komercie ma neuznával. Stála vždy pri mne, keď išli veci zle alebo keď som začal o sebe pochybovať.

T: Na niečo som zvedavý. Ako rýchlo zvykne vaša žena vo všeobecnosti reagovať?

K: Povedal by som, že dost rýchlo, ale závisí to od toho, na čo sa pýtate.

T: Reaguje na to, ako sa vám v živote darí?

K: Áno. Je v tom celkom dobrá. Áno, reaguje.

T: Vedeli by ste uviesť nejaký príklad, kedy rýchlo zareagovala na niečo a ukázalo sa, že to bolo dobre pre vás obidvoch?

K: Pred niekoľkými rokmi som musel prestať pracovať a ona si všimla, že som mal sklon k depresii, keď toho bolo na mňa príliš.

T: Ako vám vtedy pomohla?

K: Nuž, najprv som sa bránil zubami, nechťami. (pauza).

T: A čo ešte?

K: Myslím, že som bol tvrdohlavý.

T: Ako to?

K: Myslel som, že ja nemôžem mať depresiu, a tak som stále bojoval.

T: V akom zmysle stále?

K: Odmietanie. Stále som odmietal nemocnicu. Veci sa natoľko zhoršili, že som začal piť. To som obvykle nerobieval. Pár razy som sa spil do nemoty a naposledy, keď sa to stalo, tak sa zľakla a odviezla ma na pohotovosť. (pauza).

T: Aký význam pripisujete tejto udalosti vo vašom živote?

K: Mala pravdu, čo sa týka peňazí.

T: Ako sa to ukázalo?

K: Bol som v nemocnici len pár dní. Diagnostikovali mi depresiu. Potom ma prepustili. Kým som tam bol, urobili mi testy. Zistili, že mám aj chorobu pečene, o ktorej som nevedel. Keby som ďalej pil, už by som bol dávno mŕtvy.

T: Overili ste si to potom u svojho lekára?

K: Niekoľko krát. Moja pečeň funguje dobre.

T: To znie, ako dobrá správa. Predstavujem si, že musíte byť z toho šťastný.

K: Áno, som.

T: Rozumiem tomu tak, že vaša žena si teraz robí aj iné starosti kvôli vám. Chceli by ste o tom hovoriť?

Prv než sa odohral tento rozhovor, terapeut si prezrel klientove papiere (vyplnené pri prijíme do ambulancie). Ako vo väčšine príjmových formulárov, klientove dodatočné odpovede na otázky sa líšili. Odpovede na konkrétne otázky často chýbajú, alebo sú uvedené len zbežne. Je terapeutovou povinnosťou prečítať si a zužitkovať všetky informácie, ktoré môžu poskytnúť kľúč odomykajúci dvere do klientovho sveta. Pred terapeutickým sedením v predošlom príklade terapeut nazbieral nejaké položky z príjmového formulára, ktoré mu pomohli otvoriť dvere do klientovho sveta. Z týchto položiek sa terapeut dozvedel, že:

- Klient sa identifikoval ako komerčný umelec.
- Ako problém predostrel depresiu.
- Bol v psychiatrickej starostlivosti.
- Jeho manželka ho žiadala, aby podstúpil terapiu.
- Bol ženatý 15 rokov.

Terapeut zmiešal tieto dôležité faktory a predpokladal, že budú užitočné ako čo najprírodzenejší prostriedok pri kontakte s človekom v konverzácii. Terapeut sa o to pokúsil zužitkovaním klientovho talentu, nakoľko by to mohlo to mohla byť príležitosť splnomocniť klienta a od začiatku ho zapojiť. Keď sa sedenie začalo, terapeut rýchlo zužitkoval zjavné silné stránky klienta a jeho manželky. Z toho sa sa stal kontext a predohra diskusie o probléme. Tento príklad ilustruje, ako môže zužitkovanie informácií o klientovi vo forme silných stránok a zdrojov ovplyvniť rýchly štart úvodného rozhovoru s klientom, ktorého manželka požiadala, aby chodil na terapiu. Pravda, takéto pokusy terapeuta vstúpiť do klientovho sveta, nemusí viesť k želaným výsledkom a terapeut potom musí prejsť k iným stratégiám. Ak sa to stane, pomôcť môžu dyadické a triadické otázky.

Dyadické a triadické otázky

Dyadické a triadické otázky sú šikovný prostriedok na rozhovor medzi terapeutom a klientom v odpo-re. Keď sa nedobrovoľní klienti zdráhajú rozprávať o sebe, terapeutom môžu pomôcť získať údaje dyadické a triadické otázky. Priame otázky, ktoré kladie terapeut klientovi, sa volajú *monadické otázky*. Monadické označujú číslo jeden (t.j. klient). „Aké to je byť vo väzení?“ je monadická otázka. Terapeut môže klásť klientovi aj špekulatívne otázky, ako napríklad čo si myslí iná osoba o klientovi. Tieto otázky sa volajú *dyadické*, pretože dyáda označuje číslo dva: klienta a niekoho ďalšieho. Ak sa pomocou monadickej otázky nikam nedostaneme, dyadická otázka často posluží ako strategický manéver, ktorý dáva klientovi väčší priestor na odpoveď. Dyadická otázka: „Čo si myslíte, že si vaša manželka myslela o tom, že ste vo väzení?“ obsahuje dvoch ľudí: klienta a jeho manželku. V tomto prípade klient pravdepodobne skôr doká-



že odpovedať. Podobne triadická otázka iba pridáva tretiu osobu k dyáde. Triadická otázka: „Čo si myslíte, čo si myslela vaša matka o názore vašej manželky na to, že ste boli vo väzení?“ obsahuje troch ľudí. Strategicky triadická otázka často ešte viac vzdáľuje klienta od bolestivej okamžitosti situácie tým, že „nechá niekoho iného“, aby to opísal. Význam dyadickej alebo triadickej otázky spočíva v nepriamom spôsobe vyjadrovania. Slúži ako nepriama prístupová cesta k údajom klienta. Hoci neexistuje žiadna záruka, že klient odpovie priaznivo na dyadické alebo triadické otázky, klienti, ktorí nechcú odpovedať na otázky o sebe, pravdepodobne odpovedia na otázky, ktoré sú položené nepriamo. Tieto otázky pôsobia ako obchádzka, inteligentne vytyčená a položená, ako keby odpovede prichádzali z myšlienok a pocitov iných ľudí. Klientovo vyjadrenie, čo si myslia alebo čo by asi povedali iní ľudia, paradoxne umožňuje terapeutovi dostať sa do sveta klienta. Dyadické a triadické otázky teda vlastne umožňujú klientovi na jednej strane skryť sa a čiastočne sa chrániť, na druhej strane odhaliť povahu a kvalitu ich interaktívnych vzťahov.

Príklady dyadických otázok

- Aký pocit má vaša žena z vášho problému s pitím?
- Čo si myslíte, aké sú pocity vášho manžela z vašej nevery?
- Ako sa vaša matka cíti, keď ste dostali zákaz šoférovať kvôli alkoholu?
- Čo si myslí váš otec o tom, že vás vyhodili zo školy?
- Čo by si myslel váš obľúbený hrdina o vašich činoch?

Príklady triadických otázok

- Čo si myslí vaša matka o tom, ako sa cíti vaša manželka kvôli vášmu problému s pitím?
- Čo by si pomyslela vaša matka o pocitoch vášho manžela z vašej nevery?
- Čo si myslí váš otec o pocitoch vašej matky, keď ste dostali zákaz šoférovať kvôli alkoholu?
- Ako sa vaša matka cíti kvôli otcovým myšlienkam o tom, že vás vyhodili zo školy?
- Čo by si váš otec pomyslel o myšlienkach vášho obľúbeného hrdinu o vašich činoch?

Keď klient reaguje na dyadické alebo triadické otázky, terapeut obvykle kladie priamejšie otázky. V tomto prípade môžu mať otázky formu rozšírenia, ktoré prinesie hlbšie informácie. Tu má terapeut možnosť viac preskúmať a dozvedieť sa o svete klienta.

Príklad dyadickej otázky a následného rozšírenia

TERAPEUT: Čo si myslí váš otec o tom, že vás

vyhodili zo školy?

KLIENT: Je našťvaný, je fakt na mňa našťvaný.

T: Ako to dal najavo?

K: Povedal, že ak nepôjdem na terapiu, zoberie mi auto. A auto je na jeho meno. Ešte nemám 18. Ešte sedem mesiacov, kým budem plnoletý. Na vysokú som išiel o rok skôr. Na strednej som bol v špeciálnom programe.

T: Fiha, tak ste o rok dopredu pred vašimi spolužiakmi. Mohli by ste mi povedať, ako ste to dosiahli?

Klient vo vyššie uvedenom scenári najprv nebol ochotný rozprávať o sebe, keď terapeut používal monadické otázky, ale keď položil dyadickú otázku, s malým zaváhaním odvetil. Všeobecne povedané, neochotní klienti skôr odpovedajú na dyadické otázky, pretože ich pravdepodobne vnímajú ako menej problematické. Určite existuje mnoho operatívnych dôvodov, prečo sa klientom ľahšie odpovedá a tieto dôvody sa líšia od človeka k človeku. Ako to často býva, pre klienta je ľahšie byť „hovorcom“ svojho otca a hovoriť o jeho „myšlienkach a pocitoch“. Keď dyadické a triadické otázky nepomáhajú, treba považovať o inej stratégii, o normalizácii.

Normalizácia

Normalizácia sa všeobecne definuje ako nepriame alebo priame výroky terapeuta, ktoré neoznačujú klientove problémy ako nutne „patologické manifestácie ale ako obyčajné životné ťažkosti“. Cieľom tejto stratégie je v predstihu depatologizovať klientove problémy a klientov pohľad na problémy.

Normalizácia však neznamená, že sa schvalujú, oceňujú alebo ospravedľujú kriminálne činy. Normalizácia sa skôr snaží prerámčovať problematické situácie ako ľudské. Normalizačný výrok obsahuje aj implicitné prijatie klienta zo strany terapeuta. Prípomína to Rogersovu úctu ku klientovi a jeho situácii. V psychoterapii osôb, ktoré spáchali trestný čin sa normalizácia vyskytuje vtedy, keď terapeut akceptuje ľahkosť, s akou sa zraniteľní ľudia dostávajú do kriminálnych vzorcov. Neznamená to akceptovanie zločinov.

Príklady nepriamych normalizačných výrokov

Keď terapeuti normalizujú ťažkosti, s ktorými klienti prichádzajú do terapie, klientom sa uľaví. Predstavte si upokojivý účinok, keď „expert“ nie je rozrušený vašim opisom problému. Takáto reakcia vplyva na klientov tak, že si pomyslia, že možno nie sú až takí zlí, ako si mysleli. V tejto oblasti je azda najlepšie komunikovať nepriamo tým, čo sa nevyovie, tým, že človek ostane pokojný. Najbežnejšie spôsoby, ako počas sedenia normalizujeme, sú napríklad slová ako „prirodzene“, „samozrejme“, „vitajte v klube“, „a čo je ešte nového?“ a „to je známe a pochopiteľné“, keď ľudia hovoria o veciach, o ktorých si myslia, že sú neobvyklé alebo patologické. Komplikovanejšia ako nepriama normalizácia a jej typicky implicitné



porozumenie klientovej situácie je forma priameho výroku, ktorý možno tiež vyjadriť ako kompliment. Priama normalizácia obvykle závisí od zabudovaného materiálu (obsahu), o ktorom sa klient práve vyjadril. Priamy výrok si od terapeuta vyžaduje viac práce a tvorivosti. Má aj väčší prehľad a môže byť obzvlášť efektívny a pre klienta povznášajúci, keď terapeut nájde správne slová a metafory na zmenšenie emocionálneho vrstvenia patologických strachov, ktoré klient môže prežívať. V skutočnosti je normalizácia špeciálna forma prerámcovania. Normalizácia vlastne zdôrazňuje ľudské vlastnosti, ako je zraniteľnosť pri prežívaní problémov v živote. Realita ľudského bytia obsahuje prežívanie reakcií na tie životné udalosti a situácie, ktoré nemožno predvídať vopred alebo sú jednoducho prechodným stavom v životnom cykle. Po všetkých stratách, po všetkých prispôbeniach a zmenách nastávajú stavy, ktoré sú niekedy ťažké a ťažko sa zvládajú. Bohužiaľ, sebaobviňovanie, nízka sebaúcta a slabé podporné systémy, tieto stavy zhoršujú. Normalizácia sa tak môže stať prvým krokom pri znižovaní vplyvu týchto negatívnych reakcií. Normalizácia môže ponúknuť uznanie (kompliment) klientovej snahy alebo vytrvalosti v snahe zvládnuť problém.

Príklady priamych normalizujúcich výrokov

- Keď mi hovoríte, že zarábate len o niečo viac, ako je minimálna mzda a pritom pracujete na plný úväzok a vychováвате päť detí, nemôžem si pomôcť a neobdivovať vašu schopnosť vyjsť s peniazmi.
- Keď vezmem do úvahy, že ste vlni prišli o všetko, som dojatá vašou rozhodnosťou všetko to prečkat' a vyjsť z toho mála, čo máte, kým neprídu peniaze z poisťovne.

Ďalšie príklady priameho normalizujúceho výroku

KLIENT: Je to ťažké, keď máme zmiešanú rodinu. Decká ho odmietajú ako môjho nového manžela.

TERAPEUT: Možno ste očakávali, že hneď nastane intimita a blízkosť, alebo ste dúfali, že veci sa budú vyvíjať rýchlejšie. Väčšina ľudí sa stretáva s tým, že „rozkúskovanej“ rodine chvíľu trvá, kým sa zžije.

KLIENT: Decká od rozvodu absolútne rebelujú proti všetkému a každému. A to aj proti mne! Cítim sa ako kapitán, proti ktorému sa vzbúrila posádka.

