



## Pár slov na úvod

Dnes to nebude úvodník, iba stručne zhrniem, čo sa v našich májových news dočítate. Rozhovor bude s Chipom Roseom o mediácii, špecificky o rodinnej mediácii. V rubrike inšpirácia pre prax pokračujeme dvoma supervíznymi aktivitami od Angely Dunbar a v rubrike hry a aktivity pokračujeme ďalšou aktivitou, ktorou si môžete reflektovať a rozvíjať svoje zručnosti motivačných rozhovorov. Výcviky aj supervízne dni v téme motivačné rozhovory samozrejme robíme, ste na ne pozvaní a podobne aj na výcviky v téme supervízia. Najbližšie sa s nami môžete stretnúť na komplexnom vzdelávaní v mentorovaní, ktoré začína už v júni. Tak, či tak, viac info o našich podujatiach nájdete vždy na konci news. Nech sú vám inšpiráciou.

## Obsah

**Rozhovor (nielen) o rozvodovej mediácii** ..... 2

**Inšpirácia pre prax** ..... 9  
Skúmanie klienta pomocou  
jasného/čistého jazyka

**Hry a aktivity** ..... 11  
Ťažký klient

**Akcie a podujatia** ..... 16  
Webináre a online tréningy  
Workshopy a výcviky



## Rozhovor (nielen) o rozvodovej mediácii s Chipom Roseom



Chip Rose

Rozhovor viedli Michael Aurit a Karen Auritová.

**MA:** Dámy a páni, vitajte v podcaste „V mediáčnej miestnosti“ s Karen a Michaelom Auritovými. Dnes sa budeme rozprávať s Chipom Roseom! Chipa Rosea, nepreháňam, volajú aj Muhammad Ali mediácie a v roku 2022 sa dostal na zoznam časopisu Forbes ako jeden z piatich top mediálnych guru na svete. Chip založil v roku 1981 mediálne centrum v meste Santa Cruz. Je bývalým prezidentom AFPM, kde dostal cenu za celoživotný prínos. Je obľúbeným trénerom, trénoval globálne, napísal mnoho publikácií, je autorom významnej publikácie Collaborative Family Law Practice (Spolupracujúce rodinné právo v praxi) a prispel do mnohých iných kníh. Chip, vitaj v podcaste „v mediáčnej miestnosti“. Chip, si naozaj jeden z prvých rozvodových mediátorov na svete?

Chip Rose: Som rád, že som tu. Sprvu trochu zahanbený tým úvodom, čo je vždy tá časť, ktorou sa snažím čo najrýchlejšie prejsť.

**MA:** My ťa vidíme ako supermana, Chip. Zdá sa mi, že ťa tak vidí celá naša branža. Prv než prejdeme k iným otázkam, jednu otázku ti chce položiť aj Karen. Karen, kde začneme?

**KA:** Dobre, Chip, spomeň si na detstvo. Keď si bol dieťa, aké boli tvoje najobľúbenejšie cereálie? Kým pôjdeme ďalej, tak to určite potrebujeme vedieť.

CR: Hm... Shredded Wheat (Lámaná pšenica, druh cereálií známy v USA od roku 1895). Bývali zabalené vo vertikálnej krabici, boli tam tri koláčiky v troch radoch, rozlomili ste ten koláčik a vnútri bola ešte kartónová podložka a na nej boli také úžasné veci, ako napríklad, ako založiť oheň v lese, ako chytiť zviera do pasce, také skautské veci. Ja som si ich odkladal a obľúbil som si Shredded Wheat, ktorú mimochodom jedávam doteraz a mám ju rád. Priznávam sa, ja som si na to v detstve dával cukor a nepotreboval som nič viac.

**KA:** Vďaka za spomienku. Okrem tejto otázky dávame každému hosťovi ešte jednu ďalšiu. Voláme ju test piatich najdôležitejších silných stránok. Počuli sme, že si spravil ten test. Poslali sme ti ho pred stretnutím. Spravil si ho?

CR: Áno, spravil. Neviem, či som prešiel, ale spravil.

**KA:** Myslím, že každý prejde.

**MA:** Nemôžeš neprejsť.

CR: Och, OK.

**MA:** Je to vždy výhra. Ale urobil si tento test a máš nejaké výsledky. Máš päť vlastností, o ktorých sa verí, že to je päť tvojich top bodov a my chceme vedieť, aké sú výsledky tohto testu a začať tvojou silnou stránkou číslo jedna. Chceme vedieť, ktorá to je a čo si myslíš, ako sa táto silná stránka prejavuje v tom, že si taký efektívny mediátor? Ako využívaš tú silnú stránku? Predovšetkým, poďme k tej silnej stránke. Čo je tvoja silná stránka číslo jedna?

CR: Empatia.

**KA:** Môžeš nám o tom povedať viac?

CR: Hej. Ľudia, ktorí majú empatiu, rozumejú tomu, čo druhí ľudia cítia a túto citlivosť využívajú na prospech iných. Vo vašom „teste“ sa píše, že sú frustrovaní, keď sa od nich žiada, aby si napríklad nevyšímali prežívanie, pocity a len sa sústredili na logiku.

**KA:** Asi to nie je po prvýkrát, čo si sa dozvedel, že máš túto silnú stránku a tušil si to už v minulosti, nie?

CR: Samozrejme, že som si to uvedomoval. Vlastne som pri mediácii často používal pojem alebo termín empatické správanie. Už moja mama mala veľkú empatiu. Zaujímavé na tom je, že v teste sa spomína, že ľudia, ktorí sú empatickí, sú frustrovaní, keď sa od nich žiada, aby si nevyšímali prežívanie a pocity a sústredili sa namiesto toho na logiku. Ja mám oboje. Po mame som zdedil schopnosť empatie, otec mi do života priniesol logiku. Takže vnútorne tieto moje aspekty občas vo mne zápasia a musím sa rozhodnúť, čo bude v danom momente vhodnejšie, ako zareagovať na okolnosti. Ale to je také jín a jang, tieto moje charakteristiky.

**KA:** Zaujímavé. A ako vidíš, že sa to prejavuje v mediácii? Povedal si, že tvoja matka bola



**empatická a otec ťa priviedol k logike. Teda ako si sa v tom našiel? Ako si to dokázal využiť v mediácii?**

CR: No, opísať empatickú stránku je jednoduché, pretože mi pomáha spojiť sa s klientmi a spojiť sa s klientmi primárne na emocionálnej úrovni. Logická stránka je nesmierne nápomocná pri hľadaní východiska z komplikovaných situácií. Ale keď sa moja logická stránka dostala do sporu so spoluprežívaním s druhými, do konfliktu so spolucítením perspektívy iných, dost' často som zisťoval, že pretláčam logickú stránku veci. Stávalo sa mi v mnohých prípadoch, že v mediácii nejaká žena potrebovala odo mňa viac empatickú reakciu a nie logickú odpoveď, ale ja som to nepochopil. Našťastie mi to časom došlo a naučil som sa rýchlejšie čítať signály a zmeniť svoju odpoveď, zamerať sa viac na empatické porozumenie než len na logiku. Vieš, to je ako cesta neznámym územím. Mnohí ľudia často nie sú pripravení počúvať iba logické argumenty. Takže ako mediátori sa musíme v mediácii naučiť byť v kontakte s emocionalitou. Nejde len o to vidieť možné riešenie, ktoré sa črtá, pomôcť ho klientom nájsť, ozrejmiť si ho a potom ho prijať. Ide o to spoznať ich, spoznať ľudí s ktorými sme, aby ste vedeli, čo potrebujú urobiť, aby vôbec dokázali prijať, že v konečnom dôsledku chcú nejaké riešenie, iba ešte naň nie sú vždy pripravení.

**MA: Chápem to tak, že si časom zistil, že v mediácii je potrebné v každom momente rozhovoru byť s klientmi empatický. A poskytnúť im zážitok empatie ešte skôr, než prejdeš k logike argumentov a samotnému procesu mediácie. Ako si k tejto skúsenosti prišiel? Ako si prišiel k tomu, že obzvlášť pri niektorých je to veľmi nápomocné?**

CR: Povedal by som, že som zistil, že v mediácii procese treba byť pružný a vnímať to, čo sa deje. Tak vieš dosiahnuť rovnováhu medzi empatickou reakciou, či informáciou alebo pocitmi a logickou informáciou, teda odpoveďami, ktoré posúvajú proces mediácie. Nemusíme tu ani spomínať tú samozrejmosť, že v konfliktnej situácii máš pár, v ktorom jeden niečo chce, ale ten druhý nie. Vlastne každý deklaruje niečo iné. Výzvou pre mediátora potom je, ako dosiahnuť rovnováhu, ako zapojiť oboch do rozhovoru a ako oboch zamerať na potreby, ktoré majú. Mal som rozhovor na Zoome, kedy mala jedna strana neuveriteľne silný emocionálny moment a druhá strana bola z toho len podráždená. Ja som sa celkom sústredil na empatickú reakciu na toho človeka, ktorý bol v emocionálnom stave a na moment som sa nestaral o toho druhého. V inom prípade to môžete vyrovnať, že sa trochu venujete obom. Takže v takej situácii, a všetci sme už v nej boli, jeden človek potrebuje od mediátora súcítenie, a ten druhý,

ktorého vlastne tá empatia odcudzuje, potrebuje niečo iné.

