



Pár slov na úvod

V poslednej dobe rozmyšľame nad tým, ako žiť a pracovať v neistote. Na jeseň sme pripravili veľa zaujímavého (supervízny seminár k motivačným rozhovorom, práca s rodinou, postmoderna v praxi...), no zdá sa že musíme mnohé tieto naše workshopy modifikovať a realizovať on-line. Ide o to, že on-line vždy o niečo prichádzame. A nielen o koláče cez prestávku. Napríklad on-line práca neumožňuje úplný zážitok stelesneného intersubjektívneho spolubytia. Respektíve, počas zoomových stretnutí, ktoré si inak ceníme a považujeme za veľmi užitočné, sa musíme v oveľa väčšej miere snažiť prepájať emócie, intelekt a telesnosť. Pretože to všetko utvára skúsenosť nielen v terapii, ale aj pri supervízii, koučovaní, či vzdelávaní. A napokon, ako na to, to je otázka aj mimo zoomu ☺ A keďže si toto všetko uvedomujeme, v novembri sme sa rozhodli priniesť vám Unu McCluskey - aspoň virtuálne. Bude sa venovať práve tomu, o čom píšeme (prepojeníu emócií, telesnosti a intelektu), ale hlavne dynamike attachmentu (vzťahovej väzby) v dospelosti v pomáhajúcich profesiách. A bude sa venovať tomu, ako môžeme cítiť a vnímať seba, aj iných a byť tak lepší pomáhajúci. Takže, sme tu s vami. Za akýchkoľvek podmienok a obmedzení, napríklad virtuálne pretože sa navzájom ako ľudia potrebujeme. O tomto všetko rozmyšľame popri tom ako hľadáme spojenia. So sebou, s blízkymi, so spolupracovníkmi, klientmi, so životom v rodine, s prácou... A aj o tom sú naše news, veríme, že aj tento mesiac budú inšpiráciou a ďakujeme za to, že ste s nami. ■

Obsah

Rozhovor s Jayom Lapinom o rodinnej terapii 2

Inšpirácia pre prax 7

Aktivita: Peňažný genogram

Hry a aktivity 10

Ako urobiť 99 sekundovú prezentáciu

Akcie a podujatia 13

Online webináre

Webcasty a webináre

Workshopy



Rozhovor s Jayom Lapinom o rodinnej terapii



Jay Lappin

Jay Lappin, MSW, LCSW je licencovaný manželský a rodinný poradca a sociálny pracovník, ako aj popredný člen asociácie sociálnych pracovníkov NASW v štáte New Jersey. Je bývalým členom správnej rady Minuchinovoho Centra pre rodinu, asistentom na Pennsylvánskej Univerzite a klinickým supervízorom na Drexelovej Univerzite. Jay štrnásť rokov študoval a potom vyučoval a supervidoval v Centre výchovného poradenstva vo Philadelphii. Pätnásť rokov bol hlavným trénerom a konzultantom v štátnom programe Delaware's Department of Services to Youth, Children & Their Families "Family Focus" program – „celo systémovú" iniciatívu, ktorá spájala všetky tri operačné oddelenia a ich personál vrátane priekopníckeho programu opätovného zjednocovania rodiny. Bol tiež členom správnych rád a riadiacich orgánov Americkej asociácie manželskej a rodinnej terapie v štáte New Jersey a Americkej akadémie rodinnej terapie. Písal o štruktúrálnej rodinnej terapii z medzikulturálneho stanoviska, realizoval väčšie systémové zmeny a viedol rodinné sedenia. Bol prispievajúcim redaktorom stránky Psychotherapy Networker a urobil rozhovor so Salvadorom Minuchinom pre stránku psychotherapy.net. Jay viedol workshopy, prednášal a supervidoval po celých Spojených štátoch, v Nemecku a na Tahiti. Bližšie k svojmu domovu v New Jersey mal štyridsať rokov súkromnú prax.

Sociálna spravodlivosť

LAWRENCE RUBIN: Dobry deň, Jay a ďakujem, že mi venujete čas. Robíte a učíte rodinnú terapiu už niekoľko desaťročí a za ten čas pretrvávajú niekoľko vecí, ktoré sa týkajú rodiny ako takej a ďalšie horúce otázky sa dostali do popredia. Mohli by sme začať tými horúcimi otázkami, ktoré musia rodinní terapeuti riešiť?

JAY LAPPIN: Iste. Myslím, že jedna z konštánt sa týka sociálnej spravodlivosti a chudoby. Vidíme účinky politických rozhodnutí, ktoré učinili rôzne vlády a ich meniace sa priority, vrátane najnovšej - imigrácie. Jedna z vecí, ktoré si pamätám z rozhovoru so Salom Minuchinom pred niekoľkými rokmi, keď mi povedal, že v tej dobe, keď sme prvýkrát začali robiť

rodinnú terapiu, sme si mysleli, že môžeme zmeniť svet, ak zmeníme jednu rodinu po druhej. Potom sa zamyslene odmlčal a povedal: „Mýlili sme sa.“ A to ho privedlo k práci s väčšími systémami, mňa tiež. Je tu úžasná snaha neziskových organizácií ako napríklad Nadácie Annie E. Caseyovej, ktorá sa do toho naozaj poriadne pustila a stále sa o to snažia aj rodinní terapeuti, ktorí navštevujú chudobné komunity, kde sa od začiatku robila sociálna práca a potom práca Sala a ďalších, ako Brailio Montalvo ešte v '60-tych rokoch. Ale ešte sme nezmenili svet.

LR: Ak si vezmeme bežného rodinného terapeuta, ktorý nežije na južnej hranici alebo ani v jednej z tých oblastí, kde sa pravdepodobne stretne s rodinami ovplyvnenými imigračnou politikou alebo chudobou, akú radu by ste mu dali o práci s rodinami, ktoré trpia sociálnou nespravodlivosťou?

JL: Myslím, že stačí uvedomovať si, že sociálna nespravodlivosť existuje, že všetky rodiny majú niečo spoločné, ale sú medzi nimi aj jedinečné rozdiely. Takáto systémová perspektíva veľmi pomáha. Mal som prípad, mladý muž, menšinové dieťa v školskom systéme, kde sa stal veľký incident. Mal som to šťastie, že som pracoval na miestnej klinike a bol som si vedomý systémových záležitostí, línia otázok, ktoré som kládol rodičovi, nabral iný smer. Bol to viac rozhovor o tom, aká je to komunita a aké to je byť menšinovou rodinou v meste s väčšinovou kultúrou. A naozaj som cítil, že sa veci zmenili v tom zmysle, že bol priestor na takýto rozhovor. A ja si myslím, že my všetci môžeme vytvoriť tento priestor pre rozdiely a byť si ich vedomí.

LR: V týchto časoch sa naozaj vyvíja potrebný tlak na terapeutov, aby boli citliví a uvedomovali si otázky diverzity, ktoré ovplyvňujú jednotlivcov a samozrejme aj rodiny. Takže je našou etickou povinnosťou, keď pracujeme povedzme s menšinovou rodinou vo väčšinovom systéme, vnášať tieto otázky sociálnej spravodlivosti, dokonca aj vtedy, ak ich rodina nerieši? Je to našou povinnosťou?

JL: Myslím, že áno, najmä pre nás, čo patríme do väčšinovej kultúry. Viem dosť na to, aby som vedel, že neviem dosť o postavení menšinovej rodiny v spoločnosti. A myslím, že predtierať, že to neexistuje, je zlou službou rodine a procesu terapie. A, viete, v systémovej terapii ide najmä o to, aby ste čítali spätnú väzbu. Čo sa teda stane, keď otvoríme priestor pre rozhovor a kam to vedie a ako to zmení to, čo robíme v terapii? Na konci dňa aj tak chcú byť rodičia lepšími rodičmi pre svoje deti a to platí vo všetkých kultúrach. Myslím, že urobíme lepšie, keď vytvoríme priestor pre také rozhovory.

LR: Vieme rozšíriť perspektívu sociálnej spravodlivosti aj mimo kultúru a rasu, keď v týchto časoch >



pracujeme s rodinou? Existujú aj iné horúce otázky sociálnej spravodlivosti – spomenuli ste chudobu – ktoré musíme otvárať a prinášať do priestoru rodinnej terapie?