TERAPEUT: To sa pri tínedžeroch často stáva, keď dochádza k veľkým zmenám v ich živote. Môže to chcieť sadnúť si s nimi a naplánovať si nový kurz.

KLIENT: Skutočne nevidím zmysel v tom manažmente hnevu pre súd, keď to tak bolo v mojom živote vždy. To je moja osobnosť. To som ja! Odkedy sa pamätám, vždy som bol taký.

TERAPEUT: Fakt, že dokážete rozprávať o tom s takým citom a rozhodnosťou a že ste boli nahnevanej po celý život je prvým krokom na ceste. Vitajte v programe.

Normalizujúce výroky obsahujú terapeutovo rešpektovanie a akceptovanie klienta a jeho situácie a uznanie klientovej ľudskosti, zápasov a krehkosti. V zmysle Maslowovej filozofie sa normalizácia zameriava viac na akceptáciu a empatiu ľudských zápasov a menej na patológiu. Normalizácia znižuje patologické implikácie ľudskej situácie, súvisí s tým však aj prerámcovanie, ktoré sa zameriava na uznanie snahy a zápasu jednotlivca pri zvládaní ľudských ťažkostí. Opäť platí, že normalizácia je špeciálny druh prerámcovania a podobne ako pri každom prerámcovaní, to je pokus priblížiť sa klientovi a skôr sa s ním spojiť v spoločnej snahe.

Odrámcovanie

Odrámcovanie je stratégia, ktorá funguje ruka v ruke s normalizáciou. Podobne ako normalizácia, aj odrámcovanie je užitočné v mnohých oblastiach terapie, ale obzvlášť efektívne môže byť u nedobrovoľných klientov. Odrámcovanie sa definuje ako stratégia, ktorá zavádza určitý stupeň neistoty do súčasného a minulého názoru klienta, čo doteraz nebol veľmi užitočný. Odrámcovanie sa vo všeobecnosti zameriava na proces dekonštrukcie zaužívaných minulých alebo súčasných nefunkčných presvedčení. Proces sa začína vnesením neistoty do terapeutického rozhovoru.

Terapeut pôsobí z pozície vplyvu. To, čo terapeut v priebehu terapeutického rozhovoru hovorí alebo nehovorí, ovplyvňuje klienta. Záleží aj na tom, čo sa zdôrazňuje a čo nie. Voľba slov, fráz, prerušovanie alebo ticho: všetko vplyva na to, čo klient v terapeutickom vzťahu cíti a čo si myslí.

Terapeut má vlastne v každom výroku možnosť voľby. Táto voľba obvykle znamená – nejakým spôsobom – zhmotniť problém (t.j. dať dôveru fakt, že tu je problém). Odrámcovanie je ďalšou možnosťou. Pôsobí opačným smerom ako potvrdenie problému a efektívne spochybňuje existenciu –alebo aspoň silu – problému. Pretože postmoderná terapia vníma kongruentného terapeuta tak, že tvorí s klientom systém, terapeutickú jednotu, ktorá sa v tomto procese vyvíja a predstavuje ko-kreatívnu snahu nájsť riešenie alebo rozpustenie problému. A tak začína byť jasné, že odrámcovanie – vnesenie neistoty a pochybností do klientovho kozmu – môže byť mocným nástrojom ovplyvňovania klienta pri práci na jeho nefunkčných, neužitočných, zaužívaných presvedčeniach.

Príklady odrámcovania

- Ako viete, že je to tak?
- Čo vás vedie k tomu, že to hovoríte?
- Ako to?
- Kde ste na to prišli?
- Na základe čoho ste došli k takému záveru?
- Čo myslíte, čo je počiatkom vášho presvedčenia?
- Na akom základe staviate svoje presvedčenie?



- Mali ste o tom niekedy pochybnosti?
- Ste si istý, že je to správne?
- Prečo ste si taký istý?
- Aké výhody vám prináša, keď tomu veríte?
- Čo vás ovplyvnilo, že takto premýšľate?
- Prečo by ste sa mali držať tohto presvedčenia?

Príklad sekvencie odrámčovania

TERAPEUT: Ako viete, že keď budete mať teraz dieťa, budete sa cítiť lepšie?

KLIENKA: Bude súčasťou mňa. Bude niečím, čo môžem považovať za svoje.

T: Aké dôležité je pre vás mať teraz niečo, čo môžete považovať za svoje?

K: To je normálne. To je isté.

T: A prečo to hovoríte?

K: Všade okolo mňa je to tak.

T: Čo je všade okolo vás?

K: Decká.

T: Prepáčte, nerozumiem. Čo to znamená?

K: Viete. Decká! Moja mama ich mala 10. Väčšina mojich kamarátiek už má jedno alebo dve.

T: A koľko rokov majú vaše priateľky?

K: Šestnásť.

T: Ako to, že majú v šestnástich deti?

K: No, nemá zmysel chodiť do školy, keď stále prepadáte.

T: Tak, stále prepádajú?

K: Áno. Prepadli.

T: Viem, že vy ešte chodíte do školy. Ako sa vám darí v škole?

K: Ledva sa tam držím.

T: Ledva? Ako to?

K: Prechádzam, ale ledva.

T: Čo pre vás znamená, že prechádzate?

K: Neviem. Myslím, že všeličo: zle aj dobre.

T: Mohli by ste mi opísať niektoré tie dobré veci?

Odrámcovanie môže byť obzvlášť užitočné v predchádzajúcom príklade, pretože sa vyhýba možnej konfrontácii s človekom, ktorý je pevne usadený v opozícii. Vyhýba sa aj určitému druhu kázania, ktoré môže ľahko pokaziť okamžitý vzťah s klientom. Odrámcovanie ako nástroj dekonštrukcie účinne spochybňuje validitu klientových presvedčení a motivácií. Vo väčšine prípadov sa napríklad použitie logiky, priamy rozumný prístup prehovárajúci dospievajúcu, aby chodila do školy a nemala deti, môže ľahko ukázať ako neúčinné. Zaoberanie sa presvedčeniami alebo systémom presvedčení narazí na nastavenie mysle adolescenta, ktoré nebýva vždy zakotvené v dlhodobých perspektívach, je obvykle odsúdené na neúspech. Odrámcovanie namiesto toho ponúka lepšiu možnosť na úspech, pretože preniká do hlboko zakoreneneho presvedčenia a vkladá pochybnosti do nastavenia klientovej mysle. Odrámcovanie sa dosahuje

spochybňovaním klientových presvedčení alebo systému presvedčení. Ďalšia stratégia príbuzná odrámčovaniu sa zaoberá celou oblasťou toho, čo klient možno mal v úmysle, ale neuskutočnilo sa to alebo sa to manifestovalo zvláštnym a neľahko spoznatelným spôsobom. Pozitívna konotácia býva ako stratégia ľahko prehľadnuteľná a prizýva do hry celú oblasť klientových úmyslov, ktoré môžu poskytnúť cenné informácie.

Pozitívna konotácia

Pozitívna konotácia, termín odvodený z milánskej školy, je prístup, ktorý kombinuje odrámcovanie a spája snahu, v ktorých terapeut – po preskúmaní rodinných interakčných vzorcov – pripisuje cenné motívy a šlachetné úmysly tomu, čo by sa inak považovalo len za symptomatické správanie. Na rozdiel od odrámčovania, ktoré sa aktívne snaží o dekonštrukciu neúčinných presvedčení, pozitívna konotácia sa snaží rekonštruovať nové možnosti založené na predchádzajúcich dobrých úmysloch, ktoré sa neuskutočnili. Pozitívna konotácia v podstate zmenší symptomatické dimenzie problému a zameriava sa na potenciálne stabilizujúce vyhliadky pozitívnych úmyslov, ktoré sa hľadajú, pretože demonštrujú pozitívnejšie hodnotenie rodinného správania. Tento krok slúži ako prostriedok vstupu do rodinnej dôvery na úrovni úmyslov, nezmapovaného územia, kam rozhádzaní alebo odčudnení rodinní príslušníci málokedy vstupujú. Skúmanie úmyslov rodiny môže spôsobiť, že proces terapie bude citlivejší a účinnejší.

Príklad pozitívnej konotácie u konkrétneho rodinného príslušníka

8 ročný chlapec po smrti starého otca prestal v škole prospievať. Začal tiež rozprávať a konať ako karikatúra starého muža. Chlapec trval na tom, že jeho starý otec ho sleduje, keď kráča so svojím otcom. Terapeut povedal chlapcovi: „Rozumiem, že si považoval starého otca za najdôležitejšieho vo vašej rodine. Keď tu nie je starý otec, obávaš sa, že sa niečo zmení. Tak si sa rozhodol, že budeš ako on, máš jeho rolu, možno preto, že sa obávaš, že sa v rodine niečo zmení“. V predošlom príklade je dôležité poznamenať, že symptomatické správanie (t.j. slabý prospech v škole) sa nekonotuje ako pozitívne. Kľúčom k pochopeniu pozitívnej konotácie je pripísanie úmyslu za správaním, ktorému sa pripisuje pozitívna konotácia v tom, že dieťa túži pokračovať v pocite rodinnej stability, ktorú personifikuje postava starého otca. Pozitívna konotácia vlastne odrámčuje silu a moc symptomatického správania tým, že sa mu pripíšu dobré úmysly. Akonáhle sa akceptuje odrámcovanie, terapeut môže prejsť napríklad k procesu, ako rodinní príslušníci prítomní na sedení zmysľajú o tomto pohľade, pozitívnej konotácie.

Príklad krátkeho zosilnenia pozitívnej konotácie

O T E C: Najprv ma nová informácia zarazila: vi-



dieť jeho správanie a slabý prospech v škole skôr ako jeho túžbu vidieť rodinu v rovnováhe. Zdalo sa mi to vzdialené. Ale myslím, že sa môžem trochu posunúť a chápať to nejak tak, že to súvisí so situáciou rodiny.

Terapeut: Ako to vidíte vy ostatní?

МАТКА: No, podľa mňa to súvisí veľmi jasne. Svokor veľmi chýba každému. Všetci ho mali radi. A ja si myslím, že deti môžu byť napriek svojmu veku veľmi komplexné stvorenia. Chápem, že jeho správanie a predstieranie, že je starý otec, znamená, že mu veľmi chýba a chýba mu všetko, čo pre neho starý otec znamená.

T: Čo by sa dalo urobiť?

O: Myslím, že by sme sa mohli rozprávať o mojom otcovi, viac aj s ním.

T: Čo by ste tak povedali?

M: Mohli by sme povedať, ako veľmi chýbame. Mohli by sme povedať, čo by povedal alebo urobil v súvislosti s vecami, ktoré nás čakajú v živote.

O: Mohli by sme častejšie chodiť na cintorín, zaniest kvety a podobne.

Pozitívna konotácia by pre rodinných príslušníkov, ktorých postihla nejaká rodinná situácia, mohla slúžiť ako katalyzátor, pomohla by im vytvoriť nové nápady a nové spôsoby, ako zvládnuť problémy. Pozitívna konotácia má kapacitu na to, pretože môže spochybníť – tak ako to robí odrámčovanie – neisté presvedčenia a názory, ale môže slúžiť aj na odstránenie negatívne nabitých prevrstvení symptomatického správania. Umožní to tým, že navodí (s dostatočnou dôveryhodnosťou) možnosť dobrých úmyslov na strane klienta. Ak odrámčovanie alebo pozitívna konotácia neprinesie praktické výsledky, tak možno použiť ďalšie stratégie. Jednou z nich sú otázky na zvládanie.

Otázky na zvládanie

Stratégia otázok na zvládanie sa dá použiť v mnohých oblastiach terapie, ale obzvlášť užitočná je pri ťažkých klientoch. Klienti často neobľomne odmietajú výzvy rozprávať o tom, kedy v minulosti existovali výnimky z problému (t.j. obdobia, kedy problém nebol prítomný). Môžu tiež byť vehementne v opozícii voči terapeutickému plánu, čo môže byť pre terapeuta frustrujúce. Jedným možným zdrojom motivácie klienta je uvedenie a použitie zvládacích otázok. Zatiaľ čo sa zvládacimi sekvenčnými otázkami.

Príklad úvodných otázok na zvládanie

V práci s rodinami, ktoré. . . nereagujú dobre. . . preradím rýchlosť a zrkadlím ich pesimistické stanovisko pomocou otázok: „Ako to, že to nie je ešte horšie?“, „Čo robíte vy a iní, aby sa situácia ešte viac nezhoršila?“ Keď rodičia zareagujú nejakou konkrétnou výnimkou, znovu preradím a rozšírim túto stratégiu riešenia problémov a opýtam sa: „Ako ste prišli na ten

nápad!“, „Ako ste to dokázali!“, „Čo budete musieť ďalej takto robiť, aby sa to stávalo častejšie?“ Použitie zvládacej sekvencie obsahuje skúmanie problému na súčasnej úrovni intenzity a prečo problém ostáva na tejto úrovni. Skrátka, prečo sa nezhoršilo? Pri vysvetľovaní, ako to, že sa to ešte nezhoršilo, sa klient obvykle zmieni o niečom, čo sa urobil dobre – aj keď minimálne. To je ten malý prielom, ktorý už terapeutovi umožní rozširovať pozitívne konanie, ktoré sa realizuje v problémovej situácii. Tento prielom sa môže stať bránou do pozitívnejšieho vývoja, a tak sa terapeutický rozhovor posunie ďalej pri hľadaní riešenia problému alebo rozpustenia problému.

Príklad zvládacej sekvencie

TERAPEUT: Čo vás sem dnes privádza?

KLIENT: Doslova môj manžel. Čaká vonku. Trvá na tom, aby som išla k terapeutovi.

T: Ako to, že chce, aby ste vyhľadali poradenstvo?

K: Lebo hovorí, že sa so mnou nedá žiť.