**MA: Prekvapil ťa tento výsledok testu, že tvojou silnou stránkou číslo jedna je empatia?**

CR: Nie. Nie úplne. Vieš, 42 rokov praxe v tomto odbore, to je veľa vzdelávania a pokory. Ak si otvorený, veľa sa o sebe od mnohých ľudí, s ktorými sa zaoberáš, dozvieš. Spoznáš u seba určité vzorce, sú určité typy klientov, ktorí ti obraz o tebe dotvárajú, poskytujú ti spätnú väzbu. Učia ťa byť pokorný a vlastne tak rozvíjajú tvoju empatiu nielen voči nim, ale aj voči iným ľuďom. Takže nie, úplne ma to neprekvapilo. Nevedel som síce, čo tento test o mne ako o mediátorovi ukáže, ale nebol som z toho nejako strašne prekvapený.

**KA: Chip, už len zo zvedavosti: aké boli tvoje ostatné štyri silné stránky. Je tam päť silných stránok.**

CR: Áno, druhá bola udržiavateľ mieru, tretia bola stratég, štvrtá bola riešiteľ problémov a piata bola kouč.

**MA: Z testu silných stránok to vyzerá tak, že si bol predurčený stať sa mediátorom. Naozaj mal by si byť vždy mediátorom?**

CR: O mediácii som rozmýšľal, pretože som vedel, že by to mohlo fungovať. Ako koncertný huslista by som sa neušivil. Vyrastal som v strednej triede, poviem, že v bežnej rodine plnej konfliktov. Nepoviem, že veľmi konfliktnej, pretože to nebolo celkom tak. Ale rodičia boli v napätí prakticky každý večer, nehádali sa však. Otec sa utiahol do svojej izby. Odkedy som bol v piatej triede, mali rodičia oddelené spálne. Ja som bol tretie dieťa. Mal som dve staršie sestry, ja som bol prvý chlapec. Bol som chránený. Vieš, moji rodičia sa nikdy neuchýlili k násiliu. Medzi nimi bolo len napätie a osobnostné konflikty. Boli to veľmi rozdielne osobnosti. Mal som dve staršie sestry a ony boli taký nárazník. Takže po prvý krát som sa s otvorenými konfliktmi podrobne stretol, keď som robil tradičný rozvod ako právnik. Pomáhal som organizácii, ktorá pracovala s ľuďmi, ktorí zažívali násilie vo svojich rodinách. V prípade, o ktorom hovorím, išlo o fyzické násilie. Dali mi rozvodový prípad a zistil som, že oveľa radšej pracujem priamo s ľuďmi, ktorí majú osobné témy. A po pár ďalších prípadoch som zistil, že to je omnoho zaujímavejšie ako napríklad práca pre poisťovne. Tam bolo to vyjednávanie akési umelé, oddelené od ľudí a ich príbehov. A keď som pracoval s rozvádžajúcimi sa ľuďmi, zistil som, že tam je skutočné spojenie. A uvedomil som si, že sa v konfliktných situáciách cítim celkom príjemne, alebo isto. No keď som začal mediovat' a mal som už oboch klientov v mediácii miestnosti, to bolo v tom období nové. Predtým sa tak nepracovalo.



Po prvý krát som medioval koncom roku 1980. Vtedy som si pamätal len to, čo mi o mediácii povedal môj švagor v San Diegu, ktorý išiel pracovať na Najvyšší súd. On spomenul, že počul o mediácii. Ja som mu povedal, že už som počul to slovo, ale nepoznám jeho kontext a on povedal, jeho definícia je: jeden právnik si sadne s obidvomi klientmi a pomáha im vyriešiť prípad. V 1980 mi to dávalo veľký zmysel, bolo to prakticky revolučné. Zdalo sa mi, že by sme to mohli vyskúšať. Štát nám dal licenciu a čoskoro som si pozval prvých klientov. V takomto novom, zvláštnom settingu som sa cítil ako doma. Rozprávali sme sa o skutočných starostiach a o skutočných pocitoch, používali sme reálny jazyk. Boli to obvykle občianske spory.

**KA: Zaujímavý príbeh. Spomenul si, že v konflikte si sa cítil isto. Keď si mal prvých klientov, cítil si sa s nimi ako doma. Určite si to cítil niekde v sebe a vedel si, že si na správnom mieste. Už vtedy si musel mať nejaké základné presvedčenia o riešení konfliktov.**

CR: No, keď sa vrátim na samý začiatok, myslím, že som mal vnútorné presvedčenie, ktoré sa nikdy nesformovalo jasne, či vedome. Bolo to, že keď ľuďom ukážeme cestu, že si nájdú spôsob, ako to vyriešiť po dobrom, namiesto toho, aby búchali hlavou o múr v hneve, alebo v emócií, alebo z rozčúlenia. To bolo moje nesformované vnútorné presvedčenie. Keby som to mal sformulovať teraz, keď mám viac skúseností, bolo by to jadrové presvedčenie, že racionalita svojho záujmu môže byť životný postoj, ktorý uchopí väčšina ľudí. Nie všetci! Sú takí, čo to nedokážu. Teda, keď robím úvodný predmediačný rozhovor s klientmi, hovorím im: toto je proces, v ktorom váš záujem o seba je úplne primeraný. Chcem to a chcem, keď ideme spolupracovať, aby ste to vedeli, . Nie je nič zlé mať pochybnosti: napríklad si klásť otázku, čo ja z tohto budem mať? Pravdaže, druhou stranou tejto mince je vzájomnosť a ak nemaximalizujete vzájomný úžitok, nebude maximálny ani váš osobný záujem. Všetko iné je menej ako úplné a výsledok súdneho procesu bude len zlomok z toho, čo môžete dosiahnuť. To je nádej mediácie, v ktorej rozhodujete vy a nie súd. A to je výzva, pretože môj záujem mi veľí myslieť na to, čo dosiahnem, a vzájomný záujem mi veľí myslieť na toho druhého človeka. Teda jedna vec, čo robím ako mediátor, je, že keď pomáham klientom vyjednávať, vždy ich vediem k tomu, aby si pripravili návrh ako na poradu a v tomto formáte im pomáham zahrnúť tam aj to, čo nemôžu urobiť. Často to býva niečo úplne z iného súdka. Asi pred rokom som pomáhal dvom ľuďom. Manželka sa po rokoch starostlivosti o deti vracala do práce a manžel pracoval pre jednu technickú firmu v Silicon Valley a bolí asi rok rozídení, keď sme vlastne začali vyjednávanie. A ona povedala: ak mi dovoľíte zúčastniť sa 401k (druh osobného sporenia na dôchodok v USA)

do konca decembra, čo bude rok, čo sa rozišli, a to podľa kalifornských zákonov znamená, že prestane ísť o spoločenský záujem, budem súhlasiť so znížením alimentov v tomto období a neotvorím to na súde. To obom prinieslo niečo, na čo sa mohli tešiť a zákon nemá na také niečo kapacitu. Teda, vieš, schopnosť pomôcť im explorať veci a všímať si ich záujmy, je veľmi zaujímavé. Ako mediátor tam sedím, počúvam a hľadám kľúče, ako dojednať obojstranne výhodnú dohodu. Teda pomáhať klientom nájsť tieto veci a prepojiť ich navzájom s nimi, ak by im mohli fungovať. Myslím, že to je niečo, čo strany sporu naozaj potrebujú, pretože niekedy sú príliš blízko k lesu, vidia stromy, ale vlastne pre stromy nevidia les.