JL: No, rozdiely v príjmoch. Prevažná väčšina klientov v mojej súkromnej praxi sú ľudia z väčšiny kultúry – stredná trieda a dobre situovaní. Tieto otázky spoločenského postavenia, peňazí a zdrojov tam stále sú, aj keď na druhej strane spektra. Všetko je to súčasťou ihriska, na ktorom sa hráme, života ktorý žijeme. Nevidím žiadne odvrátené stránky práce s týmito klientmi, ale veľmi ľahko sklzneme do zúženého pohľadu len vďaka tomu, kto je pred vami. Pamätám si príhodu, ktorú mi pred rokmi rozprával Sal (Minuchin). Keď bol mladý, mal učiteľa psychológie, ktorý bol fanúšikom Rousseaua, ktorý zastával názor, že delikventi sú súčasťou väčšieho systému a sociálnych inštitúcií, v ktorých žijú. Keď Sal chodil na strednú školu, jeho rodina sa presťahovala z veľmi dobrého prostredia, pretože stratil veľa majetku počas Veľkej hospodárskej krízy. Žili v chudobe. Salova príhoda sa týkala toho, ako si pripomíname, že máme šťastie, ale aj to, aké máme povinnosti voči všetkým členom spoločnosti. My, rodinní terapeuti musíme byť otvorení rozhovorom s rodinami o týchto otázkach, ktoré sú pre nich dôležité, ale my s nimi nemáme priame skúsenosti.

Pokušenie rovnakosti

LR: Je teda jasné, že rodinní terapeuti musia byť pokorní, uvedomelí a citliví na potreby rodín v menšinovej kultúre. A čo ďalšie horúce otázky, ako napríklad rozpad rodín a novšie spôsoby, ako sa rodiny utvárajú – gej a rodiny s jedným rodičom, náhradné, adoptívne a pestúnske rodiny?

JL: Myslím, že jedna z pekných vecí na povolani rodinného terapeuta je to, že ste svedkom, ste časťou tej zmeny, o ktorej rozprávate. V praxi vidím, čoraz viac rozdelených rodín, ktoré prichádzajú v rozličných kombináciách. Klasická rodina z '50-tych rokov sa mení a vo veľkom. Ale na konci dňa sú to stále rodiny. Stále milujú svoje deti a to kríži staré hranice. Stále máme tú istú prácu, ale kontext sa posúva a ja si myslím, že nám poskytuje aj viacej možností premýšľať mimo daného rámca.

LR: Takže tieto nové spôsoby, ako sa rodiny vytvárajú, predstavujú pre rodinných terapeutov výzvu a príležitosť, aby rozšírili svoje základné zručnosti? Existujú špecifické spôsoby, ako ich môžu rodinní terapeuti rozšíriť a otvoriť sa týmto meniacim sa spôsobom vytvárania rodín?

JL: Áno, myslím, že jeden zo spôsobov, ako sa to dá urobiť, je pracovať s rôznymi komunitami a populáciami, pretože je tu stále pokušenie vidieť veci cez našu perspektívu rovnakosti. Robíme to, čo vieme. Ale, viete, je také staré úslovie: „ak chceš niečo vedieť o vode, nepýtaj sa ryby.“ Môžeme vstúpiť do situácií, v ktorých sa cítíme odlišne a v ktorých zažívame iné rodiny. Návštevy doma, myslím, sú ohromný spôsob, ako to urobiť. Povie vám to veľa o rodinách,

o tom, ako spolu žijú a to nás tiež trochu ťahá. Myslím, že aj mladí, aj starí terapeuti potrebujú na to príležitosť. Myslím, že to pomáha našej práci a posúva nás to.

LR: Hovoríte, že zmeny, ktoré vplyvajú na rodiny a spôsob, akým sa rodiny adaptujú na tieto zmeny, sú jasným volaním, aby rodinní terapeuti hľadali ďalej, snažili sa viac a stále objavovali nové spôsoby, ako sa spojiť s novými rodinami, pretože každá rodina, ktorá vojde do vašich dverí, je iná?

JL: Myslím, že to je vždy o rozdieloch. Obraz má cenu tisíc slov, pretože o obraze sa rozprávame. Napríklad práca Sue Johnsonovej so vzťahovou väzbou považuje terapiu rozhovorom za dôležitú, ale nie dostatočnú – dôležité je stvárnenie, prehranie. Je to pocitovaný zmysel tých rozličných situácií a naša snaha, čo spochybňujú limitujúce vzorce. Máte tašku plnú trikov a závisíte od nich, a prečo? Pretože fungujú, no vždy po úprave. Je to teda o tom, že podstupíte riziko. A to je férové, pretože pre rodinu je riskantné prísť do terapie. Sal používal to úžasné úslovie, že rodiny, už keď prichádzajú ku nám, sa mýlia v dvoch veciach. Po prvé sa mýlia v tom, kde je umiestnený problém. Nie je v dieťati. Dieťa je identifikovaný pacient, takže rodinný systém je pacient. A po druhé, rodiny sa mýlia v tom, kto to napraviť. Pozerajú na nás, ale naša pozícia je, že inherentná sila je v rodine, že oni majú všetky predurčené vzorce, ktoré ich priviedli k nám. Takže, myslím, že v tomto ohľade nežiadame od rodín viac než od seba a myslím, že to je spravodlivejšie.

LR: Ak Sal hovorieval, že rodiny prichádzajú s dvomi omylmi v myslení, jeden je ten, kto je pacient a druhý, kto ho napraviť; aké by mohli byť fundamentálne omyly v myslení rodinných terapeutov, ktoré si vnášajú do svojej práce?

JL: Celkom zvláštne je, že tie isté. Je to výzva. Rodinná terapia môže byť ťažká, pretože máte toľko ľudí v miestnosti. Jedna z mojich prvých fatálnych chýb s rodinou bola, keď som si myslel, že som taký múdry, mladý chlapík, ktorý rýchlo príde na to, o čo ide. Bola to rodina, ktorú bola u mňa len 10 alebo 12 minút a otec bol inštalatér. Tak som začal chrliť – „bla, bla, bla, mali by ste robiť toto, mali by ste robiť tamto“ a ten muž sa obrátil ku mne a povedal: „Ako to môžete povedať? Poznáte nás len pár minút.“ A keďže som bol mladý a ešte hlúpejší ako teraz, povedal som: „Och, no, ved' vy ste inštalatér.“ A on povedal: „Hej.“ A ja som povedal: „Ako dlho vám trvá, kým prídete na to, že potrubie je deravé v pivnici?“ A chlapík sa na mňa iba nahnevane pozrel. Tú rodinu som viac nevidel. Teda aj keď to bola liečba len s jednou konzultáciou, bol to priepastný neúspech. Ale pamätám si, že som ich nerespektoval. Nevenoval som čas tomu, aby som sa k nim pripojil a snažil som sa predviesť. „Pozrite sa, koľko toho viem!“ Myslím si teda, že vždy ide o to, aby sme čítali spätnú väzbu a učili sa od rodín toľko, koľko sa ony učia od nás.

Abeceda zručností

LR: Sal Minuchin vás (a ďalších) naučil, aký vý- >



znam má stváranie (prehrávanie), pripájanie a spochybňovanie. Ako vy učíte tieto fundamentálne zručnosti nových rodinných terapeutov, ktorí sú možno zastrašení alebo spochybňovaní rodinou?

JL: Pochádzame z akademickej tradície, kde sa vyučuje teória, učíte teóriu a potom prax. A Jay Haley mal ten úžasný nápad, že najprv necháte ľudí niečo robiť a potom sa retrospektívne vraciate a poviete si, dobre, tak čo sa udialo? Čo sa udialo, keď ste sa obrátili k matke a požiadali ste ju, aby sa porozprávala so synom? Čo sa dialo s vami? Je to viac ako len štýl vyučovania, kedy ste konzistentný s modelom, že nechávate ľudí najprv niečo robiť. Keď učím, veľa hráme rolové scény a hráme rodiny. A potom mám niekoľko základných pravidiel, ktoré som si vytvoril za tie roky, ako napríklad pripájanie sa akoby pomocou semafora – máte červenú, oranžovú a zelenú – a keď pracujete s rodinou, mali by ste byť vždy na oranžovej. Napríklad v New Jersey sa chodí na oranžovú a v South Philly ľudia nezastavia na stopke. Cez križovatku sa prerolujete. A ja hovorím, že ak svieti zelená, to znamená, že je to príliš ľahké – Lyman Wynne hovoril, že to je gumový plot, keď pracujete s rodinou a myslíte si, božemôj, dobre som sa pripojil, to je ako fakt sila homeostázy. Teda zelená nie je taká dobrá, nie je taká dobrá. Oranžová je perfektná. Ale hovorím im, ak svieti červená, treba sa znovu pripojiť. Ak chcete niečo zarámčovať alebo aby prebehla interakcia a svieti vám červená, tak poviete, dobre, musím sa znovu pripojiť, nájsť iný spôsob, aby sa to stalo. Musíte stále čítať spätnú väzbu a keď hráte roly alebo podoby rodín, tak môžete povedať: „Aké to bolo, keď v tom rodina nebola s vami? Čo sa udialo? Š čím ste prišli?“ A potom idete so študentmi hlbšie a oni môžu povedať: „No, viete, pripomínalo mi to toto, keď som sa cítil takto.“ No, tak ako to posuniete, pretože budete pracovať s rodinami. Budete mať kapacitu byť pružní. Je to skoro ako svalová pamäť, že to musíte robiť stále znova a znova.