T: Aha, a aká je konkrétne situácia, ktorá vás sem priviedla?

K: Viac nekomunikujeme. Sotva sa rozprávame tak, ako sme volakedy zvykli. Sex, to je šprint a nemáme žiadnu intimitu. Obaja máme ťažkú prácu s dlhými pracovnými hodinami a sotva máme čas na čokoľvek.

T: A koľko rokov ste spolu?

K: Päť rokov. Nemáme deti. Sme len sami dvaja.

T: A kedy sa to všetko, tá situácia začala?

K: Myslím, že to začalo asi pred rokom.

T: A čo by povedal on, ako dlho to takto trvá medzi vami?

K: To je práve to. On si neuvedomuje, že problém má on. On je v poriadku. Práca, práca a šetriť peniaze. To je tak v kocke. On s tým začal pred rokom. Odvtedy nerobíme nič iné, len to. Ale on si myslí, že niečo je v neporiadku so mnou. Preto ma dnes prinútil prísť sem. On chce, aby som si myslela, že mi šibe.

T: Som len zvedavý, ako to, že veci nie sú horšie?

K: Dobré zarába. Nevláka sa. Nemá žiadne zlozvyky a miluje ma.

T: A čo ešte zabránilo, aby sa veci nezhoršili?

K: No, máme radi náš dom. Je v nádhernej štvrti. Za päť rokov ho splatíme.

T: Čo ešte robíte tak, že sa veci nezhoršujú?

K: No, pred dvomi týždňami som ho dostala do divadla v centre?

T: Nakoľko to bolo pre vás dôležité?

K: Veľmi! Bolo to prvý raz po rokoch, čo sme minuli peniaze na divadlo.

T: Ako ste ho tam dostali?

K: Jedného večera, keď mal dobrú náladu som sa k nemu posadila, len som pri ňom sedela. Povedala som, že by som naozaj rada išla s ním do divadla a on súhlasil. Bola som šokovaná.



Zdalo sa to také ľahké.

T: Tak, zdá sa, že sa už začalo niečo pozitívne. Ako sa vám podarilo to dosiahnuť?

K: No, povedala som mu, aké to je pre mňa dôležité. Bolo to prestavenie, ktoré sme videli, keď sme spolu chodili a pamätám si, že to bol jeden z mála muzikálov, ktoré sa mu páčili. Normálne nenávidí muzikály

T: To znie úžasne. A aké iné zmeny, myslíte, že ste azda začali, ale nerealizovali sa dodnes?

V predchádzajúcom príklade fungovali zvládacie sekvenčné otázky dobre. Vytvorili nový terapeutický kontext, ktorý zase priniesol možnosť významného posunu v smere, v ktorom sa mohli prejaviť ďalšie zabudnuté alebo odložené riešenia. Okrem toho sa mohli začať sledovať ďalšie pozitívne podmienky. Jedna zvládacia otázka prišla na úroveň uznania zabehaných zlepšení, tieto vzorce slúžia na umlčanie klientkinho pôvodne negatívneho scenára a terapeut mohol rozvíjať rôzne stratégie zlepšovania alebo rozpustenia klientkinho problému. Podobne ako pri všetkých stratégiách ani pri zvládacích otázkach niet záruky, že budú fungovať. Keď otázky na zvládanie nevedú k úspechu, pokrok sa možno bude dať dosiahnuť pomocou kontrolných pesimistických otázok.

Pesimistické otázky

Stratégia pesimistických otázok znamená, že sa terapeut pridá k pesimizmu klienta. Táto taktika umožňuje terapeutovi klásť otázky inej povahy, ktoré sa v niektorých prípadoch môžu takmer okamžite ukázať ako účinné. Strategicky môžu pesimistické otázky evokovať klientove reakcie preto, že tieto otázky získavajú silu vďaka anticipatórnemu pocitu zhoršenia klientovho scenára. Terapeut sa vlastne zapája do klientovej zhoršenej situácie a pomáha vytvárať obrátený psychologický scenár, kde terapeut – teraz jeden z nich, tak povediac – navrhuje preventívne akúsi beznádej, ktorú môže klient ironicky najlepšie zvládnuť nejakou pozitívnu aktivitou.

Príklad úvodných pesimistických otázok

Táto línia otázok často umožní rodinným príslušníkom vytvoriť nejaké užitočné stratégie riešenia a zvládania problému, vďaka čomu lepšie zvládnu svoju ťažkú situáciu. Typické príklady pesimistických otázok sú nasledovné: „Čo myslíte, že sa stane, ak sa veci nezlepšia?“, „A potom čo?“, „Kto bude trpieť najviac?“, „Kto sa bude najhoršie cítiť?“, „Čo predpokladáte, čo by bolo to najmenšie, čo by ste mohli urobiť, aby sa niečo aspoň trochu zmenilo?“, „A čo by mohli urobiť ostatní v rodine?“, „Ako by ste mohli zariadiť, aby sa to trošku dialo už teraz?“

Príklad sekvencie pesimistických otázok

TERAPEUT: Zdá sa, že mi hovoríte, že doma to ide od deviatich k piatim. Ak sa teraz veci ne-

zlepšia, čo myslíte, že sa stane?

KLIENT: Zoberie sa a odíde. (pauza).

T: A potom čo?

K: Potom bude naozaj binec, pretože ona vie, že ju milujem. Obaja máme drogový návyk, ale ona je teraz čistá, ale ja nie. (pauza).

T: Kto bude trpieť najviac, ak ona odíde?

K: Ja.

T: Akým spôsobom?

K: Nechcem, aby odišla. Milujem ju priveľmi na to, aby som chcel, aby odišla. Vonku je krutý svet. Veľmi ju mám rád a ona to vie. Mali sme v pláne, že sa vezmeme. Chcem, aby bola mojou ženou. Nehľadám si iné ženy.

T: A tak, čo si myslíte, čo je najmenšia vec, ktorú by ste mohli urobiť len o trochu lepšie, akokoľvek malá?

K: Povedal by som, že by som mal hneď prestať.

T: Čo vás k tomu vedie?

K: Pretože aj ona to tak spravila.

T: A?

K: Očakáva odo mňa, že spravím to isté.

T: Viete to naisto?

K: Povedala mi to.

T: Ako dokázala odrazu prestať?

K: Silou vôle. Je to dost silná osoba.

T: Čo myslíte, že by sa dalo urobiť vo vašej situácii?

K: Tuším by som mal požiadať o pomoc.

T: Akým spôsobom?

K: Neviem. Možno sa jej môžem spýtať, či by mi neporadila.

T: Čo vás vedie k tomu, že vás napadlo spýtať sa jej?

K: Neviem. . . len taký nápad.

T: To nie je len taký nápad. To je úžasný nápad. Čo vás k tomu priviedlo?

K: Nuž, ona je taká pohotová.

T: Akým spôsobom, myslíte, bude pohotová, keď sa jej spýtate?

K: Možno príde na niečo, čo mi pomôže odrazu prestať.

T: Stavím sa, že niečo z toho viete už teraz.

K: Hej, všimol som si, ako to urobila.

T: Mohli by ste to povedať?

Hlavným cieľom pesimistických sekvencií je pomôcť individuálnemu klientovi, páru, rodine alebo komukoľvek vo vzťahu prísť na nejaké nápady alebo si spomenúť na úspešné stratégie (výnimky) z minulosti. Akonáhle sa nové nápady alebo už odskúšané výnimky z minulosti objavia a rozšíria, pomôžu vytvárať nielen zvládacie zručnosti v prítomnosti, ale aj hlavné tvorivé spôsoby riešenia problému. To je podstata pesimistických sekvencií. Klienti môžu byť takí zabarikádovaní vo svojich problémoch, že pesimistické sekvencie a sekvencie zvládania nemajú na nich veľký vplyv. V takom prípade sa môže skúsiť stratégia sledovania problému. Sledovanie problému mož-



no použiť ako novú úvodnú stratégiu, pomocou ktorej možno objavovať nové kontexty tak, že začneme od samého základu, menovite interakčných vzorcov (správania), ktoré udržiava problémovú situáciu.

Sledovanie problému

Sledovanie problému znamená sledovať minulé transakcie správania za účelom záznamu sekvencií problémovej interakcie; sledovanie problému však nie je samoúčelný prostriedok. Problémové interakcie sa využívali už na Inštitúte duševného výskumu (Mental Research Institute). Postmoderná terapia si odvtedy osvojila stratégiu sledovania problémových interakcií, keď je potrebné skúmať minulé interakčné sekvencie. Táto stratégia sa často uplatňuje, keď majú klienti ťažkosti otvorene odpovedať na základné otázky alebo zápasia o výsledky predošlých sekvencií rozhovoru. Spätné sledovanie interakčného správania, ktoré súvisí so vzorcami udržiavania problému, často môže priniesť pozoruhodné výsledky. Sledovanie problému často slúži ako základ pre návrat do prítomného alebo budúceho kontextu tvorby riešenia alebo rozpúšťania problému.

Príklady otázok na sledovanie problému

„Keby ste mi mali ukázať videonahrávku, ako to vyzerá, keď brat príde domov opitý, kto ho prvý konfrontuje [otázka na súrodenca identifikovaného klienta], mama alebo otec?"; „Keď ho mama konfrontuje, čo potom urobí brat?"; „Ako brat reaguje?"; „Čo sa deje potom?"; „Čo sa stane potom?“ V ideálnom prípade terapeut z odpovedí rodinných príslušníkov poskladá podrobný obrázok špecifických rodinných vzorcov, ktoré udržiavajú prezentovaný problém. V nasledujúcom príklade konzultant viedol jednu konzultáciu v bežiacей liečbe s rodinou, ktorá trpela pretrvávajúcim problémom, čo sa týka „nezvládnuteľného, rušivého správania“ detí. Jadro konzultačného rozhovoru pozostávalo asi z 10 otázok, ktoré sú v nasledujúcom náčrte zhustené.

Príklad sekvencie sledovania problému

TERAPEUT: Deti rovnako vyrušujú alebo jedno viac ako druhé?

KLIENT: Rovnako.

T: Väčšinou vyrušujú vonku alebo doma, či narovnako?

K: Len doma.

T: Rozumiem. V nejakom konkrétnom čase alebo okolnostiach?

K: Počas večere.

T: Tak, čo sa deje?

K: Nuž . . . [Začne vysvetľovať detaily eskalácie vyrušovania.]

T: A potom kto sa to snaží zastaviť?

K: Matka.

T: Čo robí?

K: [Začne vysvetľovať, ako matka neúspešne skúša prevziať kontrolu.]

T: A kým sa toto odohráva medzi mamou a deťmi, čo robí otec?

K: Otec sprvu nerobí nič, ale keď to začne byť hlasné, zakričí z izby a situácia sa upokojí.

T: Prepáčte, otec nie je pri stole?

K: Nie, otec je pripútaný na lôžku.

T: Prečo je to tak?

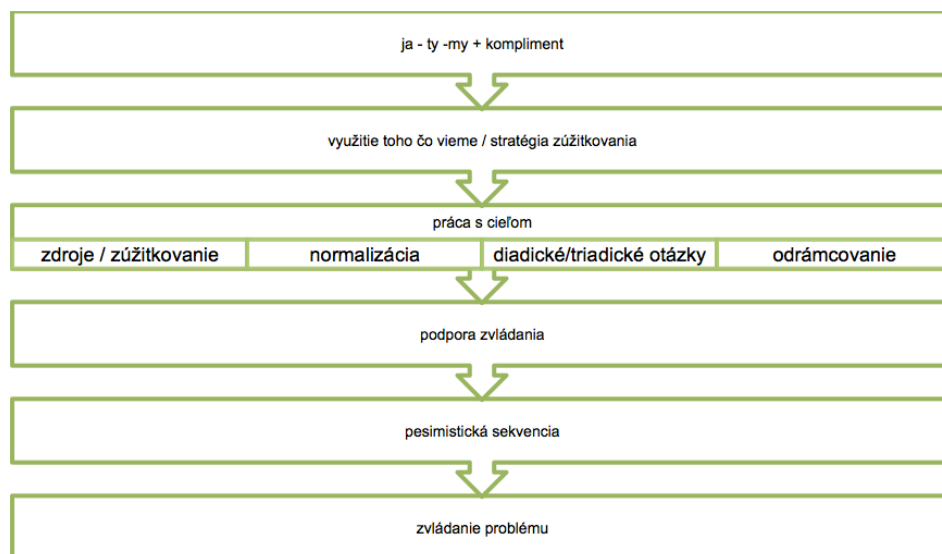
K: Má rakovinu.

T: Rozumiem. Ako dlho je už na lôžku?

K: Dva mesiace.

T: Ako dlho je vyrušovanie

Keď je ťažké zistiť city a dôvody, sledovanie problému je kľúčovou stratégiou. Toto pomáha vysvetliť kľúčovú rolu, ktorú sledovanie problému hrá najmä vtedy, keď ide o neochotných klientov alebo ak klienti predostierajú veľa problémov. Ďalší obrázok ilustruje témy, ktoré sme doteraz v tejto kapitole prebrali.

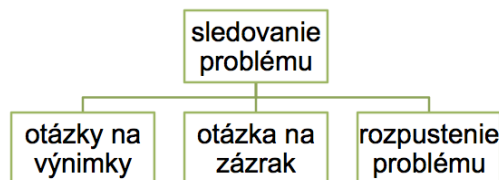




Keď terapeutické stratégie všeobecne nie sú účinné, terapeutický proces môže naštartovať strategické použitie sledovania problému. Môže vniesť svetlo do sekvencií rodinných interakcií, ktoré udržiavajú problém (t.j. negatívne alebo nechcené správanie, ktoré sa udržiava). Ale ak je toto nechcené interakčné správanie v terapeutickom procese preskúmané, hmatateľné poznanie jeho existencie sa môže stať základom pre tvorbu nových otázok, ktoré zase môžu viesť k úspešnému riešeniu klientovho problému. Keďže sekvencie sledovania problému často vedia prekonať klientovu neochotu zapojiť sa do dialógu, majú dôležitú úlohu pri tom, odkiaľ sa môžu odvíjať iné terapeutické stratégie riešenia problémov.