**MA: Chip, v tom, čo hovoríš, je tvoje počiatočné presvedčenie a to, ako sa vyvíjalo. Ty si teda presvedčený, že keď ľudia chápu, že ich záujem je súčasťou spoločnej rovnice, že každý chce niečo spolu získať, pomáha to. Je to pre mediátora funkčné presvedčenie? Mediuješ a veriš, že ich správanie to možno neukazuje, ich postoje to neukazujú, ich slová to neodrážajú, ale vo svojom jadre sa ľudia chcú dopracovať k dohode? Je to podľa tvojich skúseností tak, alebo nie?**

CR: Väčšinou áno. Myslím si, že ako prvý im príde na um ich osobný záujem, takže robím to, že to potvrdzujem. To je veľmi dôležitá úloha a to treba robiť. Musíte sa sústrediť na svoj záujem. V maximalizovanom vyjednávaní to však často ide na úkor toho, že si strany sporu uvedomia, ako im môžete pomôcť, aby pomáhali tomu druhému, aby aj on dosiahol svoj najlepší záujem. To je výmena guliek, ako to ja nazývam, aby som to normalizoval. Tieto dve veci nemôžeš oddeliť. Nemôžeš rozprávať len o svojom záujme, o tom, čo chcem ja bez toho, aby si uvedomili, že v skutočnosti je vyjednávanie polarizované, na opačných koncoch sú ich záujmy a že vzájomne sa môžu dostať do spoločného streda. Veľa ľudí o tom predtým nepremýšľalo. Pre mnohých to je deväťdesiatstupňová otočka, ako sa dostanú k cieľu.

**MA: Kladiem si otázku, keby sme však boli príliš zameraní iba na kompromis a vzájomnosť, tak by sme niečo vynechali...**

CR: Hej a slovo kompromis pre mnohých ľudí znamená: nedostanem to, čo chcem.

**MA: Hej.**

CR: Preto si myslím, že sa s ľuďmi treba stretnúť presne na tom mieste, kde sa nachádzajú, keď prídu do miestnosti. Či sú nahnevaní, alebo rozrušení, alebo chcú z toho všetkého ujsť..., alebo čo... všetky možné emócie, s ktorými ľudia prichádzajú



do miestnosti, ale predovšetkým a nadovšetko... vieš, myslím, že najlepší spôsob, ako to opísať, je tento: už som o tom premýšľal a napísal som knihu Newtonove zákony vzťahov, ktorá sa začína touto myšlienkou, že keď všetky vajcia plávajú v priestore... vieš, keď sa pozrieš na oblohu a predstavíš si obrovský vesmír, v ktorom sa doslova nachádzame, prítlačivosť nás ťahá k sebe. A my sme každý jednotlivá škrupina, a bez ohľadu na to, ako sa vo vzťahu k sebe priblížime alebo oklameme, že teraz sme jedno, že sme pár. Sme stále len dve individuálne jednotky, ktoré majú veľa prepojení. Oni sa rozhodli byť spolu vďaka prítlačivosti, ktorú k sebe vo vzťahu pociťujú. Keď sa to naruší a sú v procese rozchodu a ukončovania vzťahu, tak sa zameriavajú na to, čo je v tej škrupine. Existujú variácie. Niekedy sa nájde manželský partner, ktorý chce dať tomu druhému všetko, čo chce, lebo to je v jeho psychologickú predstavu o vzorci vzťahu. Väčšinou si ľudia, aj keď to nehovoria, oveľa viac uvedomujú, aké to bolo na začiatku. Základná otázka pre nich, pred ktorou stoja, je, čím tú minulosť, ktorá je za nimi, nahradíme? Toto je najdôležitejšie vyjednávanie v ich živote. Často im poviem, že kľúčom je vzájomnosť. A hoci sa veľmi sústredia na svoj osobný záujem a sú zruční v presadzovaní týchto osobných záujmov, nie sú veľmi zruční v hľadaní vzájomnosti, ktorú potrebujú, aby dospeli k maximálnej vzájomnej dohodnutej dohode.

**KA: To mi pripomína, v súvislosti s rodičovstvom, ale..., vieš, dá sa na to pozrieť aj širšie..., my s Michaelom máme štvorročného a päťročného, takže ja sa na to všetko pozerám najmä z hľadiska rodičovstva. O tom som čítala v mnohých knihách: spojiť sa a presmerovať. Ak má tvoje dieťa nejaký problém a možno škriabe a hryzie, najprv sa s ním spoj, namiesto toho, aby si chcela naprávať jeho správanie. Spoj sa s ním a povedz: chápem, že si frustrovaný. A keď si s ním spojená a napríklad sa ho dotkneš, si na jeho úrovni, potom môžeš presmerovať jeho pozornosť. A iba vtedy, keď ste spojení, sa dá presmerovať. Znie to tak, že sa so svojimi klientmi empaticky stretneš tam, kde sú a povieš im: počujem, čo hovoríte, to je normálne, máte svoj osobný záujem, všetci ho máme a samozrejme, že ho máme. A povieš, tak to tu máme na stole a pomenujme si to, dovoľme tomu existovať. A zároveň ale je aj lepší spôsob ako na to. Skúsme sa dohodnúť, ktorý vám bude obom vyhovovať. To je tvoja logika.**

CR: Hej, určite, Karen. Myslím, že veľa ľudí premýšľa, z čoho pozostáva tento proces a nezosobňujú ho. Teda druhé presvedčenie, ktoré by som pridal k tomu prvému o racionalite osobného záujmu, to druhé je, že ak nám na klientoch záleží, môže to byť nápomocnejšie ako čistá racionálna, či analytická pomoc.

**KA: Povedz nám o tom viac.**

CR: Chvíľu mi to trvalo a musel som získať mnoho skúseností, aby som si to uvedomil. Ja som sa spočiatku snažil o kompromisy. Ako sa dopracovať k riešeniam, ktoré nepovedú na súd. Ale časom som zistil, že klienti nie sú vždy pripravení na hľadanie racionálnych riešení. Niekedy najviac potrebujú byť vypočutí a byť porozumení. Tu je teda dôležitá naša empatia, náš mediátorov. Keď sa s klientmi rozprávam na úvodnej konzultácii, tak sa s nimi rozprávam, ako keby sme boli oddávna priatelia. Nielen, že sa teraz stretávame po prvý krát a že sa snažím zamerať ich pozornosť na proces a vyjednávanie niečoho. V mojej praxi, keď preberieme všetky povinnosti a práva, to, čo hovorí zákon a prejdeme k vyjednávaniu, ja sa s nimi vždy stretnem individuálne. Vždy to bolo efektívne. Vždy som ich najlepší priateľ a poviem im, že keď sa budem rozprávať s tým druhým, budem aj jeho alebo jej najlepší priateľ. Inými slovami, mojou úlohou nie je, aby som vás zmieril, mojou úlohou je pomôcť vám, aby ste sa vy zmierili. Chcem však, aby ste vedeli, že mi na vás záleží, mám vás rád, úplne rozumiem vašej frustrácii, ale otázka je, ako dosiahnete svoj najlepší osobný záujem. A nedosiahnete ho, kým aj ten druhý neurobí to isté. Takže teraz sa musíme začať postupne posúvať od tých emócií a skúmať racionálnu stránku výmenného obchodu. Viete, dáte prvé, druhé, tretie, aby ste dostali A, B, C. A potom začneme skúmať rozdiely, zmeny, ktoré to prináša. A to je vždy tá najzaujímavejšia časť procesu. Vždy som zvedavý, aké to bude, keď sa dostaneme do fázy vyjednávania. Vždy je zaujímavé, pomôcť jednej strane sporu pozrieť sa na to, ako to má ten druhý a čo chce ten druhý. Aj keď im viem im dať celú kopu rád, ako vyjednávať strategicky, nie emocionálne, tak... najdôležitejšie je zamerať sa nielen na to, ako sa máte, čo potrebujete, čo by ste mali dostať, ale aj na to, ako to má a čo chce ten druhý. Keď to začnú robiť a začínate vidieť, ako vzniká zmier, často sa potom stáva, že keď si povedia tie hlavné veci, tak si potom sadnú a začnú rozoberať detaily.

**MA: Myslím, že to je veľmi zaujímavé. Chip, ty sám si jeden zo zakladateľov mediácie, dnes si stále absolútna špička v odbore. Učil si sa, ako si udržiavať odstup, ctiš si princíp neutrality a nestrannosti, v ktorom si nemohol prejaviť podporu ani jednej strane... To, ako však hovoríš o mediácii teraz, znie, že ideš presne opačne. Ako môj tréner mediácie mi hovoríš, že by som mal namiesto neutrality povedať: ja sa volám Michael a som tvoj priateľ. Niežeby si to presne takto povedal klientovi, ale: ahoj, ja sa volám Michael, ahoj, ja sa volám Andrej a som tvoj priateľ, začneš touto mantrou v duchu. Hovoríš si to v duchu, možno to v nejakej forme povieš aj nahlas, pretože keď vstúpiš do mediáčnej miestnosti, musia sa tvoji klienti cítiť podporovaní. Chápem tú zmenu tak, že je nutné podporovať obidvoch klientov.**





Si tam s obidvomi, pre obidvoch, môžeš to urobiť a byť ich priateľom bez toho, aby si držal stranu a dával prednosť jednému pred druhým. Je to taký druh spojenia, veľmi špeciálneho spojenia mimochodom. Keď vojdeš do ktorejkoľvek mediáčnej miestnosti, či už on-line alebo na živo a máš toto presvedčenie, to celkom mení veci. Napríklad, čo sa týka dôvery v teba, čo sa týka úprimnosti, ktorú môžu mať voči sebe navzájom. To, ako sa k nim vzťahuješ, ovplyvní ich dohodu, ovplyvní to ich život.