LR: Povedali ste, že Minuchin vás tiež naučil stratégiu, ako používať seba (svoje ja) v miestnosti. Naokoľko je toto dôležité, keď učíte a keď sa učíte rodinnú terapiu?

JL: Na Floride to pravdepodobne nemáte, ale tu v New Jersey a vo Philadelphii máme radovú zástavbu a tie domy vyzerajú zvonku úplne rovnako. Sú rovnako veľké a rovnako vzdialené od seba, majú rovnaké základy a pôdorys. Je to ako obdĺžnik. Ale keď som veľa chodil do domácností, z jedného domu do druhého, mohli byť úplne odlišné. Vedľajší dom mohol byť zvonku taký istý. Pre mňa to bola metafora, pretože ja mám základy v systémovej práci a štruktúrálnej teórii, ale hlbší rámec, čo je v dome ako tam žijú, to záleží od rodiny. Myslím, že to musíte urobiť, lebo inak to bude, ako keď čítate o tom, ako sa hra na gitaru. Je to úžasné, keď už viete, že „A dur“ sa hrá tromi prstami, ale kým to nezahráte a niekto vám nepovie: „Čo to bolo? Čo ste s tým chceli dosiahnuť? Čo ste chceli urobiť? Pozrime sa, či by ste to nemohli urobiť inak,“ nezlepšíte si zručnosti. Smútim že už sa tak nevyužívajú jednosmerné zrkadlá a audio pásky.

Nevyužívajú sa to tak často, ako v minulosti.

LR: Podľa mojich skúseností je veľa ľudí, čo robia rodinnú terapiu, učujú si rodinnú terapiu, píšú o rodinnej terapii, učia rodinnú terapiu a nechápu alebo nevedia naozaj oceniť teóriu systémov. Neštudujú základnú teóriu, ktorá sýti všetky modely rodinnej terapie. Aj ja som frustrovaný. Vidíte to ako problém?

JL: Pamätám sa, že sa o tom rozprávali Sal a Braulio. Napadlo ich, že by mohla existovať abeceda zručností. Ten nápad spočíval v tom, že keď sa naučíte tieto zručnosti, mohli by ste byť kompetentný rodinný terapeut. A naozaj, mnoho ľudí sa to naučilo a sú. Ale Sal povedal, že mať abecedu zručností je ako naučiť niekoho abecedu a potom očakávať, že ten človek bude písať sonety. Ako tá myšlienka, že zhromaždíš plno opíc, dáš im písací stroj a napíšú Shakespearovu hru, náhodou za tisíc rokov. Abeceda zručností je potrebná, ale nie dostatočná podmienka praxe kompetentnej rodinnej terapie. Ľudia teda potrebujú väčší kontajner. Myslím, že to, o čom sa hovoríme, je mať základ v systémovej myslení. Je to hlbšia, väčšia zásobáreň takýchto myšlienok. A ešte je fajn mať aj slobodu experimentovať. Viete, vedieť odkiaľ to všetko pochádza a ja si myslím, že to pomáha, keď máme základy.

A dostal som večeru

LR: Aké prekážky, osobné a profesionálne, musia začiatčníci v rodinnej terapii prekonať, aby mohli efektívne vykonávať prax?

JL: Myslím, že najprv si musia nájsť organizáciu, ktorá poskytuje rodinnú terapiu, najlepšie priamo v domácnosti. V začiatkoch klinickej práce ste najmä v mestách mali ľudí, čo chodili na ambulatnú terapiu, zaplňali čakárne a tak ste mohli mať veľkú populáciu ľudí v terapii. Je tu však posun k rodinnej terapii, ktorá sa vykonáva u klientov doma, čo, ako viete, sleduje tradíciu sociálnej práce, ktorá sa robila doma, takže ľudia, najmä tí chudobní, nemusia chodiť na kliniku. Keď idete k ľudom domov, rýchlo zistíte, čo sa deje. Keď som prvýkrát nastúpil do súkromnej praxe, mal som len zopár klientov, takže keď som šiel pracovať s rodinou, jedna z mojich požiadaviek bola, aby ma pozvali na večeru. Bolo to úžasné, pretože doslova za niekoľko minút, momentov ste mohli mať celý súbor nových nápadov. Teória rodiny, ktorú som zastával, keď som išiel k niekomu domov, bola...

LR: Von z okna.

JL: Presne tak. Boli to veľmi skromné časy. A ja som si nechal od detí ukázať izbu a hračky. A bolo to také bohaté prostredie a po večeri sme potom mali rodinné sedenie. Dostal som večeru.

LR: A oni dostali terapiu. A vy ste urobili prijímací pohovor, keď ste si pozreli ich izby a sedeli pri večeri za stolom.

JL: Hej, bolo to úžasné. Myslím, že práca v domácnosti je skutočne významná a je to výzva. Pamätám sa, ako som bol terapeutom, ktorý robil výskum >



v jednom projekte Duka Stantona so závislými od heroína a ich rodinami. V tých časoch boli tie masívne kamery na trojnožke a veľa prístrojov, ktoré sa nosili k ľuďom domov. Tak ste si v tých intenzívnych momentoch pomysleli, oj, človeče, my tu fakt nabúrame rovnováhu. A potom vbehol na scénu pes alebo niekomu bolo treba vymeniť plienku alebo zazvonil telefón. Súčasne sa diala spústa vecí a vy ste s tým museli niečo urobiť. A skutočne ste mali živý pocit z toho, pociťovaný zmysel. Namiesto toho, aby sa o tom iba rozprávalo, ste to prežívali.

LR: Klinickí pracovníci a študenti navštevujú workshopy, kde klinici ukazujú tie nádherné, zriadené video ukážky úžasných a dobre načasovaných intervencií; ale realita je, že v rodine je neporiadok. Rodiny sú komplexné. Rodiny sú chaotické. A to je možno jedna z príčin, prečo niektorí ľudia utekajú od rodinnej terapie ako pred morom, kým iní k nej bežia. Kladiem si otázku, či je rozdiel medzi budúcimi rodinnými terapeutmi v ich tolerancii komplexnosti, chaosu a nejednoznačnosti.

JL: Hej, máte pravdu. Niekedy to môže byť veľmi chaotické, hlučné... Myslím, si, že je privilégium vidieť rodinu v celosti, lebo keď vidíte decká jednotlivovo – a určite je na to miesto v kontexte rodinnej práce – nie je to to isté. Získate oveľa viac, keď vidíte celú rodinu. Pre mňa je rodinná práca najlepšia a človek by dúfal, dokonca aj z tých zriadených ukážok, že ľudia tým budú nadšení a budú to chcieť robiť.

LR: Som detský terapeut, hrový terapeut a vždy hovorím svojim študentom, že keď k nim príde dieťa, mala by s ním prísť aj rodina. Musíte pozvať celú rodinu. Tak sa z detskej terapie nevyhnutne stáva rodinná terapia.

JL: Nedávno bol článok v časopise Inquirer o vašom výskume detí, ktoré boli anxiózne. Základ výskumu bol, že jednou z hlavných príčin anxiety dieťaťa boli rodičia. A ja som si pomyslel, robíte si srandu?

Appy Hour

LR: Aké prekvapenie!