Možnosti integrácie

Akonáhle sa sledovanie problému pri odzbrojovaní klientovho odporu alebo neochoty osvedčilo (ak to predošlé stratégie nedokázali), je to príležitosť na revíziu a použitie predošlých stratégií. Hoci je sledovanie problému (skúmanie interakcií v správaní) užitočné samo o sebe, má väčšiu hodnotu vďaka tomu, že vedie k ďalším stratégiám a umožňuje im vykonávať svoju funkciu. Keď už sledovanie problému splnilo svoju úlohu, terapeut – v integrovanom formáte – sa môže vrátiť ku hociktovej stratégii. Ďalší obrázok ilustruje niektoré z týchto už prebraných stratégií (sekvencií), ktoré sú k dispozícii po sekvencii sledovania problému. Keď stratégia sledovania problému prekonať prekážku v procese rozhovoru, k dispozícii je mnoho stratégií.



Terapeut má okamžitý prístup k hromade stratégií, ako sú napríklad tie, čo sme prebrali v predošlých kapitolách (napríklad zužitkovanie, dyadické/triadické otázky, normalizácia, odrámcovanie, otázky na zvládanie a pesimistické sekvencie). Okrem toho môže terapeut využiť ďalšie stratégie, ktoré sú uvedené nižšie:

- Otázky na výnimky
- Sekvenciu zázračnej otázky
- Rozpustenie problému.

Stratégia orientovaná na výnimky a zázračná otázka sú otázky, ktoré vychádzajú z prístupu zameraného na riešenie. Nie je cieľom detailne rozpísať teóriu a po-

zadie tohto prístupu. Samotná otázka znie: „Predstavte si, že dnes v noci, keď pôjdete spať, sa stane niečo ako zázrak. Všetky problémy, ktoré spolu riešime zmiznú. Ráno sa zobudíte a sú vyriešené. Ak budú veci (život, práca, vzťahy...) lepšie, alebo o trochu menej zlé... ako to spoznáte? Čo bude inak? Čo ešte bude inak? Čo prvé si všimnete?“ Po zadaní otázky, sa snažíme podporovať klienta v čo najbohatšom popise možného zázračného riešenia..., napríklad: „Čo by ste videli? (vizuálny kanál) A čo ešte? Čo by ste cítili? (kinestetický kanál) Kde? Čo by ste počuli? (auditívny kanál) Od koho? Čo od seba? Čo by ste robili inak? Čo ako prvé? Koho by to prekvapilo?“ Otázka po zázraku ponúka možnosť pokračovať v tvorbe CIEĽOV kľúčovými slovami KLIENTA. Zážitok detailného popisu budúcnosti, kedy už bude problém vyriešený, pomáha vytvoriť nádej a pozitívne OČAKÁVANIE. Očakávanie, potreba, ktorá bola vytvorená predstavou budúcnosti, môže pomôcť klientovi MYSLIEŤ a KONAŤ takými spôsobmi, ktoré budú viesť k dosiahnutiu očakávaného. Ďalšie otázky k riešeniam a alternatívam:

- Predpokladajme, že máte od dobrej víly možnosť, že vám splní pranie, ktoré sa týka vášho osobného (pracovného) života... Čo by ste si priaľi?
- Predpokladajme, že ste na úspešnej ceste k svojim cieľom... znamená to, že ste sa viacej rozprávali s ostatnými, a tak získavali podnety, alebo ste sa viac riadili svojím vnútrom?
- Predstavte si, že ... je vyriešené a vy sa pozeráte na svoju prácu a ste na ňu hrdý. Čo všetko ste zmenili? Podľa akých kritérií ste sa rozhodovali? Ako ste sa motivovali na svojej ceste k cieľu?

Okrem otázky na zázrak je vhodné zaoberať sa výnimkami z problému. Otázky na výnimky vytvárajú u klientov stratégie úspechu. Umožňujú im vytvárať si pocit zodpovednosti, podporujú sebaúctu, splnomocňujú a budujú u nich autonómiu. Príklady otázok na výnimky:

- Skúste nájsť chvíle alebo situácie, v ktorých „problém“ nemáte, keď sa stal „zázrak“? Popíšte tieto situácie...
- Čo vtedy robíte inak? Čo je iné? Kedy je situácia menej zlá?
- Ako si dokážete vysvetliť, že v týchto situáciách problém nie je? Ako je možné, že ste to dokázali, že ste schopný to dokázať? Ako to robíte? Kto/čo vám pri tom pomáha?
- Kedy ste spoznali, že veci idú lepšie? Podľa čoho? Kto iný si to všimol? Čo ste robili dobre? Čo bolo užitočné? Čo z toho, čo robíte teraz, si chcete ponechať? Čo by ocenili iní?



Hľadať výnimky pomáhajú aj škálovacie otázky. „Na škále od 0 do 10, kde 10 je cieľ (cieľový stav, alebo zázrak - vyberte si) a 0 je to najhoršie (problémový stav)... kde sa nachádzate teraz?“ Následne je možné preskúmať súčasnosť, plánovanú budúcnosť a hľadať výnimky, kedy sú veci lepšie, prípadne zdroje a stratégie riešení. Ak sa klienti umiestnia vo vŕahu k situácii, ktorú zvládajú na nejaké číslo na stupnici, môže sa mnohé ďalej preskúmať:

Súčasnosť	Plánovaná budúcnosť
Na čom všetkom poznávam, že som na tomto bode? Čím to, že je to nie je horšie?	Na čom všetkom poznám, že som sa tam dostal? Čo robím preto, aby to nebolo horšie?
Na čom všetkom to poznáva moje okolie? Kedy a ako mi je zdrojom?	Na čom všetkom to pozná moje okolie? Čo si všimne v mojom správaní?
Ako som sa dokázal na tento bod dostať? Čo som využijem?	Čo všetko musím urobiť, aby som sa tam dostal? Čo využijem?

Škálovacie otázky používajú jednoduché matematické hodnoty relatívnym spôsobom, typicky od jedna po desať. Klient na terapeutom položenú špecifickú otázku odpovedá tak, že priradí matematickú hodnotu úrovni intenzity týkajúcej sa afektu, správania, myslenia alebo nejakej inej súvisiacej oblasti. Terapeut sa napríklad opýta: „Na škále od jedna do desať, aké ťažké bolo pre vás prísť sem a začať toto sedenie? Desať znamená vôbec to nebolo ťažké a jedna veľmi ťažké.“ Ak klient na túto otázku odpovie: „Dva“, znamená to, že muselo byť pre neho dosť ťažké. Podobne má veľký význam relatívna hodnota, keď klient odpovie na nasledujúcu otázku: „Ako ťažké je to teraz?“ Ak je klientova odpoveď vyššia ako šesť, tak to znamená, že obtiažnosť sa značne zmenšila. Posun od dvoch k šiestim, hoci nie je vedecky presný, má tak či tak pre terapeuta veľkú hodnotu, pretože klient vníma významnú úľavu. Tento scenár ilustruje jednu hlavnú funkciu škálovacích otázok ako komparatívneho hodnotiaceho nástroja. Škálovacie otázky môžu slúžiť aj ďalšiemu dôležitému účelu, keď sa stanú nástrojom jednania s otázkami, ktoré sú postavené ako stelesnené príkazy. Namiesto porovnávania hodnôt z minulosti a prítomnosti, ako to bolo v predošlom príklade, vyjednávacia stratégia môže porovnávať minulé (alebo prítomné) hodnoty s budúcnosťou. Týmto spôsobom vytvára proces nový (budúci) stav ako stelesnený príkaz pre klienta a nástroj vyjednávania. Napríklad sa terapeut opýta: „Ak číslo jedna znamená nízku úroveň presvedčenia, že schudnete tri kilá a desať znamená vysokú úroveň presvedčenia, že schudnete tri kilá, aká bola úroveň vášho presvedčenia na začiatku tohto sedenia?“ Ak klientka odpovie: „tri“, značí to, že to bola relatívne nízka úroveň sebadôvery. Aby sa škála stala nástrojom vyjednávania, tak by sa terapeut spýtal: „Čo by vašu úroveň presvedčenia zdvihlo na štyri? Čo sa musí stať?“ Po-

sledné dve otázky sú v podstate stelesnený príkaz. Subtílné slúžia ako nástroj vyjednávania klientovej zmeny. Pragmatická tvorba a estetická jednoduchosť sú dosť zodpovedné za účinnosť týchto otázok, nielen pri odhadovaní relatívnych hodnôt, ale aj – a to je ešte dôležitejšie – pri motivovaní klienta. Škálovací proces obsahuje inherentne dôležité rozšírenie sekvencie: proces, ktorým si klient načrtáva, čo by mohol urobiť, aby splnil stelesnený príkaz na zmenu.

Príklad sekvencie škálovacej otázky

Vyjednanie čísla

TERAPEUT: Na škále od jedna po desať, kde jedna znamená ťažké a desať ľahké. Keď ste spomínali ťažkosti s deťmi a rozchodom s manželom, na akom čísle ste boli minulý týždeň, keď ste mi volali kvôli tomu, že chcete prísť do poradne?

KLIENTKA: Bola som na dvojke. Sotva som sa držala. Ale ešte to nebola celkom jednotka.

T: Ako ste cítili tieto ťažkosti v čase medzi telefonátom a príchodom sem?

K: Povedala by som, že tri.

T: Takže ste cítili, že už je to ľahšie aj pred príchodom do poradne. Čomu pripisujete toto zlepšenie?

K: Nie som si istá, ale povedala by som, že som sa cítila trochu lepšie, lebo som vedela, že som konečne niečo pre seba urobila.

T: Čo myslíte, čo by ste mohli urobiť tento týždeň, aby to bolo ešte o pol stupňa lepšie?

K: Myslím, že sú dve veci, čo by som mohla urobiť. Mohla by som si ísť zacvičiť do telocvične.

Rozšírenie

T: Ako by vám to mohlo pomôcť?

K: Rada cvičím. Hoci som to nerobila už roky. A viem, že takmer vždy sa cítim lepšie po cvičení.

T: Keď prídete domov a cítite sa lepšie, ako vám to pomôže?

K: Mala by som viac trpezlivosti s dečkami a zvládla by som lepšie aj rozchod s manželom.



Príklad sekvencie práce so škálovacou otázkou

TERAPEUT: Na stupnici od jedna po desať, kde desať znamená absolútne uvoľnený a desať veľmi úzkostný. Táto otázka sa týka pocitov úzkosti, ktoré ste mali pri nevlasných deťoch, ktoré prichádzajú cez víkend. Na akom čísle sa cítite dnes, keby mali deti prísť dnes po obede a ostať na noc, ako to bývalo v minulosti?

KLIENTKA: Povedala by som, že na dvojke.

T: Je niečo, čo by ste mohli urobiť, aby ste boli na trojke? (pauza).

K: Mohla by som predstierať, že niektoré veci mi až tak nevidia. To by som mohla urobiť.

T: Už ste niekedy v živote niečo predstierali?

K: Áno. Predstieram v práci, keď vidím, že sa niečo deje a nemám nad tým kontrolu.

T: Tak, ako vám predstieranie v práci pomáha?

K: Zdá sa, že to väčšinou funguje. Zist'ujem, že ma niekedy menej bolí hlava.

T: Ako vám môže predstieranie pomôcť doma, keď prídu deti na budúce?

K: Budem predstierať, že o tie veci, ktoré nerada robím, sa postará manžel. Nechám väčšiu veci v jeho rukách a budem predstierať, že si nerobím starosti najmä kvôli maličkostiam.

T: Je to pre vás niečo nové? Predstieranie, keď sú deti nablízku?

K: Nikdy som neskušala predstieranie doma pri deťoch, len v práci.

T: Čo konkrétne by ste mohli predstierať?

K: Myslím, že je zopár takých vecí. Mohla by som predstierať, že ich otec to má pod kontrolou, aj keď zvyšuje hlas. Mohla by som predstierať, že namiesto toho počúvam klasickú hudbu.

Rozšírenie

T: Ako by vám to pomohlo?

K: Mám rada klasickú hudbu. Pred rokmi som hrávala na husliach. Hudba ma uvoľňuje. Naplňa ma zvnútra, takže nemusím kričať, keď sa zvýši tlak.

T: Tak čo budete predstierať, že počúvate?

K: Pravdepodobne Mozarta. Jeho hudba je iskrivá a exaktná.

T: Ako by vám jeho hudba pomohla?

K: Je to druh hudby, ktorá nedovolí vonkajším veciam, aby rušili. Jeho hudba je veľmi matematická a musíte sa sústrediť, aby ste ju cítili. Keď počúvam Mozarta, cítim sa lepšie. Dáva mi to taký čistý pocit a cítim v sebe moc.

T: Prv, než sme sa dnes rozprávali, aký stupeň sebadôvery ste mali, že zvládnete tieto veci doma s deťmi na návšteve? Desať znamená veľa sebadôvery a jedna málo.

K: V minulosti by som povedala, že moja úroveň sebadôvery by bola blízka trom.

T: Na budúce, keď prídu a budete predstierať, čo myslíte, na akej úrovni bude vaše sebedôverie, že to úspešne zvládnete?

K: Hádám tak asi šesť.

T: To je vysoko. Čomu pripisujete také vysoké číslo?

K: Nuž, jediná vec, čo poznám, je predstieranie v práci. Niekedy mi predstieranie pomohlo prežiť aj dosť škaredé dni v úrade.