CR: Časom som modifikoval moju úvodnú konzultáciu. Od mediátora sa očakáva, že bude neutrálny. Ale nepoznám nikoho na tejto planéte, kto by bol neutrálny. Ako môžeme byť neutrálni, keď sme ľudia? Mimochodom, mal som raz klienta, policajta, ktorý hliadkoval na diaľnici, ktorý pravdepodobne emocionálne zneužíval svoju manželku, nie telesne. Ona sa v jeho prítomnosti veľmi bála, bola stiahnutá. Ale chceli mediáciu. A keď sme sa dostali k vyjednávaniu, musel som mu povedať, že mi záleží na jeho výsledku rovnako, ako mi záleží na jej výsledku. Toto otvorené nastavenie, podporné zaobchádzanie s človekom, ktorého by si síce nechcel stretnúť, keď uháňaš po krajine na diaľnici, je dôležité. Ak si mediátor, musí ti záležať na výsledku aj tejto osoby. Pomáha mi v tom aj to, že od dobrého výsledku jednej strany záleží aj výsledok druhej strany. Záujmy oboch strán navzájom organicky súvisia. Na takúto formu práce však predovšetkým potrebujem ich súhlas. Súhlas s mediáciou. Nielen formálny, ale emocionálny. Potrebujem ich dôveru a zaangažovanie. Nežiadam však o emocionálne zaangažovanie a dôveru voči druhému hneď na začiatku. Vytváram najprv dôveru vo vzťah so mnou. Na začiatku im poviem, viete, ja vám idem pomáhať, aby ste dosiahli maximálny výsledok a keď to urobím pre vás oboch, budete mať väčšiu šancu získať ho. Poviem im, že nemám vôbec záujem o to, ako dopadnú vaše životne dôležité otázky, ako napríklad styk s deťmi. Nie sú to moje deti. Takýmto humorným spôsobom im pomáham, aby vedeli, že nemám žiadny skrytý program, nechcem ich o niečom presviedčať, ide mi iba o ich úspech. A vždy mi dajú na to súhlas. Veľa razy sa mi stalo, že mi v priebehu trvania mediáčného procesu telefonoval jeden alebo druhý a chcel ma o niečom presvedčiť. Moje pravidlá pritom sú vždy rovnaké. Chcem ich podporiť. To znamená, že v telefóne, alebo na nemediáčnom stretnutí nebudeme hovoriť o ničom novom, ale môžeme prebrať to, o čom sme už hovorili. Môžem ich tak podporiť a posilniť v tom, aby sme boli ďalej schopní zvládať emócie a posilniť strategické vyjednanie. Som tam pre nich.

**KA: Chip, počujem, čo hovoríš a predstavujem si nových mediátorov, ktorí náš podcast sledujú. Hovoríš, aby zahodili profesionálnu personu: neudržiavajte si odstup, neudržiavajte si tú neviditeľnú stenu medzi sebou, som váš priateľ.**

A som aj priateľ druhej strany. A sme tu spolu. Buduješ si s ľuďmi dôveru, si autentický. A s tou vybudovanou dôverou oni pocítia určitú úľavu a dokážu jasnejšie sformulovať svoje potreby, to, čo chcú, záujmy, a vtedy sa začína vyjednanie. Toto je veda a umenie zároveň. Povedal si, že časom si si uvedomil, že potrebuješ do mediáčnej miestnosti vnášať viac empatie a viac ľudskosti. Myslím si, že tvojimi slovami môžeme začiatočníkom v mediácii naozaj pomôcť. Hovoríš im, že nemusia byť nič iné, len sami sebou. Pozývaš ich k tomu, aby využili stratégiu autenticity, aby sa otvorili spolupíceniu a empatii a budú z nich efektívni mediátori.

CR: Ak ste ukotvení v zásadnom presvedčení, že dohoda musí prísť z klientov, potom bude ľahké povedať, čo treba povedať, aby ste to podporili. V priebehu sedenia som si vždy dovolil byť ozajstný, nie umelý. Nie umelo profesionálny, nie umelo intelektuálny, nie umelo akýkoľvek. A mohol som konverzovať s klientmi o veciach, ktoré som ja mohol pozorovať na ich správaní. Dôležité je nebyť zraňujúci, útočný, či ubližujúci. Inými slovami, môžete byť ozajstní, autentickí a empatickí, pomáhať ľuďom, aby cítili, že vám na nich záleží. Na tom nie je nič zlého. Mali by cítiť, že vám na nich záleží. Profesionalita spočíva v autenticite, ktorá pomáha, nie ubližuje. Tá je spojená s profesionalitou, našimi odbornými zručnosťami a postojoivými kvalitami. Spomenul som, že som vždy som bojoval s tým, že mediátor má byť neutrálny. V tej predstave som videl niekoho v bielom plášti, v bielej miestnosti, s bielou podlahou, kde nie je miesto pre emócie. To je hlúposť. Nestranní? To áno. Určite. Hľadať rovnováhu? Samozrejme. Ale nemôžete byť v rovnováhe, keď používate rovnaké váhy na vyrovnanie dvoch rozdielnych ľudí s veľmi rozdielnymi potrebami zaseknutých v tom istom konflikte. Takže slová ako rovnováha sú pre mňa problematické.

**MA: Základné presvedčenie, aby vám záležalo na klientoch, je efektívnejšie ako racionálna a analytická pomoc. Ja viem, Karen, že sa nám nikdy nepodarí položiť všetky otázky a viem, že ty máš ešte nejaké otázky. Čo svet nevie o Chipovi?**

CR: Napadol mi jeden zaujímavý príbeh s našim kolegom Jimom, ktorého poznáte obaja. Jim a ja sme v Pepperdine robili nadstavbový výcvik v mediácii pre pokročilých. Pri tréningu sa striedate a toto bol dva a pol dňový tréning a my si nikdy... myslím, že sme si povedali, kto čo robil, ale neskoordinovali sme sa úplne. Boli sme na raňajkách v útulnej kaviarni dolu pri Malibu Inn, čo je jedno z úžasných miest, kde sa v Pepperdine dajú robiť tréningy. Pri káve sme sa rozprávali a Jim začal hovoriť o mojej obľúbenej téme, ktorá je, ako ste si z tohto rozhovoru všimli, maximalizácia a ja som mu povedal: božemôj, presne to ja robím. Nikdy som nepoužil to slovo, ale presne k tomu miestu pomáham klientom sa dostať.



Takže ten koncept maximalizácie bol pre mňa perfektným uzavretím toho, čo by klienti mohli chcieť, aby sa maximalizoval ich benefit v dosiahnutom výsledku a za akýchkoľvek okolností. Pretože okolnosti bývajú často obmedzené. Prečo by ste vyjednávali niečo menšie ako maximum? A to sa dá dosiahnuť iba vzájomnosťou.

**KA: Jimmy musí prísť k nám domov a pomôcť nám maximalizovať naše manželské jednanie.**

CR: To je mimochodom práve to, kde sa objektivnosť a profesionalita úplne strácajú.

**KA: Vďaka za spomienku. Chip, bola by som rada, keby sme na tento rozhovor malý celý deň, čo sa nedá. Ale zaujíma ma ešte, prečo si mediácii aj po toľkých rokoch taký oddaný? Spomínal si rok 1980, keď si začínal s praxou. Čo ťa drží práve pri rozvodovej mediácii? Rozvod, veľký konflikt, silné emócie?**

CR: Sú tu dve línie odpovede. Jedna je, že rád čelím tej výzve stretnúť sa s ďalším párom, ktorý vyzerá byť úplne iný než všetky ostatné páry, s ktorými som pracoval, a teda musím prísť na niečo nové, novú strategickú odpoveď alebo intervenciu. Čiastočne je to tým. Ale viac než to, pri práci mediátora získavam obrovské zadostučinenie z toho, že beriem ľudí, ktorí sa potkávajú po ceste lesom, narážajú do stromov a ja im pomáham nájsť konštruktívny výsledok. Ako vedľajší prospech z toho, čo robím, vnímam aj dobrý pocit kvôli ich deťom. Je vždy lepšie, keď si mama a otec vedia svoje veci vyriešiť sami. Je tak šanca, že potom nenarobia viac škody v rodine. Ale väčšinou je to aj pomoc ľuďom nielen nájsť cestu von z konfliktu, ale aj pomoc s tým sa niečo nové naučiť. A vy ich to zážitkom mediácie môžete naučiť. Vy ste vlastne jediný, kto má tú šancu urobiť to na najvyššej úrovni. Takže s každým klientom je potom individuálna výzva, či to prijme. Všetko, čo môžete v mediálnom procese urobiť, sa začína už na úvodnej konzultácii, ktorá je kriticky dôležitá. Keď som sa rozhodol toto robiť, rozhodol som sa, že budem mať štyri mediálne prípady za deň. Tak som si ich zadelil do 90 minútových blokov. Doteraz pracujem v 90 minútových blokoch, pokiaľ klienti nechcú menej. Takže za pracovný deň som mohol mať dve sedenia predpoludním, polhodinovú prestávku medzi sedeniami, prestávku na obed a popoludní to isté. Úvodné konzultácie boli obmedzené na 30 minút. Tým som bol nútený vysvetliť klientom proces mediácie ľuďom veľmi stručne, v akejsi forme haiku, lebo mám na to len 30 minút. To bola úžasná prax zamerania sa na vydestilovanie tých najdôležitejších vecí, ktoré potrebujú počuť. A klienti vždy dobre reagujú na moju pravdivosť. Ak vysvetľujem proces mediácie a obhajujem ho pravdivo, napríklad, že právny systém vám nie vždy poskytne ten najlepší výsledok, akceptujú to.