JL: Teda ich model liečby spočíval v tom, že rodičia zistia, ako môžu deťom pomôcť vydržať anxiétu, aby ich už nemuseli tak sledovať. A naozaj, keď na to myslíte, je to systémovjšia verzia, ale spadá do kategórie učenia. Pred mnohými rokmi sa na klinike, kde som pracoval, uskutočnil výskum bolesti. Ten človek, istý Sam Scott, ktorý bol aj jedným z mojich supervízorov, vynikajúci človek, študoval u Ericksona. Sam, Ken Covelman a Bruce Buchanan, ktorý bol mojím partnerom pri vyučovaní na klinike, pracovali s rodinami, aby objavili postupy, ako upokojiť deti, ktoré prežívali extrémnu bolesť kvôli psychosomatickým a telesným chorobám. Sam a jeho tím vynašili tento úžasný scenár, ktorý obsahoval systémové interakcie medzi rodičmi a deťmi. Rodič mohol povedať: „Dnes budeme pracovať na tom, aby si sa cítil uvoľnenejší.“ A potom v zátvorkách, rodič potom vytiahol niečo, čo si spolu čítali, čo znelo napríklad

takto: „A keď pomáham svojmu dieťaťu uvoľniť sa, budem dýchať pomalšie a pozornejšie.“ A už len tie vsunutý priestor a čas pomohol deťom a rodičom simultánne sa uvoľniť, čo je iné, ako nejaký individualizovaný tréning všímavosti, kde len učíte dieťa relaxovať. Ide o ten vzťahový kontext. Pred niekoľkými som vyučoval rodinnú terapiu na Pennovej a Drexelovej univerzite v Pensylvánii a uvedomil som si, že v skupine neboli študenti, ktorí by boli takí starí ako naše najmladšie dieťa a napadlo mi: „Och, božemôj, už som taký starý.“ Tak som vytvoril túto vec zvanú Appy Hour. Na začiatku hodiny študenti predvedú appky, ktoré im pomohli naučiť sa relaxačné techniky. Je to staré, ale bolo to úžasné, pretože všetci začali vyhľadávať tie skvelé appky. A keď ku mne príde dieťa individuálne, tak od neho chcem, aby naučilo svojich rodičov, čo sa naučilo z appky. Ako ste povedali predtým, keď máte systémové základy, pomáha vám to v danej situácii inak rozmýšľať.

LR: Teda, či už pracujete s dospelým, manželom, manželkou, milencom alebo dieťaťom, môžete pracovať s jednotlivcom v rodine, pokiaľ myslíte a konáte systémovo, pomáhate všetkým. Necielite na jedného človeka, hoci by ste aj pracovali len s jedným človekom.

JL: Hej, bolo také dvojcédečko, čo dali dohromady Alan Cooklin a ľudia z Anglicka a ja som tú časť rozprávať sa na ňom s Brauliom Montalvom. Spýtal som sa: „Aké sú pôvodné myšlienky o Minuchinovi?“ Táto páška sa volá „Výzva pre rodinu do tanca.“ Braulio povedal, že fakt najdôležitejšia vec pre neho bola Salova myšlienka o časti a celku. Keď pracujete s časťou systému, vždy máte na mysli celý systém, bez ohľadu na to, kto je v miestnosti. Ak máte dieťa, rodiča alebo oboch rodičov, vždy máte na mysli celý systém ako taký horizont. To sa teda prejaví v tom, že chcete od dieťaťa, aby sa naučilo appku a potom ju naučilo svojich rodičov alebo svojho brata, prejsť od časti k celku.

Tango so mnou

LR: Zapájajte a posilňujete celú rodinu. V lineárnom svete individuálnej psychoterapie je tlak na prax založenú na dôkazoch a liečebných postupoch s manuálom. Je tento tlak súčasťou príbehu rodinnej terapie?

JL: Myslím, že historicky jednou z príčin, prečo je rodinná terapia dnes k dispozícii, je tá, že v jej ranných rokoch sa rodinní terapeuti venovali náročným populáciám – poruchám príjmu potravy, schizofrénii, delikvencii, menšinám – takým, ktoré boli z mnohých príčin na okraji v tom čase prevládajúcim psychodynamickým a psychoanalytickým modelom. Ako keby rodinnej terapii povedali: „Fajn, rob, čo chceš – a pozrieme, či to dokážeš robiť lepšie! A človeče, dokázala. Pre štruktúrnu rodinnú terapiu (ŠRT) bola výzvou na začiatku šesťdesiatych rokov Wiltwycká chlapčenská škola v New Yorku. Minuchin, Montalvo a ďalší frustrovaní slabými výsledkami individuálnej liečby sa rozhodli: „Toto nefunguje – musíme niečo >



robiť ináč...“ S podporou grantu z Národného ústavu duševného zdravia skúmala štruktúrna rodinná terapia rozvoj modelu založeného na rodinných systémoch v rodinách chudobných, menších a delikventov. Ich výskum a rané fakty ŠRT boli publikované v 1967, volalo sa to Rodiny zo slumov. Vtedy nebol internet, ale došlo k ohromnej synergii a vzájomnému podnecovaniu – Minuchin prešiel do MRI v Palo Alto a tam boli Bateson, Haley, Don Jackson; Murray Bowen, ktorý pracoval so schizofrenikmi; Whitaker vypracoval svoj experienciálny model; Satirovej vyšla v roku 1964 knižka Spoločná rodinná terapia. Bolo to ako keby vyklíčila celá nová kultúra a vznikol nový jazyk, pravidlá sa porušovali, jednosmerné zrkadlo a možnosť nahrávať na video zmenili všetko. A ako povedal Gil Scott-Heron: „revolúciu bude vysielat' televízia v priamom prenose“ a nikdy neskončí.

LR: V podobnej línii, je intervencia podľa manuálu v protiklade s rodinnou terapiou?

JL: Myslím, že je priestor na manuály o zdravotnej starostlivosti. Napokon, myslím, že každý terapeut si musí zostaviť vlastnú liečbu. Sal by hovoril o rodinnom tanci, o „Tangu.“ Sue Johnsonová tiež použila tancovanie tanga ako metaforu. A niektorí sme dost' starí na to, aby sme si pamätali Tanečné štúdiá Arthura Murrayho, kde mali chodidlá namalované na podlahe.

Dlhý pohľad

LR: Kroky! Vlastne niektoré kroky je dôležité urobiť, ale aj vštepenie významu terapeuta, ktorý vnáša svoju osobnosť a adaptuje sa neustálym zmenám. Viete, „Tancovanie s Arthurom Murraym“, to by bol dobrý článok o rodinnej terapii. Jay, v telefonickom rozhovore ste spomenuli a aj v tomto rozhovore pripomínate svoj vek. Akú úlohu hrá tento váš postoj k veku vo vašej práci rodinného terapeuta?

JL: Myslím, že som vďaka tomu vďačnejší a pokornejší, a viac si cením svoju prácu. Je to najlepšia práca na svete, fakt, keď si pomyslíte, aké šťastie máme, že môžeme byť súčasťou života iných ľudí. A myslím, že 48 rokov trvajúce manželstvo mi dodalo perspektívu, ktorú som nemal, keď som bol mladší a v rodinnej terapii nový. Myslím, že proces starnutia, byť veľa rokov ženatý, mať deti a vnúčatá, šťastie na úžasných supervízorov, mentorov, študentov a klientov, spolu s prežívaním bolestných strát príbuzných, priateľov a klientov, to všetko vám dáva určitú perspektívu. Aj čítanie diel perzského básnika Rumiho a múdrosť Thich Nhat Hahna pomaly ale isto tvarovala moju vďaka za čas a pominuteľnosť. Skutočne si cením tie prítomné okamžiky s rodinami a pármí a jednotlivcami. Musím sa poštípať, aby som vedel, aké mám šťastie, že to všetko mám, a že ma ľudia pozývajú do svojho života, aby som im pomáhal a ja robím, čo môžem.

LR: Ako si toto oceňovanie našlo cestu do vašej kli-

nickej práce s rodinami?