Klasický príbeh ilustrujúci silný účinok škálovania sa dá nájsť v de Shazerovom repertoári škálovacích otázok. Zistili sme, že škálovanie sa dá používať aj u malých detí, vývinovo zaostalých dospelých a dokonca aj u tých, čo majú tendenciu byť veľmi konkrétni. To jest, každý, kto pochopí myšlienku, že 10 je nejakým spôsobom „lepšie“ ako 0 a že 5 na takejto stupnici je lepšie ako 4, môže ľahko odpovedať na škálovaciu otázku. Napríklad milé osemročné dievčatko bolo privedené do terapie po tom, čo ho sexuálne obťažoval niekto cudzí v obchodnom stredisku. Počas štvrtého sedenia nakreslil terapeut na tabuli šípku medzi 0 a 10, kde 10 znamenala čas, keď sa skončí terapia. Terapeut dieťa požiadal, aby naznačilo, ako ďaleko sa v terapii dostalo tak, že urobí „x“ na tejto čiare. Dievčatko spravilo x asi na 7. Potom sa ho spýtal, čo si myslí, že by ju dostalo od x na 10. Po niekoľkých minútach prešľapovania z nohy na nohu prišlo na nápad a povedalo: „Už viem, čo!“ „Čo?“ opýtal sa terapeut. Dievčatko odpovedalo trochu tichším hlasom: „Spálime šaty, ktoré som mala na sebe, keď sa to stalo!“ Terapeut, udivený tou kreatívnou myšlienkou, povedal: „To je úžasný nápad!“ Krátko po tomto sedení si dievčatko a jej rodičia urobili rituál pálenia a potom išli na obed do výbornej reštaurácie, aby zvýraznili túto príležitosť (koniec terapie).

Otázky na percentá

Hoci otázky na percentá majú veľa spoločného so škálovacími otázkami, sú inherentne odlišné v tom, že otázky na percentá, ako ich názov naznačuje, sa musia týkať predstavy stovky. Percentuálne otázky môžu byť rovnako užitočné ako škálovacie otázky v tom, že získavajú informácie, stanovujú ciele a merajú pokrok a motiváciu. Percentuálne otázky sú obzvlášť dôležité vďaka ľahkosti stanovenia dvojitého opisu z masy informácií týkajúcich sa problémovej situácie. Keď sa vytvorí dvojitý opis (alternatívne opisy problémovej situácie), môže aktívne pomôcť pri tvorbe psychologického priestoru, ktorý zase poslúži ako základ rozpustenia problému alebo vybudovania riešenia.

Príklad percentuálnej otázky s rozšírením, odrámcovaním a vyjednávaním

TERAPEUT: Koľko percent času by ste povedali, že sa cítite zle?

KLIENT: Povedal by som, že asi 80 percent času.

Dvojitý opis – výnimka

T: Ako to vyzerá počas tých 20 percent?

K: To je ťažko povedať. Nikdy som sa na to tak nepozrel. (pauza).



T: Čo keby ste si predstavili sám seba doma v známom prostredí, ako by mohlo vyzerat' tých 20 percent?

K: Nuž, som na dôchodku. Mám veľa času. Zdá sa, že jeden deň je taký ako druhý. Takže, keď mám depresiu, všetko sa zdá šedivé a bez definície. Ja neviem. (pauza). Myslím, že tých 20 percent by mohlo byť, keď som preč od televízie a som v garáži. Vtedy nemyslím na depresiu.

T: A keď ste v garáži, čo robíte?

K: Pracujem s drevom.

Odrámcovanie

T: Tak, vy ste teda remeselník?

K: Myslím, že by sa to tak dalo povedať.

T: Ako dlho je to už súčasťou vášho života?

K: Vždy som pracoval rukami. Vyše 30 rokov som bol strojník. Prácu s drevom som objavil tesne pred odchodom na dôchodok. Začal som, nechal som to tak a potom som sa k tomu znovu vrátil.

T: Ako sa vám to páči?

K: Väčšinou. Dost' sa mi to páči.

T: Ešte niečo robíte také, čo vám odvedie myseľ preč?

K: Veľmi mi pomáha, keď robím v záhrade.

T: Je ešte niečo, čo ste nerobili a chceli by ste to robiť?

K: Musím sa vybrať do mesta a kúpiť si nejaké nástroje. Musím si tiež zohnať pizzu. Som príliš lenivý na to, aby som si ju spravil sám a tam, kde bývam, ju nerozvážajú.

Vyjednávanie o náraste pozitívneho správania

T: Znamená to, že keď budete trochu viac – len o trochu viac – pracovať s drevom a venovať sa záhrade a pôjdete na pizzu, mohli by ste zvýšiť tých 20 percent na 25 percent na budúci týždeň?

K: Myslím, že by som mohol.

T: Ako by to vyzeralo, keď na budúce prídete ku mne a budete na 25 percentách?

K: To znamená, že strávim menej času v zlej nálade, odkedy moja žena zomrela.

Ďalšie rozšírenie vyjednávania o náraste pozitívneho správania

T: Čo myslíte, že by vám povedala vaša žena, keby tu bola?

K: Myslíte o tom, že by som išiel na pizzu?

T: Áno, o tom a všetkom ostatnom.

K: Pravdepodobne by povedala, že mám zdvihnúť zadok a urobiť si program.

T: Prečo si myslíte, že by to povedala?

K: Ona bola vždy aktívna. Pracovala v cirkevných skupinách, chodila do práce, upratovala dom (pauza). Hej, pravdepodobne by povedala, aby som zdvihol svoj tučný zadok.

Vyššie uvedený výňatok ilustruje, ako možno terapeutický dialóg viesť smerom k riešeniu. Klient odpovedá na otázku o percentách a často pritom dokáže

oddeliť depresívne momenty od nedepratívnych v relatívnych percentuálnych bodoch. Práca s priestorom vytvoreným nedepratívными momentmi, rozšírenie a množstvo ďalších stratégií, ako napríklad stelesnené príkazy môžu rozšíriť dialóg na oslobodzujúcejšie scenáre, ktoré všetky začínajú malými zmenami v rozumnej a dosiahnuteľnej oblasti. Rozpustenie problému je ďalšia relevantná téma. Zdá sa, že táto stratégia sa podceňuje, hoci tvorí jednu z typických a dôležitých stratégií.

Rozpustenie problému

Terapeuti sa často rozhodnú pre otázky zamerané na výnimky alebo zázračnú otázku, ale je tu aj tretia možnosť, rozpustenie problému. Jeho riešenie sa dosiahne rozobraním, dekonštrukciou problému, takže v priebehu terapie problém stráca na intenzite a prestane byť dôležitý. Prax vychádza z postostmodernej perspektívy, ktorá sa opiera o silu jazyka a umožňuje terapeutovi nezameriavať sa na patológiu alebo problémy, pretože sa predpokladá, že ak sa patológia bagatelizuje, zdravie a želaný stav sa zdôrazňuje a posilňuje. Integratívni terapeuti O'Hanlon a Weiner-Davis začali „predpokladom, že je možné dohodnúť sa na terapeutickú realitu, ktorá rozpúšťa myšlienku, že existuje nejaký 'problém' ". Keď terapeutické vzorce otázok ponúkajú nové možnosti klientom skúmať dostatočne prijateľné alternatívne pohľady, v ktorých sa ich problém stane nepríjemným, tomu sa hovorí rozpustenie. Rozpustenie problému sa udeje preto, že sa pravidelne používajú stratégie, ktoré obsahujú odrámcovacie sekvencie, ktoré spochybňujú neúčinné istoty klientov. Tie sa obvykle týkajú súčasných presvedčení, do ktorých ich dostali iní ľudia alebo sami. Tento scenár sa často vyskytuje napríklad tam, kde klienti jednoducho odhodili alebo zabudli používať účinné nástroje (stratégie), ktoré predtým v minulosti používali a nahradili ich dysfunkčné presvedčenia. Keď dostanú otázku, ako to konkrétne v minulosti zvládli, mnoho klientov si rýchlo spomenie a ponúkne účinnú odpoveď. Keď nastane takéto takmer zázračné uvedomenie, má paradoxný účinok, že sa rozpustí príčina, pre čo prišli do poradenstva. Keď sa problém javí ako rozpustený, prípad sa ukončí.

Nasledovný príklad je prípad, v ktorom ide o 23-ročnú slobodnú matku, ktorá má problém znovu sa zapojiť do miestnej školskej komunity a chodiť na rande. Tiež sa roky hnevla na svoju matku, ktorú vnímala ako zlý vzor, pôžitkársku a neschopnú udržať si muža na dlhší čas. A čo viac, proces terapie tiež odhaluje, že klientka si nechtiac navodila mnoho obmedzení. Vedome si prepojila svoj spôsob rozmyšľania, že je odsúdená opakovať matkine neželateľné vzorce správania. Klientka sa zúčastnila celkovo troch sedení. Terapeut preto, aby dosiahol okamžitý cieľ klientky – znovu sa zapojiť do miestnej komunity – okrem iných úvodných otázok zapojil klientku do dialógu o jej vzťahu s matkou. V priebehu terapie sa napokon ukáže klientkino dysfunkčné presvedčenie, že časom bude nevyhnutne taká, ako jej matka, ktorú klientka zobrazuje ako sebastrednú, márnivú a bezohľadnú



v nekonečnej záplave manželstiev a autodeštruktívnych vzorcov zoznamovania. Rozpustenie problému obsahuje spracovanie nových informácií klientkou, ktoré vyplývajú zo sekvencií odrámcovania, takže sa problém nakoniec demontuje a vlastne zmizne. Začínajúci terapeut by mohol najlepšie pochopiť túto situáciu, keď sa na ňu pozerá ako na veľký odrámcovací proces. To znamená zneistenie, ktoré spochbní klientove dyfunkčné presvedčenia a minulé dyfunkčné správanie a odhalí jeho pravú podstatu a demystifikuje.

Rozpustenie problému sa dosiahne, keď si klientka uvedomí dyfunkčné aspekty svojej identifikácie s matkou. Keď terapeut spochbní tieto škodlivé presvedčenia a pomôže jej odrámcovať dyfunkčné myslenie, ona si uvedomí, v čom sa líši od matky. Keď klientka uvidí vo svojej myšli samonavodený maladaptívny identifikačný proces, vyslobodí sa z pút svojej fikcie. Naučí sa dekonštruovať svoje negatívne, dyfunkčné konštrukty. Keď si klientka napokon rekonštruuje nový pohľad na seba, nahradí dyfunkčné konštrukty zdravými, základný problém, ktorý klientku priviedol do terapie, sa rozpustí (stane sa neproblémom). Niekoľko dní po sedení klientka zatelefonovala terapeutovi, že ruší nasledujúci termín, pretože sa znovu zapojila do školskej komunity.

Konverzačné otázky

Ak však terapeut nemá úspech so sekvenciou sledovania problému, cirkulárnymi otázkami ani externalizáciou či rozpustením problému, tak môže pokračovať konverzačnými otázkami. Keď klienti nie sú ochotní diskutovať o pocitoch, poznatkoch a najmä o správani (sledovanie problému), konverzačné otázky môžu byť hlavnou stratégiou. Táto možnosť sa ukázala ako obzvlášť užitočná napríklad vo „veľmi zaseknutých a traumatizovaných rodinách“ a v prípadoch, keď sú v hre „rodinné tajomstvá“. Otázky majú špeciálne terapeutické ohnisko, ktoré vychádza z pozície ne-poznania/nevedenia. Stratégia vychádza z hlbokého elementárneho pocitu zvedavosti, ako ju priznávajú Andersonová a Goolishian v obhajobe konverzačných prístupov, ktoré zdôrazňujú spolupracujúci vzťah s klientom. Proces sa podobá začiatku rozhovoru v tom, prečo je klient tu a predstavuje množstvo všeobecných otázok, ktoré povzbudzujú klienta, aby rozprával a verbálne na sedení interagoval. Nič sa nepovažuje za samozrejmé. Klientov povzbudzujú, aby voľne rozprávali o svojej situácii, čo ich privádza sem a vlastne o čomkoľvek, čo majú na mysli a zdá sa im to v tej chvíli dôležité. Konverzačné otázky udržiavajú efektívnosť nielen angažovaným postojom terapeuta, ale aj vďaka kvalite a podstate dobre volených otázok. Klientom možno klásť rozličné otázky, ktoré im kládli alebo mohli klásť predošlí terapeuti (ale nepoložili); alebo aké otázky im mali položiť predošlí terapeuti, či ako inak a lepšie ich mohli položiť; alebo čo urobili a nemali to robiť, lebo to bolo úplne neužitočné a neúčinné. Skrátka, túto stratégiu tvorí elementárny terapeutický proces vstupovania do oblastí, o ktorých ešte nebola reč. Tento jedinečný proces kladenia otázok možno prirovnať k metafore pa-

sáže. Akonáhle majú terapeuti privilégium vstúpiť do tejto nezmapovanej a nedotknuteľnej oblasti, môžu zistiť, že obsahuje bolestivé rodinné tajomstvo, dilemu, ktorá sa zdá byť pre klientov jedinečne nepreniknuteľná, alebo jednoducho ťažkú situáciu, ktorá sa v tej chvíli javí ako neľahký predmet rozhovoru. Nasledovných šesť konverzačných otázok je príklad vybraný zo Selekmanovej práce. Z integrovaného hľadiska je to všetko prístup k uvoľneniu a prekonaniu rodinných bariér a prekonaní neúspešných pokusov rodinných príslušníkov zvládnuť svoje problémy, aby sa teraz príslušníci mohli cítiť menej neúspešní, a to nielen v terapii.