Dokonca to náš súdny systém nemá ani postavené za cieľ. Jednoducho mu ide o rozvod manželského páru na základe štandardov, ktoré nesledujú najlepšie, alebo maximálny záujem oboch strán. Ide o to, dodržať právo a rozhodnúť. Ale v mediácii je to iné. Mediácia má vyššie aspirácie. Ak niekomu záleží na vlastnej budúcnosti, na tom, čo bude o rok alebo o päť rokov, nemal by sa uspokojiť s málom. Na prvom sedení, ak ide všetko dobre, zažijú empatické porozumenie, štruktúru, vytvorí sa bezpečie a teda aj jasné zameranie a pravidlá. Je dôležité, aby si zažili bezpečné miesto, kde sa môžu vyjadriť. Ja to vždy robím pomocou metaforických obrázkov. Mám tento krásny príklad: starý pár, prišli a mali vyše 60 rokov, alebo možno aj 70. Povedali mi: viete, sme spolu toľké roky, ale už spolu nevychádzame a tak sa chceme rozviesť. Spontánne som im začal vysvetľovať proces mediácie a prešiel som k tabuli. Nakreslil som dlhý obdĺžnik a dolu doprostriedka som nakreslil čiaru a povedal som im: predstavte si tento proces ako susedný dvor s jeden a pol metrovým plotom a každý z vás hovorí: ja urobím to svoje otvorene a pred tebou, ak urobíš ty to svoje otvorene a pred mnou. A povedal som im: viete, ako rozvodový právnik som potreboval len prístup k tomu druhému človeku a v tomto procese vy budete navrhovať, že urobíte všetko otvorene a pred tým druhým. A cena, ktorú za to zaplatíte, bude že ostanete na svojom dvore. Teda, keď budete počuť názor toho druhého, že si myslí, že dom je hodný 2 X, nepovedzte: Čo si sa zbláznil?! Pozri sa na hentých susedov! Predali dom za pol X! Nechajte toho druhého hovoriť, nechajte ho v jeho procese a len pozorujte. A keď máte oprávnenú otázku, ako napríklad: Máš záujem o toto? pokojne sa spýtajte, len berte ohľad na ten plot. Tak som im toto porozprával a povedal som im, že ak sa k nim ten druhý nebude správať úctivo a nebude dodržiavať protokol tejto úpravy, tak stačí, ak pôjdete dnu a zavriete dvere. Nemusíte sa s nikým rozprávať. Potom odišli a prišli zase o dva týždne a povedali: viete, čo ste nám povedali na konzultácii? Ja som povedal: hej a oni povedali: mohli by ste nám to povedať ešte raz, lebo my si myslíme, že by sme to mohli zvládnuť, mohli by sme ostať spolu. To nebol môj cieľ. Môj cieľ bol len povedať im: viete, tu je cesta vpred. Malo to taký obrovský dopad, že som si ponechal tento príklad s dvorom ako spôsob, ako povedať ľuďom, že to, čo ideme robiť, je neuveriteľne intímne. Je to niečo známe, ale vyžaduje si to, aby ste to robili viac ako susedia než ako manželskí partneri. Aby ste boli zdvorilejší, podobne ako k susedom. A odvtedy používam túto metaforu.

**MA: Ó! Len hranice, správne?**

CR: Hej. Len hranice. Absolútne hranice!

**KA: Máme ešte niekoľko otázok na záver, ktoré dávame každému hosťovi.**

**MA: Prvá otázka. Čo je tvoje obľúbené slovo?**

CR: Úbočie. To je útvar na Západe, kde je zem šikmo a vyzerá ako útes, a vo filme na ňom idú v rade Indiáni na koňoch. Úbočie je slovo, ktoré pekne znie. Na západe je ich plno. Ďalšie slovo, ktoré sa tomu bližšie, je lesný porast, skupinka stromov. Znie to krásne. Je to skupinka stromov, ktorým sa hovorí porast.

**KA: Aké je tvoje najmenej obľúbené slovo?**



CR: Slovo ty. Klientom to stále hovorím, lebo skoro všetko, čo za tým nasleduje, je nebezpečné. Lebo sa sústreďuje na toho druhého človeka namiesto toho, aby si si uvedomil, že máš hovoriť za seba. Klientom hovorím, že chcem počuť od nich slovo ja, lebo skoro všetko, čo nasleduje po slove ty, je zlé. Odtláča toho druhého preč. Tak hovorte za seba, to je všetko, čo potrebujeme. A druhé najnebezpečnejšie slovo je my, lebo predpokladá, že máte právo hovoriť za toho druhého. V normálnom manželstve a živote počujete len zriedka, že niektorý z manželov hovorí my. My máme radi alebo my niečo. Keď sa vzťah kazí, je to nebezpečné slovo.

**MA: Dobre, máme ešte 2 minúty, takže otázka číslo 3 v dotazníku: čo ťa robí nadšeným?**

CR: Objatie od dvojročného.

**KA: To je milé. Čo ťa znechutí?**

CR: Štyridsaťročný, keď vyjadruje svoje pohrdanie druhým partnerom.

**MA: Aký zvuk alebo hluk máš rád?**

CR: Umelo vytvorený zvuk husľového koncertu, prirodzený zvuk dažďa.

**KA: Aký zvuk alebo hluk nemáš rád?**

CR: Zvuk ventilátora a plačúce dieťa. Pretože to znamená, že potrebuje pozornosť. Samozrejme... niekedy dieťa musíte nechať plakať, pretože je to o frustrácii a podpore zdravého vývinu, takže to nie je vždy zlé. Ale keď plače kvôli nejakej potrebe alebo bolesti, to proste nerád počujem.

**KA: Aké povolanie, iné ako to, ktoré robíš a je určite úžasné - vlastne si neviem predstaviť, že by si robil niečo iné -, ale keby si mohol, čo iné by si si rád vyskúšal?**

CR: Mal som fantáziu o tom, že by som mal rubriku v časopise, kde by som odpovedal na listy čitateľov. Vieš, dostával by som milióny listov a z nich by som vybral zopár, na ktoré by som odpovedal. A zbohatol by som takými múdrosťami.

**MA: Aké povolanie by si nechcel robiť?**

CR: Odpudzuje ma predstava, že by som bol zubár. Predovšetkým sa pritom pracuje so sklonenou hlavou, takže v druhej polovici kariéry by som mal problémy s krkom. A ja sa nerád dívam ľuďom do úst.

**MA: Keby existovalo nebo, čo by si rád počul, že ti Boh povie, keď prídeš k bráne nebeskej?**

CR: Nevie, čo by som rád počul, ale bol by som rád, keby povedal moje meno: Rose (ruža).

**MA: Ó, áno, budeš tam, Rose. Chip Rose, ďakujeme veľmi pekne. Karen?**

**KA: Ďakujeme.**

CR. Ďakujem, Michael, Karen, bola to s vami zábava.





## Inšpirácia pre prax

Dve nasledujúce supervízne aktivity vytvorila Angela Dunbar a opierajú sa o teóriu jasného/čistého jazyka (clean language)

### Skúmanie klienta pomocou jasného/čistého jazyka

Táto technika je užitočná v mnohých situáciách. Supervidovanému môže pomôcť pouvažovať o viacerých pohľadoch na klienta/problém, pričom aktívny, resp. direktívny vklad supervízora je minimálny. Toto môže byť dobrý spôsob, ako začať skúmať situáciu a porozumieť jej, ešte kým nie sme rozhodnutí, na čo sa budeme v supervízií konkrétne zameriavať.