JL: Chodil ku mne niekto, kto zažil hlbokú stratu dieťaťa. Spolu so skúsenosťami tej rodiny sa prehrávali všetky záležitosti z mojej pôvodnej rodiny. Môj najmladší brat mal 5 rokov, keď zomrel na leukémiu, a na moju rodinu to malo hlboký vplyv. Naš najstarší syn sa po skončení vysokej školy vrátil s non-Hodgkinovým lymfómom a je v poriadku, a ja som mal maligný melanóm. Pred mnohými rokmi organizovali Sal a Pat Minuchinovi letné akcie na konci stáže. Ľudia z celého sveta prichádzali na kliniku, aby ukončili výcvik a Sal usporadúval opekačky a vyučovalo sa. Ja som raz sedel v skupine študentov a on ich obchádzal a vypytoval sa na ich rodinu a na deti a tak. Mňa preskočil a šiel k niekomu inému. Po tom som povedal: „Sal, každého si sa spýtal na rodinu, ale mňa si preskočil. Ako to?“ Odpovedal: „Pretože ty ešte nemáš deti.“ A potom dodal: „To je rozdiel.“ Keď to zažiješ, tvoj pohľad sa zmení, či už k lepšiemu alebo horšiemu. Samozrejme, mal pravdu. Akonáhle máte deti, ak ste zažili takú stratu, ako by to mohlo neovplyvniť váš pohľad na svet? Myslím, že si to teraz viac vážim a myslím, že to ukazuje, ako stále spochybňujem predurčené vzorce v rodine, a spochybňujem myšlienky, ktoré majú ľudia o sebe a vždy zaujímam model založený na sile. Terapeutovou povinnosťou je prichádzať s kontextom tých rozličných kúskov alebo ako by to povedal Dick Schwartz, tými časťami seba, ktoré sa môžu viac prejaviť v miestnosti a potom ich rozpoznať, keď sa udejú.

Forrest Gump stretáva Jaya Haleyho

LR: Žartovne ste hovorili o sebe ako o Forrestovi Gumpovi rodinnej terapie. Je to úžasná metafora, pretože ste mali tie náhodné ale silné momenty s takými ľuďmi ako Sal Minuchin, Carl Whitaker, Paul Riley, Braulio Montalvo, Marianne Waltersová a Barbara Bryant-Forbesová. Ale museli ste byť Forrestom Gumpom aj v živote svojich klientov, aby ste sa s nimi plne angažovali v ich kľúčových bodoch.

JL: Larry, hovoril som ten príbeh, ako som sa stal rodinným terapeutom? Môj príbeh s Jayom Haleyom? Týka sa to toho, že som Forrest Gump a uvedomujem si to. V roku 1972 sme sa mojou ženou 2. septembra zobrali a mňa povolali do armády 20. septembra. Bol som veľmi šťastný, že jedna z dobrých vecí, čo Nixon urobil, ak to tak možno povedať, že povedal, že do Vietnamu pôjdu len dobrovoľníci. Tak som si pomyslel, dobre, tak si zbalím saky-paky, viete a budem lopatovať pár rokov, ale aspoň nepôjdem do Vietnamu. Tak som vypadol zo zoznamu odosielaných a zažil som zase všelijaké Forrest Gumpovské príhody, až som sa ocitol vo Fort Gordon, v štáte Georgia a prideliili do práce na Mentálnej Hygiene v ohradenom bloku s maximálnou ostrahou. Vyšetroval som väzňov a myslel som si: „Vôbec neviem, čo do čerta budem s týmito chlapcami robiť.“ Sedel som v celách, fajčil lacné cigarety, nedalo sa nefajčiť a rozmýšľal som: „Do riti, som tu úplne stratený.“ Tak som zašiel za naším psychiatrom, čo bol chlapík menom Art Warwick, ktorý >



vyzeral ako – dokonca aj vtedy, ako Alan Dershowitz, ktorý fajčí fajku. Mal také strapaté vlasy a okuliare s drôteným rámom, úžasný chlapík. A povedal som: „Art, som stratený, neviem, čo mám robiť s týmito chlapcami.“ Povedal som: „Je tu niečo, čo by som si mohol prečítať, aby mi to pomohlo stať sa terapeutom, lebo ja im musím niečo poradiť?“ On teda fajčil fajku veľmi psychiatrickým spôsobom, zabafkal a povedal: „Vezmi si Stratégie psychoterapie od Jaya Haleyho.“ Tak som si to objednal, kniha napokon prišla a ja som začal čítať o Haley a Ericksonovi a pomyslel som si, že to je neuveriteľné. Chcel som robiť takú terapiu. Roky utekali a odrazu hľa, už som pracoval v detskom poradenskom centre vo Philadelphii. Stretol som Jaya Haleyho a mohol ma ovplyvniť, pretože som nemohol uveriť, že som sa dostal do tej poradne. S Artom som bol stále v kontakte. Bol som ho navštíviť, sedeli sme na pive a rozprávali sa o časoch vojenčiny a ja som mu povedal: „Art, mimochodom, keď si mi odporučil Stratégie psychoterapie, bolo to preto, že si ma považoval za budúceho dobrého strategického, štrukturálneho rodinného terapeuta?“ Art sa uškrnul. Zase fajčil fajku. Pozrel na mňa úkosom a povedal: „Nie.“ Ja som povedal: „Nie? Ako to?“ a on odpovedal: „Nuž, ty sa voláš Jay a Jay Haley sa volá Jay a tak som si pomyslel, že to je také podarené.“

Inšpirácia pre prax

Aktivita: Peňažný genogram

Teória

Skúsenosti ukázali, že v manželských dvojiciach dochádza k hádkam okolo spravovania peňazí častejšie ako v iných dyádach. V mnohých prípadoch je pre páry ľahšie prezradiť podrobnosti zo sexuálneho života ako sa podeliť o podrobnosti narábania s peniazmi. Spočiatku venuje veľmi málo párov pozornosť vzájomným hodnotám týkajúcim sa financií. Na jednej strane sa verejne uznáva rozprávanie o bohatstve, autách, šatoch, domoch, atď., ale na strane druhej je spoločensky nežiaduce hovoriť o našich vlastných financiách v súvislosti s rodinou a ani o význame, ktorý im prisudzujeme. Práve z tohto dôvodu je veľmi dôležité si ujasniť tieto záležitosti s partnerom a s rodinou. Partneri sú náchylní k vytváraniu si domnienok o vzájomnom pohľade na peniaze z pozorovania rozhodnutí, ktoré museli byť spravené v minulosti, ako napríklad kúpa drahého auta, šiat, elektroniky, dovolenky, hazardné hry či kupovanie kníh. Peniaze a ich význam je téma, o ktorej sa obyčajne nahlas nehovorí. Význam alebo hodnota peňazí je vo vzťahu obyčajne implicitne daná. Významu peňazí a spôsobu ich nadobúdania sa učíme v našej pôvodnej rodine, kde môžeme dostať mnoho rozdielnych posolstiev týkajúcich sa tejto témy. Najčastejšie posolstvá sú napríklad: peniaze nerastú na strome, peniaze sú zárodokom zla, kto má peniaze, má moc, peniaze hýbu svetom, válať sa v peniazoch, peniaze nie sú všetko, byť zazobaný, zbytočné miňanie pe-

Slová na rozlúčku

LR: To je váš slávny, pôsobivý originálny príbeh! Vy ste Forrest Gump, Jay. Povedali by ste pár slov na rozlúčku pre ľudí, ktorí budú čítať tento rozhovor, či už sú to nováčikovia v rodinnej terapii, študenti, skúsení terapeuti alebo staré páky ako vy? Keby ste mali zhustiť svoju múdrosť do nejakého minuchinovského výroku, ktorý budú ľudia o 50 rokov citovať? Nechcem vás však nútiť, nenútim vás.

JL: Áno. Sal bol básnik, ako aj Brailio. Myslím, že by som povedal, robte rodinnú terapiu – je to najlepšia možná práca. A akúkoľvek prácu budete mať potom, pomôže vám to. Pomôže vám to pri ľuďoch, ktorým budete slúžiť. Pomôže to vašej rodine. Pomôže to vašim deťom. niet takého aspektu vášho života, ktorého by sa to nedotklo, a to v dobrom. A je to dar a budete zaň ďakovať.

LR: Došli sme k záveru, Jay. Naozaj vám chcem poďakovať za vaše príbehy, vašu múdrosť, vaše desaťročia skúseností a ja očakávam veľa ďalších nádherných príbehov.