Príklady konverzačných otázok

- Navštívili ste viacerých terapeutov. Čo si myslíte, čo prehliadli alebo vynechali?
- Keby som mal pracovať s inou rodinou, ktorá je presne taká ako vy, akú radu by ste mi dali, aby som tej rodine pomohol?
- Koho z rodiny napadlo ísť do terapie?
- Keby existovala otázka, o ktorej dúfate, že vám ju položím, čo by to bolo?
- Keby v tejto rodine bola jedna záležitosť, o ktorej ešte nebola reč, čo by to bolo?
- Kto v rodine by mal najväčšie ťažkosti s touto záležitosťou?
- Pravdepodobne, podľa vás, kto mal najväčší problém prísť dnes sem?
- Aká dôležitá vec brzdí každého v tejto rodine?
- Čo je hlavný dôvod nerozprávať sa v tejto rodine?
- Na čo by som sa vás mal opýtať?
- Keby ste boli u iných terapeutov, čo by sa vám nepáčilo, aké otázky, čo by sa pýtali alebo ako by sa pýtali?
- O akých potrebách by sme sa mali porozprávať prv, než pôjdeme ďalej?
- Čo sa vám páčilo alebo nepáčilo na predošlých terapeutoch?
- Čo by ľudia v rodine mohli zmeniť, keby mali tú moc?
- Ktorým ľuďom dôverujete najviac? Prečo je to tak?

Použitie ticha

Použitie ticha ako stratégie nás privádza na koniec textu, pretože ticho ako stratégia sa obvykle využíva potom, čo z takej alebo onakej príčiny zlyhala väčšina iných stratégií. Použitie ticha by sa nemalo zamieňať s pauzou v procese rozhovoru, ktorá je myslená ako momentálna. Pauza slúži na to, aby mal klient čas a psychologický priestor premýšľať, najmä ak terapeutova otázka obsahuje niečo bolestné. Ticho je naproti tomu stratégia, ktorá terapeutove otázky zastaví. Ticho môže byť efektívnym nástrojom na začiatku sedenia, ak si to okolnosti zasluhujú. Napríklad ak nedobrovoľný klient vôbec neodpovedá a vôbec nechce komunikovať, vtedy je použitie ticha ako stratégie na začiatku hodiny pochopiteľné, hoci nie vždy je to tak. Pri nedobrovoľnom klientovi by sa mali hneď predstrieť možnosti, medzi ktoré patrí aj schéma rozhovoru, alebo hocikaká iná preventívna taktika určená



pre nedobrovoľných klientov. Keď všetky pokusy zlyhajú a terapeut sa domnieva, že klient ostáva ticho, aj keď bol upovedomený o dôsledkoch nepokračovania v terapii, môže byť čas na to, aby terapeut zaviedol do rozhovoru ticho. Prv než sa pustí do rozsiahleho obdobia ticha, terapeut by mal informovať klienta, že teraz bude ticho prevažovať len preto, že nenastala skutočná komunikácia, ale ak klient chce rozprávať a začať rozhovor, bude to vítané. Akonáhle sa realizuje stratégia ticha, začnú preteky v pozereaní. Nižšie opisujeme tri príklady prípravných výrokov pred použitím ticha.

Príklad 1

TERAPEUT: Doteraz sme spolu asi 30 minút a vy ste povedali veľmi málo. Už sme hovorili o dôsledkoch toho, ak neprídete na nasledujúce sedenia. Váš probačný úradník alebo súd sa môže rozhodnúť zmeniť váš status. Ostanem na chvíľu ticho a kedykoľvek mi budete chcieť niečo povedať, aby sa veci pohli, privítam vaše slová.

Príklad 2

TERAPEUT: Doteraz sme strávili spolu asi 20 minút a vy ste povedali veľmi málo. Už sme hovorili o dôsledkoch toho, ak neprídete na nasledujúce sedenia. Vaša manželka sa môže rozhodnúť, že urobí niečo, čo vás nepoteší. Ostanem na chvíľu ticho a kedykoľvek budete chcieť niečo povedať, aby sa veci pohli, privítam vaše slová.

Príklad 3

TERAPEUT: Doteraz sme strávili spolu asi 15 minút a vy ste povedali veľmi málo. Už sme hovorili o dôsledkoch toho, ak neprídete na nasledujúce sedenia. Vaši rodičia sa môžu rozhodnúť, že urobia niečo, čo vás nepoteší. Ostanem na chvíľu ticho a kedykoľvek budete chcieť niečo povedať, aby sa veci pohli, privítam vaše slová.

Ticho môže slúžiť ako nástroj vyjednávania nového začiatku vo vzťahu klient - poradca. Schéma nedobrovoľného klienta, kľúčový protokol, ktorý sa má

použiť na začiatku prvého sedenia s nedobrovoľným klientom, bol špecificky vypracovaný na to, aby minimalizoval možné prekážky hneď na začiatku terapeutického procesu a posunul klientov zo štádia neuvažovania o problémoch do štádia uvažovania.

Okamžité ovplyvnenie

Na záver chceme opísať príklad veľmi krátkej intervencie, ktorá prepája škálovanie a otázky na hodnoty a dôvody zmeny. Príklad vychádza z práce Michaela Pantalona o okamžitom ovplyvnení.

- Skúmanie dôvodov k zmene
 - Prečo by ste sa mali zmeniť?
 - Čo tým získate? Čo tým získajú iní?
 - V čom vám to pozitívne zmení život?
 - Ak sa zmeníte, ako to pozitívne ovplyvní život vašich blízkych, kolegov...?
 - Aké potreby si - ak sa zmeníte - naplníte? Čo si o sebe bude myslieť?
- Skúmanie pripravenosti na zmenu
 - Nakoľko ste pripravený zmeniť sa - na škále od 1 do 10, keď 1 znamená „ešte nie som celkom pripravený“ a 10 „úplne pripravený“?
 - Čím to je, že to nie je nižšie? prečo ste si vybral X a nie Y?
 - Kedy by ste bol pripravený zmeniť sa o trošku viac?
 - Predstavte že ste sa zmenili? Aké pozitívne zmeny/výsledky by vám to prinieslo?
 - Prečo sú tieto výsledky/zmeny pre vás pozitívne?
- Skúmanie ďalších krokov
 - Aké sú ďalšie kroky, ďalší krok, ak je nejaký?

Záver

Pri využívaní efektívnych integrovaných stratégií je dôležité mať na pamäti, že poradcov postoj je hlavnou ingredienciou vybudovania a udržania spolupracujúceho vzťahu s nedobrovoľným klientom. Vedieť vstúpiť do klientovho sveta a empaticky rozumieť špecifikám klientovho uhla pohľadu, najmä klientových dôvodov a údajných obrán, je hlavným kľúčom k úspechu. Najväčším ponaučením za roky práce v tejto oblasti je to, že keď sa spojíte s klientovými obranami, už ste v podstate odstránili ich potrebnosť. A len vtedy, keď zmäknú klientove obrany – či už je to klient poslaný zo súdu alebo spontánny – vtedy dokáže urobiť prvé kroky k tomu, aby sa na seba pozrel, spojil sa s inými ľuďmi a napokon prevzal zodpovednosť za svoj život.



Rozhovor s Nealom Brodskym



Neal H. Brodsky, LMFT využíva expresívne terapie pri práci s mládežou, dospelými a rodinami v súkromnej praxi. Má licenciu na manželskú a rodinnú terapiu, ako aj certifikát pre párovú prácu ako na telo zameraný terapeut (Core Energetics and Embodied Couples

Work, Exceptional Marriage Approach.) Neal pôvodne vyštudoval filmovú a televíznu fakultu a obzvlášť dokáže klientom pomôcť pri vizualizácii a vytváraní hlbokých a trvalých zmien v živote. Je jedným z 10 terapeutov na svete, ktorí prispeli kapitolou do knihy „Deep Play: Exploring the Use of Depth in Psychotherapy with Children“ (Hlboká hra; skúmanie hĺbky psychoterapie u detí, 2015) a jeho práca podporuje „vnútorné dieťa“ v dospelých klientoch, aby sa tak vyriešili ich rodinné ťažkosti, ktoré vznikli v minulosti a ovplyvňujú ich. Neal má prax v New York City a v Connecticute a pracuje s emigrantmi na celom svete pomocou video online sedení spolu so svojou manželkou Judy Gotliebovou, LMFT. Rozhovor vedie redaktor série Somatic perspectives on psychotherapy Serge Prengel, LMHC

Serge PRENGEL: Ahoj, Neal.

NEAL BRODSKY: Ahoj, SERGE.

SERGE: Tak, možno bude dobre začať otázkou, ako si začal robiť to, čo robíš.

NEAL: Povedal by som, že asi pred desiatimi rokmi som končil štúdium manželskej a rodinnej terapie a pracoval som s rodičmi, ktorí sa rozvádzali. Začali posilať ku mne deti. A... čo robiť s deťmi? Bol som rozvedený, druhýkrát ženatý otec. Očakával som bolesť svojich detí počas rozvodu a určite som si prečítal aj tvoju knihu, ktorá ma ovplyvnila a uvedomil som si, že môžem pomôcť nielen rodičom, ale aj deťom. Moja supervízorka v tom čase mi povedala: „Och! Poznáš hru v pieskovisku?“ Ja som odpovedal: „Nie.“ A ona povedala: „Och. No tak, prečo si neprečítaš tieto veci.“ Bolo to o jungiánskej práci a symboloch a deťoch, veľmi somatická a viscerálna práca so symbolmi v piesku. A, tak, priniesol som si malé pieskovisko a začal som zháňať figúrky - drakov, dinosaurov, medved'ov, matku, klokany s mláďatkami vo vaku - a deti sa začali hrať. A tak to bola moja prvá skúsenosť so somatickou terapiou detí. Neskôr som išiel do výcviku Core Energetics a telesnosť sa dostala do hlbšej roviny, o tom ti môžem porozprávať ďalej.

SERGE: Hej, tak ako sa dostala telesnosť do tvojej perspektívy?

NEAL: Tak, keď som sa pozeral na telesnú skúsenosť, musel som najprv myslieť na seba a na to, ako mňa ovplyvnili vlastné zážitky v rodine. Vyrastal som v rodine, kde bola moja matka dosť smutná - dosť funkčná a vynikajúca a tiež depresívna - a ja som to cítil.

A tak, teraz viem, aj vďaka tomu, že som bol klient v somatickej terapii, že určité časti môjho tela sa začali uzatvárať - dych som mal veľmi plytký, moje telo bolo, na končatinách - na rukách - niekedy od strachu studené. A povedal by som, že tam bola tendencia zameriavať sa viac na kognitívne a menej na telesné veci.

SERGE: Mhm. Mhm.

NEAL: A tak, je v istom zmysle táto terapeutická práca - terapia detí - o tom, z istého aspektu, je to liečenie vnútorného dieťaťa vo mne.

SERGE: Mhm.

NEAL: A tak, veľmi skoro som si všimol, že pri ťažkostiach v rodine - ako je napríklad rozvod - sa deti doslova domotkajú do miestnosti. A v istom zmysle sú veľmi neukotvené. Pýtal som sa sám seba, ako by som to mohol osloviť, nielen ako rodinný terapeut, ale aj ako absolvent výcviku v Core Energetics? Ako by som mohol využiť v práci niečo, čo som vedel o bolesti u detí? A tak, najprv som začal pracovať tak, aby to bola zábava. Mojm supervízorom v oblasti práce s deťmi je Dennis McCarthy (*rozhovor s ním nájdete v jedných z našich prvých news na našom webe, poznámka Coachingplus*). Dennis je autorom Dynamickej terapie hrou. Vynašiel veci ako „súťaž v udieraní“ - čo je práca s kockou a batakou - a deti do nej proste udierajú - údermi ju posúvajú - vynakladajú energiu s radosťou a slasťou z toho, že môžu udierať. Dennis, ktorý je editorom knihy *Hlboká hra; skúmanie hĺbky psychoterapie u detí*, kde mám aj ja kapitolu a ktorá vyšla nedávno - Dennis hovorí: „Keď dieťa udrie tristo razy, jeho život sa zmení.“ A skutočnosť je taká, ja som to videl - videl som, že deti sú potom viac ukotvené. Takže telesno do toho dramaticky vstúpilo.

SERGE: Keď si spomenul tristo razy, tristo razy za sebou alebo tristo razy za sedenie alebo tristo razy za niekoľko mesiacov - (smeje sa) vieš, čo - len tak budeme vedieť, o čom tu rozprávaš!

NEAL: To je sranda, lebo to záleží od dieťaťa. Niektoré deti sú veľmi súťaživé a tak udierajú na tom istom sedení. Iné deti sa chcú hrať s pravidlami... ale skutočnosť je taká, že súčasné pravidlo je na tom istom sedení a prvé dieťa má teraz asi tisíc dvesto úderov.

SERGE: Fiha. Ale to je veľmi zarážajúce, lebo hovoríme o deťoch, ktoré prichádzajú do miestnosti - a motkajú sa do miestnosti - a to vyzerá, že akosi sa zatvárajú a nechajú postrkovať a sú stiesnené. A, naopak, ty hovoríš o radosťnom udieraní a, vieš, aspoň tristo razy, čo je vizuálnym spôsobom tá najzvláštnejšia forma zapojenia a vyjadrenia. Tak, chápem, že to je transformácia, o čom tu hovoríš.

NEAL: Áno a... kľúčovou časťou transformácie je, aby deti vedeli cítiť svoje telo. Vieš, používa sa kocka -



penová kocka - sa používa u detí ešte dramatickejším spôsobom - a teraz, robíme to aj s dospelými - deti nazaj búchajú do kocky celým telom, odrážajú ju, lezú na ňu, experimentujú s tým, aké veľké môžu byť, keď stoja na kocke a je to radosť vidieť, ako sa tie dečka začínú otvárať pri niektorých týchto prístupoch.

SERGE: A tak, možno prakticky - videl som pred sebou scénu, vieš, ako rodičia doženú dieťa do terapie, lebo si oň robia starosti a, vieš, dieťa je trochu zatvorené a takmer s nevôľou vstupuje do priestoru a potom vidím scénu po tom, ako dieťa skáče, búcha do kocky, radostne do nej bije. Teda, čo sa deje medzi tým? Aký je ten prechod?