#### Ako technika vyzerá?

Táto technika spočíva v tom, že klient bude reprezentovaný na papieri a supervidovaný ho môže skúmať z rozličných uhlov a vzdialeností. Využíva sa princíp, že to, kde stojíme, má vplyv na to, čo vieme. Vizualný prieskum papiera z rozličných uhlov a vzdialeností často odhalí vzorec, ktorý nebol zrejmy na začiatku. Proces facilitujeme pomocou jasného/čistého jazyka, ktorý pomáha klientovi viesť, ale nekontaminuje jeho pohľad („šošovky, cez ktoré situáciu vidí“).

1. Krok: Požiadajte supervidovaného, aby nejakým spôsobom znázornil svojho klienta na papieri, či už pomocou kresby, slov alebo symbolov.
2. Krok: Položte sériu jasných/čistých otázok, aby ste ďalej mapovali napr. to: Aký druh klienta to je? Je ešte niečo na tomto klientovi? Čo by tento klient chcel, aby sa stalo? A ako by ste nazvali tohto klienta? Vyzvite supervidovaného, aby pridal na papier ešte niečo, ak treba.
3. Krok: Požiadajte supervidovaného, aby papier umiestnil niekam v priestore na miesto, ktoré ho reprezentuje. Povzbudzujte experimentovanie.
4. Krok: Vyzvite supervidovaného, aby si našiel také miesto v priestore, ktoré súvisí s miestom, kam umiestnil „klienta“.
5. Krok: Položte sériu otázok o pozíciách, ktoré doladia priestorovú metaforu, ako supervidovaný vidí klienta a jeho vzťah k nemu: Ste vy/klient na správnom mieste? Ste/klient v správnej výške? Ste/klient otočený správnym smerom? Ste/klient pod správnym uhlom?
6. Krok: Zavrite pomocou overenia nových poznatkov: A čo viete teraz? Vyzvite supervidovaného, aby si aj to zapísal na papier.
7. Krok: Teraz vyzvite supervidovaného, aby sa pohyboval po miestnosti s otázkou: Je ešte nejaké iné miesto, kam by ste mohli prejsť? Potom sa spýtajte: A čo viete z tohto miesta tu? Ďalej pozývajte supervidovaného, aby sa ďalej premiestňoval, až kým supervidovaný nepovie, že už niet viac takých miest alebo zaujal šesť rozličných miest.
8. Krok: Zavolajte supervidovaného tam, odkiaľ začal a spýtajte sa: A čo viete teraz? Môžete pokračovať ďalšími jasnými/čistými otázkami: Čo ešte viete teraz?

#### Ako pracovať s touto technikou?

Vďaka určitej vágnosti otázok možno budete musieť na začiatku vysvetliť, čo bude proces obsahovať, napríklad opakovanie otázok. Stáva sa, že sa supervidovaný po troch, štyroch miestach dostane do slepej uličky. Pokračovanie v procese však môže supervidovanému priniesť potlačiť staré, minulé a objaviť nové poznatky, pohľady. Môžete sa rozhodnúť skúmať priestor medzi supervidovaným a jeho klientom pomocou podobných otázok. Ak sa zdá, že supervidovaného niečo zaujalo, môžete použiť aj príležitostné „extra“ jasné otázky v hociakom priestore. Napríklad: Aký druh x je toto x? Toto doplnkové mapovanie má byť stručné (nie viac ako dve ďalšie otázky), aby celá sieť informácií ostala aktívna. Hoci sa tieto otázky podobajú na otázky z prístupov systémovej rodinnej terapie, sú zreteľne odlišné. Táto technika čerpá z práce Davida Grovea o vynárajúcom sa poznaní, alebo vynárajúcich sa poznatkoch (Wilson, 2017). Groveova teória vychádza z teórie vynárania, ktorá sa definuje ako postupné „objavovanie sa nových a koherentných štruktúr, vzorcov, vlastností počas procesu samoorganizovania sa v komplexných systémoch. Pri aplikácii techník jasného/čistého jazyka je dobré sa s touto teóriou zoznámiť.

#### Kde ešte sa dá využiť táto technika?

Najvhodnejšia je pre individuálnu prácu, ale možno ju adaptovať aj pre skupinovú supervíziu, napríklad tak, že supervidovaní budú pracovať s otázkami potichu. Ak ju aplikujete v koučovaní, môžete požiadať klienta, aby dal na papier reprezentáciu svojho cieľa alebo významnú postavu zo svojho života, ktorej chce lepšie porozumieť.



### Skúmanie vzťahov pomocou jasného/čistého jazyka

Aktivita je vhodná ako ďalší krok potom, čo supervidovaný už preskúmal klientovu situáciu, alebo životný scenár a z toho vyplývala zvedavosť na samotný koučovací (pomáhajúci) vzťah.

#### Ako technika vyzerá?

Cvičenie používa otázky kladené technikou jasného/čistého jazyka, ktoré pomáhajú rozširovať pozornosť a rozširovať pohľad. Ak supervidovaný pozná sedemkový model a iné supervízne modely, ktoré sa zameriavajú na paralelný proces a vzorce vo viacerých vzťahoch, táto technika mu umožní skúmať bez toho, aby ste supervidovaného indoktrinovali svojím názorom. Otázky sú jasné/čisté, nakoľko sú nedirektívne a očistené od vlastných predpokladov, predsudkov a metafor supervízora. Otázky zameriavajú pozornosť na metaforický element naratívu supervidovaného.

1. Krok: Skúmajte klientov scenár (príbeh, životnú situáciu) ako obvykle (môžete pritom použiť jasný/čistý jazyk).
2. Krok: Akonáhle máte pocit, že klient je živo prítomný v miestnosti a supervidovaný venoval určitý čas skúmaniu aspektov svojej práce a svojho vzťahu s klientom, spýtajte sa: A aký je váš vzťah s týmto klientom?
3. Krok: Pozvite supervidovaného aby našiel metaforu pre tento vzťah. Zamerajte sa na metaforu, ktorú použil supervidovaný na svoj vzťah s klientom a preskúmajte ju pomocou čistého/jasného jazyka: Aký druh XXX (pomenovanie metafory) je toto XXX? Je ešte niečo ďalšie na XXX? Čo by mohlo byť toto XXX? A má toto XXX nejaký tvar, alebo veľkosť? A ako čo je toto XXX? A čo viete o tomto XXX?
4. Krok: Skúmajte, kým nemáte niekoľko rozličných komponentov metafory (napríklad: Tento vzťah je, ako keď sa ovčiarsky pes snaží zahnať stádo, ktoré sa vôbec neponáhla.) Každý symbol, pes, ovca, stádo možno ďalej skúmať, ako aj stav neponáhla sa a aktivita snaží sa zahnať. To pravdepodobne odhalí ďalšie symboly a vnemy, napríklad pocit frustrácie, bača sa nepozerala, ovce proste chcú žrať trávu.
5. Krok: Akonáhle máte pocit, že už je tu celá krajina alebo mapa tejto metafory vzťahu, pomôžte supervidovanému pouvažovať o vzorcoch a súvislostiach vo vzťahu pomocou otázok, ktoré vyzývajú na porovnanie. Zvoľte si dva aspekty naratívu supervidovaného a pýtajte sa: A je nejaká súvislosť medzi psom a bačom? A keď chcú ovce iba žrať trávu, čo sa stane so psom?
6. Krok: Majúc na pamäti sedemkový model supervízie, môžete tiež supervidovaného vyzvať, aby reflektoval okamžitý vzťah a čo je za ním: A čo je okolo stáda oviec? (Odpoveď lúka.) A čo je za lúkou? A čo sa deje teraz? A odkiaľ asi prichádza XXX? A je tam nejaká súvislosť medzi tým a vaším koučovacím vzťahom?
7. Krok: Keď máte pocit, že je to hotové, môžete prejsť k inému supervízne modelu. Alebo môžete uzavrieť poznatky pomocou nasledovného sledu otázok: A teraz, keď viete, že váš vzťah je ako XXX, čo z toho vyplýva? A čo musí stať potom? Ako to urobíte? Kedy to urobíte?

#### Ako pracovať s touto technikou?

Pri facilitovaní tohto čistého/jasného prístupu sa niekedy môžete cítiť „vylúčení z hry“. Supervidovaný hľadá súvislosti a rozumie významu za každou metaforou bez toho, aby vám to vysvetlil. To môže byť užitočné, pretože to môže supervidovaného priviesť k hlbokým osobným a dôležitým súvislostiam bez toho, aby bol povinný ich zverejniť pred vami. Z tohto dôvodu je tento prístup veľmi rešpektujúci a zodpovednosť prenecháva úplne na supervidovanom.