JL: Ďakujem, Larry. ■

ňazí. Spôsob, akým sa tieto odkazy zvnútorňujú, vedie k neprehľadnej pestrosti významov a hodnôt, ktoré jednotlivci pripisujú peniazom. Význam peňazí sa často odovzdáva z generácie na generáciu priamym príkladom, neverbálnymi odkazmi a pomocou výrokov o peniazoch. Nie je možné nájsť žiaden výskum zaoberajúci sa tým, ako rodičia počas veľkých kríz prenášali dopad straty peňazí na svoj život. Z dôvodu, že každý z páru dostal odlišné posolstvá, týkajúce sa peňazí, je pre partnerov dôležité, aby sa podelili o svoje vlastné presvedčenia, skúsenosti a hodnoty týkajúce sa tejto témy. Peniaze môžu byť dávané jednému z partnerov z určitých dôvodov a prijímané s úplne odlišnou interpretáciou. Napríklad manžel môže dať svojej žene peniaze ako dar a ona ich môže prijať ako znamenie jeho moci. Peniaze môže dostať dieťa, ktoré prinesie domov dobré vysvedčenie s úmyslom podpory a oslavy dobrých známok, dieťa to môže interpretovať ako pokus rodiča si ho kúpiť, ako chabú náhradu rodičovskej lásky alebo času venovaného dieťaťu. Žena môže dať svojmu manželovi peniaze, lebo vie, že chce nakúpiť a nemá dost peňazí, on môže pochopiť jej dar ako urážku z dôvodu, že sa nevie finančne postarať o manželku. Klinické skúsenosti Cloe Madanes ukazujú, že peniaze sa môžu použiť na prejavenie lásky aj nenávisťi. Blumstein a Schwartz upozornili, že bezmocnosť jedinca voči peniazom môže viesť k iracionálnemu správaniu. Jeho aktívna forma sa môže prejavovať ako prílišné miňanie, gambling či krádeže, kým pasívna forma skôr ako od-



mietanie práce, chronické telesné choroby, depresie, nutkavé správanie, anxieta, panika, poruchy príjmu potravy, drogové závislosti či alkoholizmus. Pri prítomnosti hociktorého z týchto prejavov správania sa doporučuje použitie peňažného genogramu buď s jednotlivcom alebo s párom. Poznáme mnoho rôznych teórií o význame peňazí a o použití týchto informácií v poradenstve. F. L. Feldman charakterizoval niektoré zo sociálnych a emocionálnych funkcií peňazí. Predpokladal, že význam pripisovaný peniazom sa mení s vývojom jednotlivcov alebo rodín počas jednotlivých vývinových období. Pre pár práve začínajúci spoločný život peniaze môžu znamenať budovanie si nového príbuzenského vzťahu so svojimi pôvodnými rodinami a priateľmi. Pre pár vychovávajúci deti peniaze sú spojené s rodinou a s vzťahmi v rodine. Pre manželov v „prázdnom hniezde“ peniaze môžu znamenať slobodu, možnosti venovať sa koníčkum, cestovanie a vedomé plánovanie si dôchodku. Pre starší pár môžu znamenať bezpečnosť a istotu finančnej nezávislosti od svojich dospelých detí. Victoria Felton-Collins a Suzanne Blair Brown uvádzajú štyri primárne motívácie týkajúce sa peňazí: sloboda, istota, moc a láska.

- Sloboda. Osoba motivovaná slobodou sa dožaduje autonómie, peniaze sú pre ňu k zdroj vzrušenia, ochladnutia, rizika a veľkých výhier. Táto osoba môže byť veľmi bohatá alebo veľmi chudobná. Ťažko dodržiava záväzky. Obyčajne si vyberá zamestnanie ako realitný agent, umelec, hudobník alebo spisovateľ, teda zamestnanie, pri ktorom má možnosť cestovať a nemusí dodržiavať presný časový harmonogram.
- Istota. Takíto ľudia majú radi predvídateľnosť a udržiavajú si bezpečnú vzdialenosť od neznámeho a nepredvídateľného. Peniaze majú pre nich hodnotu istoty, ochrany a zabezpečenia, majú tendenciu veriť viac peniazom ako ľuďom. Pracujú v stabilnom zamestnaní a k výdajom sa stavajú zodpovedne. Vo vzťahoch dokážu len málokedy prekvapiť, veľmi ťažko sa vzdávajú výhodných kúp, pozornosti v podnikoch alebo dobrého obchodu. Bežné zamestnania pre nich sú také, ktoré sa týkajú obchodu, stredný manažment alebo hocijaká práca so stálym platom a rôznymi istotami.
- Moc. Človek motivovaný mocou je posadnutý prácou (workoholik). Vidí peniaze ako vstupenku k sláve, obdivu a moci nad zdrojmi a inými ľuďmi, potrebuje úspech. Sú to ľudia osamelí, netrpezliví, dôkladní a presní. Často sa takíto ľudia nachádzajú na vedúcich postoch podnikov.
- Láska. Takáto osoba je motivovaná hodnotou lásky, priateľstva a rodiny. Môže byť milým, chápacím a neúnavným poslucháčom. Často býva zamestnaná v povolaniach ako zdravotník, učiteľ, poradca či iná práca s ľuďmi.

Indikácie použitia peňažného genogramu

Tento genogram môže byť použitý v prípade, ak sa v terapii vyskytne narážka na peniaze alebo na to, ako sa peniaze majú minúť. Môže to byť aj nepriamy

odkaz: napríklad či spraviť určitý nákup, investíciu, čo minúť na dovolenke.... Vo vzťahoch sa obyčajne objavujú dve základné otázky: ak majú dostatok peňazí a môžu ich minúť ľubovoľným spôsobom, núti to páry robiť rozhodnúť sa a tolerovať svoje potreby a hodnoty. Na druhej strane, ak príjem nie je dostávajúci na pokrytie výdavkov, genogram pomáha rozpoznať vzájomné návyky týkajúce sa mienania peňazí a umožňuje predchádzať konfliktom. Genogram pozostáva z dvoch skupín otázok. Prvý súbor sa zaoberá významom a funkciou peňazí a je príbuzensky orientovaný. Je dôležité sa vrátiť späť a dbať o to, aby partneri mali dostatok času na prediskutovanie každej otázky. Tieto otázky predstavujú oporné body, po ktorých môžu nasledovať ďalšie terapeutove otázky. Terapeut môže podľa uváženia hodnotiť výpovede priamo počas terapie, takže jedna otázka sa môže preberať na viacerých sedeniach. Druhý súbor otázok sa zaoberá náhľadmi jednotlivých partnerov na organizovanie vecí okolo peňazí vo svojich pôvodných rodinách a úlohami, ktoré sa tu naučili a zvnútorňovali si ich. Vždy, keď je to možné, terapeut by mal vyžadovať od partnerov, aby porovnávali svoje skúsenosti a prediskutovali, ako sa staré vzorce opakujú ich v súčasnom vzťahu. Skrátka, terapeut by mal vyžadovať, aby dvojica prepojila minulosť a súčasnosť, terapeut by mal upozorňovať na napodobňovanie starých vzorcov alebo robenie opačných aktivít. Protikladný vzorec nie je odlišný vzor, ale reakcia na predchádzajúcu skúsenosť. Prosím zapamätajte si, že tieto otázky sú len opornými bodmi, ktoré môžu viesť k dlhším rozhovorom. Peňažný genogram nepozostáva zo symbolov alebo špeciálnych schematických diagramov.

Význam a funkcia peňazí

1. Čo pre vás znamenajú peniaze?
2. Čo pre vás znamená mať peňažnú sebadisciplínu? Čo je na tom pozitívne? Čo je na tom negatívne? Ako sa cítite keď uplatňujete peňažnú sebadisciplínu?
3. Čo pre vás znamená nadmerné utrácanie?
4. Čo pre vás znamená šetrenie?
5. Pri akých položkách máte tendencie nadmerne utrácať alebo šetriť peniaze?
6. Ako sa cítite keď zistíte, že ste priveľa utratili alebo nadmieru ušetrili? Pomenujte všetky pocity, tie na povrchu aj hlbšie.
7. Aká je vaša otvorená aj skrytá motívacia pre nadmerné utrácanie a šetrenie, či sebadisciplínu?
8. Aké sú vaše finančné priority?
9. Je pre vás ľahké súhlasiť alebo nesúhlasiť s vašimi finančnými prioritami?
10. Kto má kontrolu nad peniazmi vo vašom vzťahu? Aké máte pravidlá na spôsob zaobchádzania s peniazmi?
11. Ako by ste chceli zmeniť niektoré z pravidiel spomenutých v otázke č.10.