NEAL: Tak predovšetkým mi dovoľ povedať, že nedávno som bol fakt ohromený a vďačný ľuďom ako napríklad Jacquie Carletonová, ktorá je veľa rokov redaktorkou časopisu asociácie telovej psychoterapie (The International Association of Body Psychotherapy) a ktorá ma zoznámila s prácou Asafa Rolef Ben-Shahara, ktorý vo vzťahovom zmysle pracuje s rodinami. A chcem ti povedať, že medzitým sa deje vzťah s rodičmi. Chcem povedať, že štruktúra práce s deťmi je teraz taká, že každé štvrté až šieste sedenie obvykle býva aj s rodičmi. Pretože rodinný systém obmedzuje... je to skoro „brzda“ vyjadrenia energie.

SERGE: Mhm.

NEAL: A tak, vlastne hovorím, že jednou z najdôležitejších vecí je pozrieť sa, ako dieťa zapadá späť do rodinného systému a ako môžeš posunúť prenos späť do rodiny, kde môže byť dieťa vlastne motorom uzdravenia všetkých.

SERGE: No, myslím, že je dobre, že o tom hovoríš, ale moja otázka je omnoho prízemnejšia, vieš... prvé sedenie - dieťa prichádza... ako vlastne uvedieš tú vzťahovosť, ktorá posúva dieťa od uzavretia sa alebo od módu identifikovaného pacienta do radostného vyjadrovania sa? A deje sa to vždy na prvom sedení? Aký je ten prechod? Ako vedieš dieťa, keď prichádza ako produkt rodinného systému? Do nového priestoru?

NEAL: Myslím, že to obsahuje určité množstvo všimania si, pozorovania - Marcia a Brian Gleasonovi vo svojej telesnej práci s pármí hovoria o „vedení nasledovaním“. A tak, v istom zmysle ide o to, aby som zosúladiť svoje tempo s tempom dieťaťa. Ak dieťa prichádza a je hravé, aj ja budem hravý. Ak dieťa rado rozpráva rôznymi hlasmi a prízvukmi, prispôbim sa tomu. Ak... - A kúzló je samozrejme v tom, že to nie je len terapia rozhovorom. Sme v terapii, kde sa dieťa môže vyjadrovať jazykom hry a používať rozličné veci v hre - či už je to piesok alebo hlina alebo veľká lopta, ktorou môže hádzať. Na sedeniach s deťmi, najmladšie, s ktorým teraz pracujem, má sedem... a najstaršie má teraz asi šesť... v Core Energetics sa používajú valce. U malých detí je lepšia lopta. Väčšina detí si rado hádže loptu a to začne hýbať energiou. Takže to často býva na prvom sedení, a to začne veci uvoľňovať a potom vidíš, že dieťa začína byť na sedení viac samo sebou.

SERGE: Správne. Tak, lopta je svojím spôsobom pozvánkou do hry a začína hýbať energiou a cítiť energiu.

NEAL: Správne.

SERGE: A potom to nasleduješ.

NEAL: Hej a nielen, že to nasleduješ - ale nasleduješ aj pohyb dieťaťa. Takže často vidíš - a píšem o tom aj v kapitole, čo mám v knihe *Hlboká hra* - tento skutočný, silný popud vpred. Deti - mladí ľudia - majú veľa energie a tak popud vpred - ktorý je určitým spôsobom neukotvený a radostný - je niečo, čo sa dá časom vyrovnáť nejakým pokojným pohybom. Či už je to dýchanie... často skočím s dieťaťom do sedenia a to vedie energiu dolu, nie dopredu - ale ja nemám záujem niečo zastaviť - Mám záujem niečo vyrovnáť.

SERGE: Takže dieťa prichádza s veľkou energiou a tá energia sa vyskáče, ženie dopredu a samozrejme, ty ju chceš sledovať, ale robíte aj niečo, čo viac ukotvuje, ako napríklad skákanie hore a dolu. Takže tak sa tá energia usádza.

NEAL: Áno, áno... Asaf Rolef Ben-Shahar hovorí a píše o... rezonancii - vieš, v istom zmysle, snažím sa o to, aby deti začali - mladí ľudia - začali rezonovať so sebou. A tak, je v tom upokojujúci aspekt a aj zodpovedný aspekt. Teda znova, podobne ako u dospelých, práca je unášanie sa - pre mladého človeka - čo je možné v tom energetickom cykle. To je pojem pre dospelých - energetický cyklus. Deti to cítia na viscerálnejšej a telesnejšej úrovni - sú viac v kontakte, myslím, spočiatku ako dospelí, čo prichádzajú do miestnosti.

SERGE: Tak, aké to je - Ako prežíva, povedzme desaťročné dieťa tento energetický cyklus? Alebo sedemročné? Alebo trinásťročné? Mám na mysli, zvoliť si určitý vek a pozrieť sa, ako si všimaš jeho prežívanie?

NEAL: Predovšetkým, dovoľ mi povedať, že nehľadám jeden konkrétny vzorec na každom sedení. Nabíjací aspekt vecí môže trvať dlho predtým, než nastúpi upokojuvanie. Lebo mladí ľudia často... vybuchujú nejako - môžu vybuchnúť verbálne na rodičov, môžu biť iné deti v škole. A... tieto činy bývajú často náhle a pre rodičov desivé a aj pre ľudí v škole. Teda, ja sa na sedeniach snažím rozšíriť zodpovednosť - umožniť rôzne prejavy zodpovednosti - skôr než pomyslím na upokojuvanie dieťaťa. Pretože spoločnosť sa tak veľmi snaží robiť niečo opačným smerom v interakcii dieťaťa s rodinou a školou a spoločenskými štruktúrami, že ja chcem dať dieťaťu najprv pocit slobody. Najprv slobodu, potom upokojenie a reguláciu.

SERGE: Hej, takže najprv slobodu, potom pokoj. Šetriš energiu. Nesnažíš sa ju v tej chvíli obmedzovať alebo kontajnovat' - hoci je v tom aj určitá miera terapeutického kontajnovania, pretože je v tom pocit bezpečia.

NEAL: Áno a ja využívam klasickú ideu Core Energetics



tics - ako hovoríš svojim klientom: „Nezraňujte mňa, nezraňujte seba a nepoškodzuje miestnosť.“

SERGE: Hej.

NEAL: Používam aj boxovacie rukavice a štít - a mladí ľudia udierajú, často, čo ich veľmi baví. Nejdú nad štít, aby ma udreli do tváre - to je celkom jasné - hoci ho radi obchádzajú a miera mi na brucho.

SERGE: (Smeje sa).

NEAL: Hej.

SERGE: A tak, potom nastane čas na upokojenie.

NEAL: Áno a upokojenie - Mladí ľudia často nedýchajú do brucha... to je zručnosť. Mám mladého klienta, ktorý prišiel - a zo školy boli hlásenia, že zamdlieva - ako spôsob, ako zvládnuť úzkosť. Učil sa dobre a keď ho učiteľia konfrontovali, odpadol. Tento mladý človek, ktorý v priebehu roka v mojej pracovni vykonal veľa fyzickej práce a my sme sa doslova veľmi pokojným spôsobom rozprávali o tom, či sú nejaké iné alternatívy namiesto omdlievania. Čo by si mohol všimnúť na sebe, ako príznaky, že jeho telo sa zrúti, dočasne, ako reakcia na stres? Čo by si mohol všimnúť na svojom dýchaní? A tak, dokonca aj interakcia - interakcia medzi týmto mladým klientom a mnou - bola veľmi upokojujúca, takmer až hypnotická. A týkalo sa to aj dôvery a vzťahu, ktorý sme si vybudovali. Takže už viac nezamdlieva a darí sa mu omnoho lepšie. A tak, upokojuvanie môže v určitom bode tiež obsahovať nielen to somatické - môžeme sa vrátiť k vedomiu a reči a jej využitiu pri upokojuvaní.

SERGE: A ako si spomenul vzťah, je to aj budovanie dôvery.

NEAL: Hej a dovoľ mi iba povedať, že - čo ma minule skutočne dojalo, je opätovné budovanie vzťahu medzi rodičom a dieťaťom. Dieťa ma vidí hodinu týždenne... s rodinou a rodičom je oveľa dlhšie. A... budovať znovu dôveru vo vzťahu rodič-dieťa - teraz občas voláme aj rodičov na sedenie s dieťaťom. A to môže mať veľmi silný účinok - poviem ti príklad: deti často vyjadrujú a somatizujú poruchu vzťahovej väzby u svojich rodičov. A tak, pri rozvoze, ako jeden z príkladov, je ozajstná strata a tak, mal som na sedení mladého človeka, ktorý pracoval v piesku s rodičom - v pieskovisku. Mal som mladého človeka, ktorému naozaj chýbal dotyk nosom u rodiča pri - a dotyk vlastného nosa - vieš, pri veľmi peknom geste lásky.

SERGE: Mhm.

NEAL: A môže to byť často také jednoduché. Dôvera a prejav dôvery a budovanie dôvery sa môže diať na telo zameraným spôsobom a veľmi mocným spôsobom.

SERGE: Hej. Hej. Tak ten moment napríklad, keď si hovoril o dieťati, ktoré sa nosom dotýka rodiča a svojho nosa - bol to moment, kedy bol rodič zároveň na sedení?

NEAL: Bol. Bol to rodič, ktorý veľmi žiadal kvôli rozvodovému procesu a rodič, ktorý mal veľa práce v za-

mestnani a... a len poslal dieťa do terapie - spočiatku bolo dieťa identifikovaný pacient - bol to akt viery a ja som ako terapeut cítil, že musím zavolať rodiča na sedenie s týmto dieťaťom, aby mohli spolu pracovať v somatickom zmysle - a spracovať stratu a znovu sa spojiť.

SERGE: A tak, skrátka, čo sa prepracovalo somatickým spôsobom?

NEAL: Tvár je miesto, podľa môjho názoru, mnohých prejavov. Oči, ústa a zmysly - veľa zmyslov - sú tým segmentom tela. A tak... vzťah - vrátim ho na chvíľku dieťaťu. Tu ma oslovila reč Wilhelma Reicha o deťoch. Práca, čo sa urobila v oblasti vzťahovej väzby s veľmi malými deťmi - novorodencami - skutočne malými deťmi - je - dieťa má operačné zmysly ako je čuch, hmat, ktoré sú veľmi... mocné a tak, myslím, že skrátka, tu, toto bol multisenzorický zážitok. Toto dieťa bolo blízko - fyzicky blízko - k matke na sedení, obe sedeli, boli - A dotyk... bol akosi iba špičkou ľadovca v tom zmysle, že, myslím, tam bolo celkové... silnejšie energetické spojenie... energetické spojenie polí medzi rodičom a dieťaťom.

SERGE: Teda, počujem trochu - a chcem si overiť, či o tom hovoríš - že kvôli ťažkostiam s rozvodom mohli byť k sebe bližšie, ale určitým spôsobom sa nevidieť. A práca, ktorá sa stala, bolo to, že dokázali vidieť a cítiť sa navzájom spôsobom, ktorý inak nebol možný.

NEAL: Áno a istým spôsobom, ktorý - s - ako deti rastú, tak je tam takmer nechut' - a možno je to spoločenská nechut' - dotýkať sa. A potreba rodičovskej lásky pokračuje, aj keď je dieťa väčšie. Telesné spojenie.

SERGE: Mhm. Mhm.

NEAL: Tak, to v istom zmysle vidíme. Rodičom stále pripomínam, že ich dieťa nebude mať naveky tento vek a nemusí byť ochotné spojiť sa týmto milujúcim, telesným spôsobom. A tak to urobte teraz.

SERGE: Hej, tak, doslova veľmi prakticky sa rozprávate o pocite spojenia a nie je to abstraktné. Zmysel telesného spojenia, ktorý obsahuje dotyk, pohľad, pozornosť. Že to je veľmi konkrétne a súčasne veľmi konkrétne.

NEAL: To je a vezmem si chvíľku aj na to, aby som ti povedal rýchly príbeh o trochu staršom dieťati. Teraz som rozprával o interakcii so sedemročným dieťaťom. S desaťročným bola situácia taká, že toto dieťa malo ťažkosti v škole a bolo veľmi rozrušené a prišlo jedného dňa s plačom. A matka bola v čakárni a ja som ju požiadal, aby prišla dnu. A ona držala svoje dieťa. Okamžite išlo k nej, do jej objatia. A mali taký nový moment starostlivosti, bolo staršie, možno rodič sa necítil v pohode, keď ho držal a ani dieťa sa možno necítilo v pohode, keď už bolo staršie, ale ostali v objatí a opäť v dotyku a spojení, čo bolo pre nich nové.

SERGE: Mhm. Mhm. Hej, hej... dotyk a spojenie. A tak, Neal, keďže prichádzame ku koncu, chcem



si overiť, či môžeme skončiť tou poznámkou o dotyku a spojení alebo, či chceš niečo ešte dodať.

NEAL: Hm... O čom teraz napokon hovoríme, je sloboda detí. Sloboda detí skúmať, kým môžu byť vo svete a či môžu žiť príjemným životom, otvorene a prispievať k nemu. Deti žijú so silnými predstavami, ktoré si vzali zo svojej rodiny. V spoločnosti sa na ne kladie mnoho očakávaní, ktoré ich tlačia do roly zarábať peniaze, žiť určitým životom, ktorý im mohla predpísať rodina. Deti potrebujú - ako som aj ja potreboval -

objaviť, čo je pre ne správne a čo bude - tak jednoducho - čo bude pre ne dobré: čo majú rady a čo nie. A tak, napokon, moja práca je o tom, vrátiť deťom možnosť voľby. Možnosť voľby, aby mohli interagovať so svojou rodinou, zobrali si od nej to, čo potrebujú a ísť dopredu s niečím, čo je radostné a silné a čo vyjadruje, čím vo svete sú.