#### Kde sa dá ešte použiť táto technika?

Skúmať možno každý vzťah: zacvičení supervidovaní to môžu urobiť spoločne so svojimi klientmi.



## Hry a aktivity

Aj tento mesiac pokračujeme v aktivitách, ktoré pomáhajú rozvoju zručností motivačných rozhovorov. Ak vás MI zaujímajú, niektoré cvičenia nájdete v minulých news a viac sa môžete naučiť aj u nás, na našom vzdelávaní s Martou Špalekovou. Jedna z aktivít v našich májových je k téme ťažký klient.

### Ťažký klient

Všetci máme ťažkých klientov. Títo jednotlivci nás vytáčajú a zanechávajú v nás nepríjemný pocit z našej práce. Niekedy sa dokonca hrozíme ďalšieho stretnutia s nimi. Porozmýšľajte o svojej práci a pomyslíte si na niekoho takého.

A teraz pouvažujte o troch otázkach v súvislosti s touto osobou.

- Kde sa teraz v práci a spolupráci s ním nachádzate?
- Kde by ste chceli byť?
- Čo tomu stojí v ceste?

Teraz si predstavte, že vy ste tento klient. Vcítte sa do jeho kože.

- Kde sa teraz nachádzate v práci s týmto poradcom?
- Kde by ste chceli byť?
- Čo tomu stojí v ceste?

Keď si prejdete všetky odpovede na tieto otázky, porozmýšľajte o troch oblastiach „ducha motivačných rozhovorov“. Potom tento vzťah ohodnoťte na týchto troch dimenziách.

#### Spolupráca

Pracujeme proti sebe („zápasíme“) - Spolupracujeme ako partneri („tancujeme“) - Sme spolu v miestnosti, ale nič moc sa nedeje („stojíme“)

1            2            3            4            5            6            7

#### Autonómia

Nie som spokojný a mám problém s rozhodnutiami klienta a/alebo tlačím klienta ku zmene („dirigovanie“) - Uznávam a ctím si rozhodnutie klienta („sprevádzanie“) - Som ľahostajný voči želaniam alebo rozhodnutiam klienta („pozorovanie“)

1            2            3            4            5            6            7

#### Evokovanie

Prinášam mu dôvody, pre ktoré by sa mal zmeniť („obhajovanie“) - Aktívne sa zaujímam o názory klienta na zmenu („rozhovor“) - Nechávam sedenie ísť hocikam („nasledovanie“)

1            2            3            4            5            6            7

#### Otázky k reflexii

- Čo vám tieto body hovoria, čo by ste potrebovali, aby sa to zmenilo?
- Čo by ste mohli robiť ináč, aby sa to stalo?
- Keby ste mali vyskúšať jeden nový prístup k tomuto klientovi, čo by to bolo?



## Akcie a podujatia

### WORKSHOPY A VÝCVIKY

#### AKO BYŤ MENTOR?

- s Vladom Hambálkom a Silviou Gallovou MCC
- výcvik v mentoringu pozostávajúci zo 5 modulov, v termínoch

28. - 29. jún 2023

6. - 7. september

4. - 5. október

6. - 7. november

7. - 8. december

Cieľom tréningového programu „Ako byť mentor“ je integrácia predchádzajúcich pracovných a osobných skúsenosti s teoretickými koncepciami a kompetenciami mentorovania. Účastníci budú po jeho absolvovaní schopní viesť proces mentorovania takým spôsobom, aby efektívne rozvíjal vedomosti, schopnosti, zručnosti a postoje mentorovaného študenta. Zároveň si účastníci rozšíria svoje poznatky

o teórii a rozvinú komunikačné zručnosti a metodiku potrebnú pre profesionálny rast v oblasti mentorovania. To pomôže obohatiť individuálny model praxe účastníka výcviku a bude viesť rozvoju profesionálnej identity mentora. Tréningový program obsahuje okrem interaktívneho vzdelávania aj hodiny supervízie pre frekventantov vzdelávania a príležitosti aplikovať svoje poznatky na množstvo pracovných kontextov.

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

#### 8. SEPTEMBER OD 9:00 DO 17:00

##### SUPERVÍZIA SUPERVÍZIE A MENTORINGU

- jednodňový workshop bude viesť Vladimír Hambálek

Nielen naši absolventi, ale aj iní absolventi výcvikov supervízie a mentorovania budú mať možnosť zúčastniť sa supervízneho dňa k téme supervízna prax. Sú vítaní všetci supervízori, ktorí chcú reflektovať svoju supervíznu prácu aj mentori, ktorí chcú reflektovať svoju prax mentora v supervíznej skupine.

#### 11. OKTÓBER OD 9:00 DO 17:00

##### SUPERVÍZIA VZŤAHOVEJ VÄZBY

- workshop (nielen) pre absolventov výcviku Práca s rodinou a vzťahová väzba

Jednodňový workshop zameraný na supervíziu vašej práce (psychoterapia, poradenstvo, sociálna práca, mediácia, koučovanie...) z perspektívy teórie vzťahovej väzby. Počas dňa zažijete reflexiu vašich prípadov a kazuistik s diskusiou a následne mini vstupy, ktoré vám pomôžu prehĺbiť vašu prax z perspektívy tejto vývinovej teórie. Supervízny workshop je vhodný nielen pre absolventov našich výcvikov, ale aj pre širšiu odbornú verejnosť, ktorá sa venuje práci s klientmi a chce lepšie pochopiť ich správanie a svoju prácu s nimi z perspektívy teórie Bowlbyho (aj jeho nasledovníkov). Lektori: Zuzana Zimová a Vlado Hambálek



### APLIKOVANIE „MOTIVAČNÝCH ROZHovorOV“ V PRAXI ODBORNÝCH ZAMESTNANCOV

- akreditácia MŠVVaŠ SR - inovačné vzdelávanie

19. - 20. OKTÓBER 2023

30. NOVEMBER - 1. DECEMBER 2023

22. - 23. JANUÁR 2024

- s Martou Špalekovou a Vladom Hambálkom

**Motivačné rozhovory** sú metóda, ktorá pomáha ľuďom poznať svoj existujúci alebo blížiaci sa problém a vedie ich k snahe niečo s ním urobiť. Cieľom je, aby v sebe človek našiel vnútornú motiváciu k zmene a aby sa nemusel vytvárať tlak zvonku. Motivačné rozhovory sú zamerané na pomoc pri prekonávaní nerozhodnosti a pomáhajú klientovi podstúpiť cestu ku zmene.

**Vzdelávací program** pozostávajúci z 3 dvojdňových modulov ponúka priestor pre nácvik zručností, čo nám pomáhajú efektívne pracovať s nemotivovanými alebo málo motivovanými klientmi. Je vhodný pre všetkých, ktorí chcú porozumieť práci s motiváciou a nacvičiť si komunikačné zručnosti, ktoré vnútornú motiváciu k zmene podporujú.

**Hlavný cieľ vzdelávania** - zámerom workshopov je prostredníctvom na dôkazoch založeného prístupu (evidence based practice) „Motivačné rozhovory“ autorov Millera a Rollnicka rozšíriť praktické zručnosti práce s motiváciou a špecifické vedomosti odborných zamestnancov pri práci s jednotlivcom, párom, rodičmi a skupinou.

**Vzdelávanie určené pre všetkých**, ktorí sa stretávajú s nemotivovanými a nespolupracujúcimi klientmi, prípadne klientmi

#### Tímové koučovanie v postpandemických časoch,

Supervízia tímového koučovania

Masterclass so Sandrou Wilson

2. - 3. november 2023 od 9:00 do 17:00

#### Tímové koučovanie v postpandemických časoch

Na tomto Masterclass budeme explorať, ako sa tímové koučovanie mení v postpandemických časoch. Najnovší výskum, ktorý uskutočnila autorka, ukazuje, že tímová dynamika a interpersonálne vzťahy boli významne ovplyvnené zmenami pracovných vzorcov vyplývajúcich z pandémie. Tímy trpeli nedostatkom možností, aby členovia tímu spracovali svoje zážitky za posledné dva roky a vzťahy v mnohých tímoch sa rozbili.

Na tomto sedení prednesie autorka prípadovú štúdiu, ktorá demonštruje vplyv pandémie na výkonný tím, čo si po pandémii nevyhradil čas na jej reflexiu, reštrukturalizáciu a nápravu vzťahov. Budeme skúmať koncepciu organizačnej inteligencie prostredníctvom prerámčovania vzťahov a uvažovania o tom, čo znamená pracovať ako tímový kouč s použitím vzťahového prístupu, ktorý sa opiera o sociálne i nevedomé konštrukty.

Účastníci budú mať možnosť explorať, čo to znamená pre rozvoj ich praxe a ako pracujú v úlohe tímového kouča.