Genogram

1. Aká bola úloha vašej matky vo veciach týkajúcich sa peňazí? A úloha vášho otca? V čom sa podobá >



- vaša rola na rolu hociktorého z rodičov?
- Ako dieťa ste si mysleli, že ste ako rodina bohatá, chudobná alebo niekde medzi? Ako sa ten pocit odráža na vašom ponímaní peňazí v súčasnosti?
 - Aké boli obavy a starosti týkajúce sa peňazí, ktoré ste zažili vo svojej rodine? Naučili ste sa z nich niečo? Zmenili niečo tie skúsenosti vo vašom súčasnom nazeraní na peniaze?
 - Aké veľké finančné úspechy sa vyskytli vo vašej rodine? Naučili ste sa z nich niečo? Zmenili niečo tie skúsenosti vo vašom súčasnom nazeraní na peniaze?
 - Aká bola najväčšia starosť alebo strach vo vašej rodine týkajúca sa peňazí? Prečo?
 - V pomyslení na to, čo vaša rodina robila alebo mohla urobiť s peniazmi, sa vyskytuje niečo, kvôli čomu sa cítite znepokojený? Z čoho máte najväčšiu radosť?
 - Boli vaši rodičia zladení vo veciach týkajúcich sa peňazí? V čom sa ich názory líšili?
 - Viedli vaši rodičia oddelené účty? Mali spoločný účet? Ako sa dohodli, ktorá položka má byť zaplatená z ktorého účtu?
 - Ako často sa vaši rodičia rozprávali o peniazoch? Ako vyzerali ich rozhovory?
 - Kto platil väčšinu účtov týkajúcich sa chodu domácnosti? Ako sa rozhodlo, či to je povinnosť?
 - Ak sa vyskytol konflikt ohľadne peňazí, ako sa riešil? Existoval na to zaužívaný spôsob v jednotlivých konfliktných oblastiach alebo kto vyhral?

Terapeutické situácie, kde je užitočné použiť peňažný genogram

Nasledujúce situácie sú z konkrétnej praxe, kde sa ukázalo použitie peňažného genogramu ako užitočné. Informácie sa získavali systematicky použitím peňažného genogramu. Tri situácie reprezentujú bohatstvo, bohatnutie a ledva očakávaný koniec mesiaca po finančnej stránke.

Situácia 1.

Bill (28) a Jane (27) prišli do terapie s predmanželskou problematikou. Obaja odborníci pracujúci na rovnako dobre platených miestach. Bill sa chcel oženiť, ale Jane bola zásadne proti, pretože mala strach o svoju slobodu. Po niekoľkých týždňoch v terapii sa objavila téma peňazí, keď sa Bill opýtal, či by mohli rozprávať o ich blížiacej sa dovolenke. Dovolenka sa vždy stala zdrojom významného konfliktu, Bill si myslel, že Jane má príliš veľa. Okrem drahej cesty ešte mala rada 10.000 \$ ako vreckové, čo obyčajne minula na šaty. Mali veľmi rozdielne pohľady a hodnoty, čo sa týka peňazí. Bill chcel ušetriť svoje peniaze a neskôr ich investovať, kým ona chcela minúť každý halier, ktorý zarobila a potom si pýtať pôžičku od svojich rodičov, ktorú nemusela nikdy vrátiť. Bill nemienil meniť svoje návyky týkajúce sa míňania peňazí a bol rozhodnutý zotrvať pri svojej šetrnosti. V každom prípade chcel minúť menej, ako zarobí a nechávať si niečo na „ťažké dni“. Videl naplnenie života v jednoduchosti, nekupoval si drahé autá, šaty a iné veci, ktoré boli atraktívne pre opačné pohla-

vie. Naopak ona chcela stále len to najdrahšie. Kupovala mu najdrahšie kravaty, vlastnila jedno z najdrahších áut, musela žiť v drahom dome a trvala na dvoch drahých dovolenkách každý rok iba vo štvorhviezdičkovom hoteli. Nemala žiadnu predstavu šetrenia peňazí, ani žiadne finančné priority, nakupovala impulzívne a opakovala, že si to zaslúži lebo ťažko pracuje. Práve tak protichodné ako ich názory na peniaze, bolo aj ich zázemie. Ona bola jediným dieťaťom bohatých rodičov. Jej rodičia veľa kvôli práci cestovali a trávili málo času doma. Jane vychovávali profesionálne vychovávateľky a od rodičov dostala všetko, čo chcela. Hoci rodina bola židovského pôvodu, oslavovala Vianoce, takže jej dávali 100 darčiekov každý rok. Každý rok jej dali veľký šek na jednu z dovoleniek. Rodičia využívali svoje bohatstvo na to, aby cestovali a ukázali každému, akí sú úspešní. Finančný úspech bol dôležitý pre oboch jej rodičov. Jane vedela, že jedného dňa zdedí ich bohatstvo. Z času na čas prekročila neobyčajne vysoký limit niekoľkých kreditných kariet a jednoducho povedala, že jej rodičia sa o to postarajú. Uviedla, že necítila lásku svojich rodičov ani ako dieťa a ani v dospelosti. Jediný spôsob, ako jej rodičia preukazovali lásku, bolo dávanie peňazí. Bill pochádza z veľmi chudobnej a veľkej rodiny. Bol jediným dieťaťom z desiatich, ktoré vyštudovalo vysokú školu a stalo sa úspešným. Videl svojich rodičov, ako s veľkým úsilím zarábajú peniaze na základné veci a tiež začal zarábať v mladom veku, aby pomohol svojim rodičom v zabezpečení rodiny. Aj za týchto okolností, že pochádzal z takej veľkej rodiny, sa cítil milovaný svojimi rodičmi a mal blízko k svojim súrodencom. Nikdy nedával, ani neočakával peniaze ako prejav lásky, pre neho boli peniaze zdrojom istoty, takisto ako pre jeho rodičov. Napriek dlhotrvajúcej terapii, ktorá sa venovala mnohým problémovým oblastiam, dvojica nikdy nevyriešila dva hlavné problémy: či mať deti a ako zaobchádzať s peniazmi. Nakoniec sa rozvedli.

Situácia 2.

Harry a Marcy boli dvojica tesne po tridsiatke. Harry pracoval v bezpečnostnej službe a Marcy bola zamestnaná na čiastočný úväzok, ich spoločný príjem bol iba 2000 \$ mesačne. Boli manželmi 11 rokov a vychovávali 5 detí vo veku od 5 mesiacov do 10 rokov, teda platili aj za starostlivosť o deti. Mali neustále problémy zaplatiť účty a neprestajne sa hádali o peniaze. Harry mal veľmi uvoľnený prístup k peniazom. Neveril, že bude žiť dlho a preto mu nevadilo byť zadĺžený. Často mu pomáhali členovia rodiny, ktorí to mohli spraviť. Marcy o nich hovorí, ako o finančne zodpovedných členoch. Ona chcela zaplatiť všetky účty a taktiež dať 500\$ členovi rodiny za výpomoc, keď potrebovali splatiť dom. Ako terapia pokračovala a viac vecí sa vyplavovalo, ukázalo sa, že Harry má peniaze na svoje závislosti ako drogy, alkohol a gambling. Obaja míňali na veci, ktoré si nemohli dovoliť: ako nové auto, káblová televízia so všetkými kanálmi a často jedávali v reštauráciách s rýchlym občerstvením. Ako už môžeme vidieť, Marcy bola zodpovednejšia, čo sa týka peňazí a vedela o manželových >



závislostiach, ale popierala ich finančne aj emocionálne, a nadmieru miňala, ako sa ukázalo, na veci, ktoré nepotrebovala. Harryho rodina bola bohatšia, ale bolo v nej veľa závislých. On sám nikdy nemusel pracovať a vždy, keď potreboval peniaze, stačilo ich od niekoho vypýtať. On sa sťahoval z jednej rodiny do druhej, lebo matka sa dostala do väzenia kvôli pašovaniu drog. Harry si zvykol na správanie kriminálnika. Rodičia Marcy sa rozvedli, keď mala 5 rokov, jej otec sa oženil ešte dva krát. Počas jej mladosti peňaží bolo nedostatok, kým sa jej otec naposledy neoženil. Tretia manželka bola šikovným investorom a učila Marcy, ako sa starať o peniaze, ale ona si už osvojila zvyk minúť hneď všetko, čo má lebo zajtra môže rodina peniaze od nej vypýtať. Ako dospelá sa snažila napodobňovať svoju nevlastnú matku, jej zvyk miňať bol už však príliš silný. Táto dvojica mala v rodinnej anamnéze mnoho rozvodov a sťahovaní sa z jednej rodiny do druhej a mnoho priorit týkajúcich sa peňaží. Genogram im pomohol pochopiť, odkiaľ ich zvyky pochádzajú a vytvorit si svoje vlastné priority.