SERGE: Vďaka, Neal.

NEAL: Ďakujem, Serge.

Kniha mesiaca

A Manual for Evidence-Based Clinical Supervision: Enhancing Supervision in Cognitive and Behavioral Therapies Robert P. Reiser Wiley-Blackwell 2017

Efektivita každej psychoterapie závisí aj na kvalite supervízie a vzdelávania, ktoré je poskytované ľuďom v praxi. Kognitívno behaviorálni terapeuti už zmanualizovali všetko a tak si zmanualizovali aj postupy a metodiky KBT supervízie. Potom ich overili a vytvorili na dôkazoch založený prístup KBT supervízie. Nás inšpiruje. Opiera sa o rôzne koncepty učenia sa dospelých, jadrom je Kolbov cyklus. Manuál v sebe zahŕňa sprievodcu procesom supervízie a odkazy na

tréningové materiály. KBT supervízor tak pracuje s edukačnými videami, sebahodnotiacimi dotazníkmi a škálami kompetencií, rôznymi modelmi podporujúcimi efektívne učenia sa nových poznatkov, využíva online line zdroje... proste žije v 21 storočí. Nie je to najdôležitejšie na svete, ani v supervízii, ale oslovuje nás to. Dá sa totiž začleniť do rôznej aj teoretickej inej praxe a perspektívy. Preto je táto kniha knihou mesiaca.

Hry a aktivity

V tomto čísle news vám prinášame niekoľko inšpirácií, ktoré môžete využiť v supervízii, alebo na intervíznom stretnutí. Vhodné môžu byť aj pre koučov a konzultantov. Veríme, že vás budú inšpirovať v reflexii vašej práce s klientmi.

Čo - Analýza - Konceptualizácia - Akcia (ČAKA)

Upravené podľa Kolbovho cyklu učenia a Johnsovho modelu štruktúrovanej reflexie

Účel:

Facilitovať technický a hodnotiaci priebeh skúsenosti a získať viac detailov ako pri SPAP. Do ďalšieho skúmania hodnôt a socio-politicko-kulturálnej perspektívy a konceptualizácie možno zahrnúť aj kritickú reflexiu.

Pripravte si (vnútorný) priestor pre reflexiu

Prostredie, vzťahy, konzultovaný, konzultant(i) BEZ PEČIE

Čo sa stalo?

Opište konkrétny zážitok

Čo ste sa snažili dosiahnuť?

Čo ste si mysleli a cítili?

Čo si myslel a cítil ten druhý?

Čo bolo dobré a čo zlé na vašom zážitku?

Čo sú hlavné problémy?

Analýza

Prečo ste urobili to, čo ste urobili?

Čo ste predpokladali?

Ako tieto predpoklady ovplyvnili vaše myšlienky

a správanie?

Ktoré vonkajšie faktory ovplyvnili vyše myšlienky a správanie?

Sú v tejto súvislosti dôležité nejaké výskumné poznatky alebo pravidlá organizácie?

Aké iné zdroje poznatkov sú dôležité?

Ako vaše činy súvisia s vašim presvedčením?

Ako ste sa rozhodli?

Aké by boli dôsledky týchto vašich rozhodnutí?

Konceptualizácia - abstraktná generalizácia

Čo ste mohli urobiť inak?

Aké ďalšie poznatky by ste mohli potrebovať?

Čo sa môžete naučiť z tejto skúsenosti?

Ako táto skúsenosť ovplyvnila vaše poznanie: - prakticky? - eticky? - osobne?

Akčný plán

Aké ďalšie činy potrebujete na podporu: - seba? - klientov? kolegov?

Čo budete robiť v takejto situácii na budúce?

Ako si môžete upevniť tieto poznatky v praxi?

REFLEXIA MOMENTU (RM)

Upravené podľa Bernsteina a Lecomtea, Neufeldta a Bennett-Levyho et al.

Účel:

Reflektovať správanie a vnútorné prežívanie počas momentu udalosti (napríklad krátko video alebo audio ukážka. Technická a hodnotiacia reflexia s možnosťou zaradenia kritickej reflexie.



PRIPRAVTE PRIESTOR NA REFLEXIU

- Prostredie, vzťahy, konzultovaný, konzultant(i) BEZPEČIE

ZAMERANIE NA MOMENT

- Zamerajte sa na moment počas sedenia / zážitku
- Čo ste si všimli?
- Čo ste počuli, čo povedal ten druhý alebo čo ste pozorovali, že ten druhý robí?

REFLEXIA

Emocionálna

- Čo ste vtedy cítili?
- Ako rozumiete týmto pocitom?
- Akú emocionálnu príchut' mala interakcie s druhou osobou?
- Čo bolo podobné alebo odlišné od obvyklých interakcií?
- Myslíte si, že tá druhá osoba si uvedomovala svoje pocity?
- Čo myslíte, čo cítila?

Kognitívna

- Čo ste si vtedy mysleli?
- Aké predstavy alebo spomienky vám prišli na um?
- Čo ste očakávali, že sa stane?
- Čo si myslíte, že si ten druhý v tej chvíli myslel?
- Čo ste očakávali, že sa stane?
- Čo myslíte, akú správu sa vám snažil odovzdať?
- Aké minulé profesionálne alebo osobné skúsenosti ovplyvnili vaše chápanie?
- Aké teórie ste použili, aby ste pochopili, čo sa deje?
- Ako chápete to, čo sa medzi vami stalo?

Správania

- Aký bol váš zámer pritom, čo ste urobili?
- Ako ste si vybrali spomedzi možných činov?
- Aký bol výsledok toho, čo ste urobili? Užitočný? Alebo neužitočný?

ANALÝZA A KONANIE

- Aké predpoklady boli vtedy za tým, čo ste preživali?
- Sú v tejto súvislosti dôležité nejaké výskumné poznatky alebo pravidlá organizácie?
- Ako by ste teraz hodnotili svoje činy?
- Ako by ste teraz vyjadrili svoju teóriu v praxi?
- Ako tento zážitok ovplyvnil váš profesionálny obraz o sebe?
- Ako si môžete upevniť tieto poznatky v praxi?

SPRÁVA PO AKCII - PREČO? (SPAP)

Prevzaté a upravené v podobe, ako to používali Americké vojenské jednotky pri debriefingu v Kuvajte a Iraku s príspevkom Bronwyna Partridgea

Účel:

Facilitovať technický priebeh udalosti (základné otázky), vrátane hodnotiacej reflexie (otázky „prečo?“). Do analýzy hodnôt možno do otázok „prečo?“ zabudovať aj kritickú reflexiu. Zámerom je klásť

otázku „Prečo?“ ako podpornú / spochybňujúcu otázku, nie ako obviňujúce alebo zahanbujúce zhadzovanie. Je utočné vyhodnotiť dôvody „pre-čo“ , aby boli konzistentné s najlepšou praxou

1. Čo ste sa rozhodli urobiť? Prečo?
2. Ako ste to urobili? Prečo?
3. Je to v súlade s príslušnými smernicami? Ako? Alebo Prečo nie?
4. Aké pocity ste preživali? Prečo?
5. Aký bol výsledok? Prečo?
6. Čo išlo dobre? Prečo?
7. Čo nešlo tak dobre? Prečo?
8. Čo ste sa dozvedeli alebo naučili? Prečo je to dôležité?
9. Čo urobíte na budúce inak? Prečo?

PRIESTOR PRE RADOSŤ (ocenenia, uznania) a FEEDBACK

- Identifikujte v supervízií problémy, alebo výzvy
- Čo vás najviac potešilo? (Ak neviete určiť, čo vás „potešilo“, tak externalizujte - čo by si iní ľudia všimli na tejto práci, čo by mohli považovať za cenné princípy, činy alebo hodnoty?)
- Ako ste to spravili?
- Čo ešte vás potešilo? (kým nie je viac - neprestávajte sa pýtať, aj keď bude odpoveďou ticho - nasledovné „potešilo“ bude pravdepodobne to najvýznamnejšie)
- Hľadanie alternatív
- Čo by ste chceli urobiť (ste urobili) inak?
- Čo ešte? (pokiaľ nebude 10 položiek)
- Sú v tejto súvislosti dôležité nejaké výskumné poznatky alebo pravidlá organizácie?
- Spätná väzba
 - Všimol som si, že(pozitívne alebo problematické správanie).
 - Je to užitočné alebo nie je pre vás a vašich klientov? Prečo? Ako? Akým spôsobom?
 - Čo chcete robiť s?
- Konsolidizácia
 - Čo bolo pre vás najužitočnejšie alebo najzaujímavejšie na našom rozhovore?
 - Čo by ste teraz osvetlili na svojej teórii v praxi?
 - Aký dopad to bude mať na vaše činy?
 - Čo ste pripravení urobiť už teraz?

SLOGAN-INCIDENT-SLOGAN (SIS)

Účel:

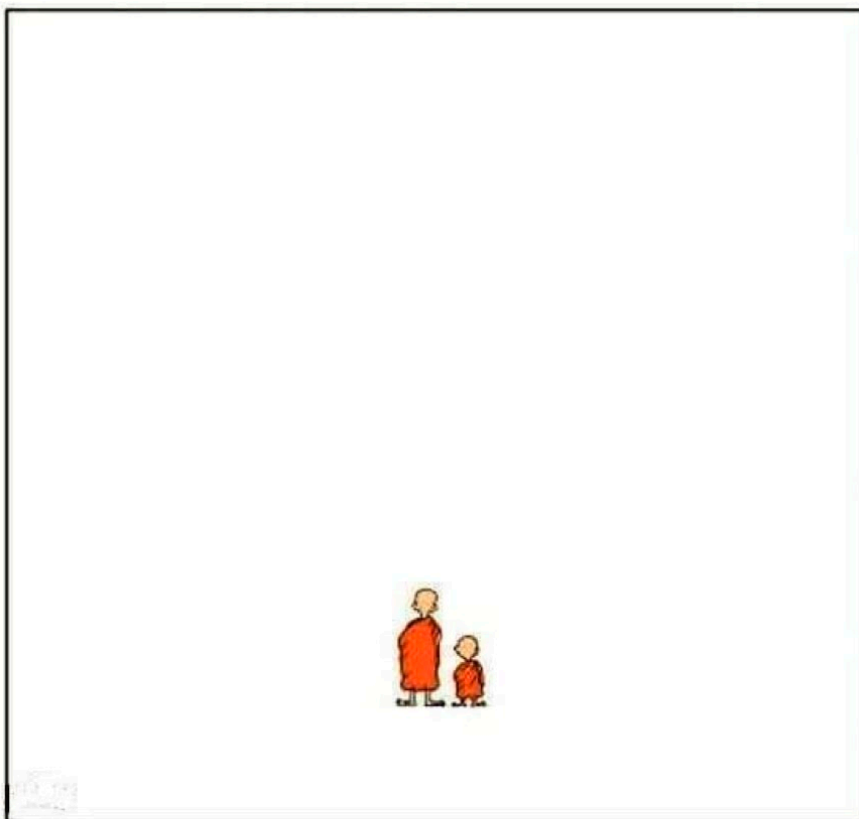
Odhalit' a pomenovať niektoré hodnoty alebo princípy (slogany), ktoré podopierajú súčasné činy a pocity človeka a preskúmať niektoré alternatívy, ktoré by preferoval. Obsahuje aj technickú, hodnotiacu a kritickú reflexiu.

- Identifikujte problémy alebo výzvu + dodajte krátky náčrt dôležitých informácií
- Reflektujte
 - Čo si všimate v tom, čo ste mi povedali?
 - Aký princíp alebo hodnota je obsiahnutá v tom, čo ste mi povedali?
 - Môžete to vyjadriť vo forme „sloganu“? (na-



- príklad „Moje potreby sú na poslednom mieste“)*
- Nejaké iné?
 - Sú tieto slogany pre vás užitočné alebo neúžitočné? Prečo?
 - Skúmajte incident
 - Mohli by ste mi porozprávať o konkrétnom prípade, kedy (situácii, ktorá má nejaký pozitívny komponent - možno opačný ako „problematický“ slogan)
 - Povedzte mi viac o (kľúčové slovo / koncept/ binárny), Ako sa vám podarilo ...? Prečo je to dôležité? Čo pre vás znamená ... (slovo alebo obraz)? Sú v tejto súvislosti dôležité nejaké výskumné poznatky alebo pravidlá organizácie?
 - Identifikujte princíp (predpoklad, hodnotu..) za sloganom/incidentom, ktorý je alternatívou k prvému sloganu
 - Čo je najzaujímavejšie na tom, o čom sme sa rozprávali?
 - Aké hodnoty alebo princípy sú v tom obsiahnuté?
 - Viete to vyjadriť vo forme „sloganu“?
 - Ako to pasuje s ... (predošlý slogan)?
 - “Posilnite” koncept napríklad „kto by bol najmenej prekvapený, že ste si vybrali tento slogan?“ „Čo vie o vás, čo by mu umožnilo predvídať, že si vyberiete tento slogan?“ „Ako tento slogan ovplyvní váš názor na seba?“
 - Konsolidácia
 - Čo bolo najužitočnejšie alebo najzaujímavejšie na našom rozhovore?
 - Čo by ste teraz osvetlili na svojej teórii v praxi?
 - Aký dopad to bude mať na vaše činy?
 - Čo ste pripravení urobiť už teraz?

Pár slov na záver



“One day, son, all this will be yours.”

„Jedného dňa, synak, bude toto všetko tvoje.“



Akcie a podujatia

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 kolegyné zamestnané v iných rezortoch ako v rezorte školstva. Skupinová dynamika je dynamický workshop pracujúci aj so silami, ktoré sú prítomné priamo 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, mediálnom... 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 neprídem? 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