#### Supervízia tímového koučovania

Supervízia je vývinový proces a základ, na ktorom stojí profesionálny rozvoj. Supervízia poskytuje chránený, bezpečný a reflexný priestor na exploračnú našej práce. To je dôležité preto, že všetci máme slepé škvrny, hluché miesta a nemé miesta bez ohľadu na to, nakoľko sme kompetentní a skúsení.

Účastníci tohto sedenia sa dozvedia o prístupe „Sedem rozhovorov koučovania“ (Clutterbuck, 2007). V úvode tejto koncepcie sa zoznámia s využitím modelu ako prostriedku na dekonštruovanie koučovacieho dialógu s cieľom identifikácie, kedy je dialóg najefektívnejší a kedy je najmenej efektívny, čo koučom pomôže lepšie si uvedomovať, čo sa deje v ich vlastnej mysli a v mysli klientov (a v menšom rozsahu aj to, čo sa udialo v priestore medzi tým). Účastníci budú môcť využiť supervíziu, aby si zažili prácu s týmto modelom.

Tímoví koučovia sa môžu zapojiť do supervízneho procesu so Sandrou Wilson, aby považovali o svojej profesionálnej praxi s ohľadom na:

- Zvyšovanie psychologického uvedomovania
- Získanie hlbšieho pochopenia
- Zváženie vzťahu s členmi tímu v rámci spoločne vytváraného procesu
- Pochopenie významu nevedomia, aby si vybudovali nový a autentický vzťah
- Pouvažovanie o svojej práci ako o mnohostrannej psychológii)





**15. NOVEMBER OD 9:00 DO 17:00**  
**SUPERVÍZIA MOTIVAČNÝCH ROZHOVOROV**

- workshop (nielen) pre absolventov vzdelávania Aplikovanie motivačných rozhovorov v praxi odborných zamestnancov

Motivačné rozhovory sú už niekoľko rokov trademarkom Coachingplus. Spolu s Martou Špalekovou vás aj tento rok pozývame na supervízny deň, na ktorom budeme reflektovať vaše nahrávky, učiť sa zo skúseností a rozvíjať a prehľbovať (nielen) zručnosti, ale aj ducha motivačných rozhovorov. Supervízny deň s motivačnými rozhovormi je priestorom pre absolventov/ky našich výcvikov, ale aj pre širokú odbornú verejnosť byť v kontakte s témou "MR" nielen teoreticky, ale hlavne prakticky. Lektori: Marta Špaleková, Ivan Valkovič a Vlado Hambálek.

**2024**  
**DYNAMIKA VZŤAHOVEJ VÄZBY V DOSPELOSTI**  
**- zážitkový výcvik pre odborníkov s Dr Unou McCluskey**

Coachingplus v roku 2024 pre vás pripravilo unikátnu možnosť zúčastniť sa druhého behu šesťdňového zážitkového kurzu online s britskou lektorkou Dr Unou McCluskey.

Tento kurz, ktorý sa bude konať cez ZOOM a bude trvať 2 x 3 dni. Je určený pre odborníkov v pomáhajúcich profesiách, ktorí budú mať možnosť preskúmať svoje prežívanie dynamiky vzťahovej väzby v kontexte uzavretej zážitkovej skupiny (cca 8 ľudí). Prácu podporí didaktický vstup a čas na reflexiu, aplikáciu a analýzu.

Kurz vychádza z predpokladu, že vo svojej práci, ktorá si od nás vyžaduje, aby sme reagovali na potreby iných ľudí, veľmi často nevytvárame podmienky, ktoré podporujú náš vlastný osobný a psychologický rozvoj.

Zážitok vyhľadávania a poskytovania starostlivosti má korene v útlom detstve a tvorí naše očakávania a reakcie na situáciu vyhľadania a poskytnutia starostlivosti v dospelom živote.

Každé stretnutie bude obsahovať krátky didaktický vstup o systéme vzťahovej väzby, ktorý sa bude v ten deň skúmať, potom budú nasledovať dve zážitkové skupinové sedenia s krátkou prestávkou medzi nimi. Bude čas a príležitosť identifikovať, čo sa ľudia naučia, objavia a aplikujú vo svojej vlastnej praxi. Una McCluskey skúma dynamiku vzťahovej väzby mnoho rokov a jej cieľom je vytvoriť bezpečné prostredie pre skupinovú prácu s témou vzťahová väzba.

Pre koho je workshop určený?

Psychológovia/ičky, psychoterapeuti/ky, psychiatri/čky, liečební a špeciálni pedagógovia/ičky, sociálni pracovníci/čky, učitelia/ky, lektori/ky, mediátori/ky, mentori/ky, kouči/ky a ďalší ľudia z pomáhajúcich profesií.

Ak by ste mali záujem do takéhoto zážitkového kurzu pre odborníkov vstúpiť, ešte máme pár voľných miest. Neváhajte a ozvite sa nám na [mihalkova@coachingplus.org](mailto:mihalkova@coachingplus.org). O presných termínoch a cene vás budeme informovať.



## WEBCASTY COACHINGPLUS

### ROZVOJ TÍMOV A TÍMovej SPOLUPRÁCE

Coachingplus ponúka 5 dielov webcastovej série na tému tímov a tímovej spolupráce. Všetky časti z cyklu „Rozvoj tímov a tímovej spolupráce“ sú venované téme a prostredníctvom slajdov, reflexie a rozhovorov s našimi hosťami, Števkou Hrivňákovou, Jožom Stopkom a Zuzanou Zimovou sa môžete zoznámiť s know how, ktoré vám pomôže transformovať alebo obohatiť vašu prácu s tímami nech už pracujete ako manažér, ste členom tímu, alebo tímy sprevádzate ako externý konzultant (kouč, lektor, facilitátor, supervízor...)

### ROZVOD A ČO ĎALEJ...

5 dielov cca 1,5 hodinových tréningových videí k téme "Multidisciplinárne intervencie v rozvode". Štruktúra každého hodinového videa pozostáva z prezentácie, diskusie a kazuistiky, ktorá sa týka problému. Každý modul je zameraný na inú praktickú tému. Webinára vedú Zuzana Zimová a Vladimír Hambálek.

### PRÁCA S EMÓCIAMI V PORADENSKOM (TERAPEUTICKOM, KOUČOVACOM, MEDIAČNOM) PROCESE

Zámerom 3 dielnej série webinárov je predstaviť rôzne stratégie, postupy a techniky, ktoré pomáhajú pomáhajúcim pracovníkom pri práci s vlastnými emóciami a pri práci s klientom. Každý webinár trvá viac ako hodinu a obsahuje príklady z praxe, powerpointové prezentácie a diskusiu lektorov.

### EFEKTÍVNY POMÁHAJÚCI ROZHOVOR S JEDNOTLIVCOM, PÁROM ALEBO SKUPINOU

Webinára sú vhodné pre všetky pomáhajúce profesie, psychologov, liečebných a sociálnych pedagógov, sociálnych pracovníkov, ale aj mediátorov či koučov.

Zámerom 3 dielnej série webinárov je predstaviť rôzne stratégie, postupy a techniky, ktoré pomáhajú pomáhajúcim pracovníkom pri vedení pomáhajúceho rozhovoru s klientom. Každý webinár trvá viac ako hodinu a obsahuje príklady z praxe, powerpointové prezentácie a diskusiu lektorov.

### OKNÁ DOKORÁN MOTIVÁCIE A ZMENY

Do zbierky našich webcastov, ktoré predstavujú know how Coachingplus pribudlo nových 5 dielov. Všetky sa venujú téme Motivácia, zmena a práca s odporom. Webinára 1-3 vedú lektori Vlado Hambálek a Zuzka Zimová a webinára 4-5 vedú Vlado Hambálek a Marta Špaleková. Každý webinár trvá viac ako hodinu a obsahuje príklady z praxe, powerpointové prezentácie a diskusiu lektorov. Motivácia a práca so zmenou sú trademark Coachingplus. Vo videách sme zhrnuli 15 rokov našich výcvikov (Integratívna práca s motiváciou a zmenou v komplexných systémoch, rodinách a pároch), ktoré sme v Coachingplus realizovali. Veríme, že čas s nami (Vlado, Zuzka, Marta) bude pre vás príjemný aj užitočný.

Na podujatia sa môžete prihlásiť mailom na [mihalkova@coachingplus.org](mailto:mihalkova@coachingplus.org) alebo formou online prihlášky na [www.coachingplus.org](http://www.coachingplus.org) Počet prihlásených na všetky vzdelávacie podujatia je obmedzený. O poradi prihlásených rozhodne včasné uhradenie platby. Prezenčná účasť na podujatiach sa riadi COVID automatom. V prípade, že prezenčné vzdelávanie nie je možné, koná sa v online prostredí na platforme ZOOM.