Situácia 3.

Cindy a Greg mali niečo vyše tridsať rokov, keď prišli do terapie, boli niekoľko rokov manželmi a mali jedno dieťa. Ich hlavný problém sa spájal s novou rolou rodiča. Keď sa toto vyriešilo, objavil sa problém financií. Oba majú svoju vlastný podnik. Cindy sa rozhodla v prvom rade byť matkou a svoju firmu postavila až na druhé miesto, kým Greg chcel svoju firmu zveľadiť a priviesť k finančnému úspechu. Greg už robil obchody niekoľko rokov a každý rok bol lepší ako ten predchádzajúci. Jeho spoločnosť sa teraz začala rozrastať veľmi rýchlo a prinášala vysoké zisky. Napriek novému bohatstvu, minuli všetko, čo zarobili. Greg začal mať obavy, že bez ohľadu na to, koľko zarobí, nebudú mať nič odložené na dôchodok. Cindy a Greg mali rovnaký pohľad na peniaze, obaja v nich videli cestu k slobode a vlastneniu všetkého, čo si želajú. Cindy by miňala všetko na darčeky pre iných a nikdy nebrala ohľad na to, na čo boli peniaze urč-

né. Chcela sa každému páčiť a získať si uznanie, Greg bol veľmi podobný: cítil, že nemá sociálne zručnosti, aby mal priateľov a na získanie si priazne ľudí. Rád iných zabával a miňal na cudzích, to zvyšovalo jeho sebahodnotu a dovolilo mu to ukázať svoj úspech. Ich vzorce miňania peňaží majú korene vo výchove. Cindy málokedy videla svojich rodičov v konfliktných situáciách a keď áno, ihneď sa z nej stala záchrankyňa. Jedna z tém, o ktorých sa hádali, boli peniaze. Vtedy sa rozhodla, že peniaze nikdy nebudú predmetom hádky v jej vlastnej rodine. Ona sa s manželom nikdy nehádala o peniazoch, lebo si odmietala priznať tento problém. Gregova rodina dávala najavo svoje neprimerane veľké nároky na svojho syna. Na strednej škole sa cítil ako vydedenec a vôbec nebol populárny, určite sa nikdy nedokázal predstaviť ako obľúbený. Teraz, keď mal peniaze bol schopný kompenzovať to, čo mu chýbalo. Dvojica dokázala vytvorit komplikovaný systém, ktorý ich chránil pred tým, aby sa museli zaoberať problematikou peňaží. Ich filozofiou bolo miňať a nemať kvôli tomu obavy. Nikdy si nedokázali naformulovať presné pravidlá a až keď si to začali uvedomovať ako problém, začali robiť v danej veci pokroky. Najmä ich to prinútilo si uvedomiť svoje psychologické motívy a hľadať nové spôsoby získavania priateľov.

Záver

Peňažný genogram je systematická cesta zbierania značného počtu informácií od klientov. Otázky ponúkajú záchytné body porozumenia peňažných zvykov, pravidiel, priorit, konfliktov a vzorov vo vnútri rodín. Peniaze sú jednou z najťažších tém na dohodu vo dvojici. Partneri môžu dostať kópiu peňažného genogramu a pochopiť, že aj takýto častý problém sa dá vyriešiť. Terapia pozostáva taktiež z učenia: ako robiť rozhodnutia, ako komunikovať a riešiť konflikty. Kombinácia týchto zručností spolu s pochopením, ktoré získali z genogramu, pomôže zmeniť finančné zvyky a lepšie porozumieť a naučiť sa lepšie vysporiadať s očakávaniami a frustráciami. ■

Hry a aktivity

Ako urobiť 99 sekundovú prezentáciu

Mimozemský antropológ

Na začiatku sedenia sa na plátno premieta veľký ciferník stopiek, ktoré začnú odčítavať sekundy od 99 k nule. Moderátor sedenia Štefan predstaví svoju kolegyniu ako mimozemšťana z cudzej planéty, ktorý sa transformoval, aby vyzeral ako človek. V skutočnosti je to na svojej planéte známa antropologička. Navštívila Zem so špeciálnou misiou pozorovať a zaznamenávať vzorce ľudského správania na pracovisku. Rozumie po slovensky, ale radšej hovorí svojou rečou, ktorú bude Štefan prekladať.

Tu je preklad prvého výroku mimozemšťanky:

Jednou zo zaujímavých vecí u ľudí je to, že vždy tresťajú tých, čo podávajú najlepšie výkony. Ak napríklad

niekto dokončí úlohu v predstihu, vedúci ho ihneď potrestá tým, že mu prideli ďalšiu prácu. Spolupracovníci mu okrem toho vynadajú, že nie je tímový hráč.

Mimozemšťanka pokračuje. Štefan ďalej tlmočí: *Tieto trestajúce dôsledky od vedúcich a spolupracovníkov vedú k zjavnému odcudzeniu dobrého pracovníka. Napokon spomalí a zníži svoju produktivitu na najmenší spoločný menovateľ. Potom bude vedúci spokojný, pretože si nebude musieť robiť starosti a nebude sa cítiť ohrozený. Potom budú aj spolupracovníci spokojní a ocenia jeho schopnosť chápať dôležité veci v živote.* ➤



Interakcia medzi Štefanom mimozemšťankou pokračuje týmto spôsobom a podáva zaujímavý pohľad na princípy manažmentu výkonu z hľadiska objektívnej mimozemskej perspektívy.

Stopky teraz ukazujú, že ostáva ešte 10 sekúnd. Mimozemšťanka povie niečo, čo Štefana zaskočí. Opýta sa jej niečo v jej jazyku, zrejme si to potrebuje objasniť.

Mimozemšťanka odsekne po slovensky:
Povedala som, že veľa rozprávame. Už to pochopili. Prestaňme rozprávať a nechajme ich tak.

Zisky a limity

Tu je niekoľko výhod 99-sekundových prezentácií:

- **Účinnosť.** Krátky časový limit núti lektorov, aby sa zamerali na hlavné body a vyhli sa rozprávaniu o triviálnych veciach.
- **Záujem.** Neobvyklý formát a rýchla zmena lektorov udržiava záujem publika, najmä novej generácie poslucháčov, ktorí boli odchovaní na programoch MTV.
- **Rôznorodosť.** Lektori hovoria o rozličných veciach a používajú rozličné formáty. Táto rôznorodosť umožňuje poslucháčom prijať plný obraz toho, čo sa deje.
- **Účasť.** Poslucháči si musia aktívne usporiadať rozličné prezentácie do súvislého celku, ktorý bude mať pre nich zmysel. Po stretnutí možno budú musieť vyhľadať doplnkové informácie, aby zaplnili prípadné medzery. Taká aktivita povedie ešte viac k tomu, že si látku osvoja.

Tento formát má aj určité nevýhody:

- **Zmätok.** Keďže jednotlivé prezentácie nie sú zosynchronizované, publiku sa môžu zdať niektoré myšlienky nesúvislé.
- **Protiklady.** Ďalším dôsledkom takéhoto prístupu môže byť, že rôzni lektori prednesú myšlienky a názory, ktoré si budú protirečiť.
- **Neúplnosť.** Kvôli časovému limitu je možné, že lektori vynechajú niektoré dôležité prvky celkovej témy.
- **Pasivita.** Tak isto z časových dôvodov sa môže stať, že lektori neposkytnú priestor na nácvik a spätnú väzbu.

Typy 99-sekundových prezentácií

Existuje mnoho typov 99-sekundových sedení. My sme zadelili 35 rozličných formátov do štyroch kategórií.

Aktívna spoluúčasť

Tento typ 99-sekundových sedení obsahuje interaktívne stratégie. Hlavný problém s aktívnou spoluúčasťou spočíva v čase, ktorý zaberie organizovanie a interagovanie účastníkov. Tu sú dve možné riešenia:

1. Môžete požiadať jednotlivcov o nezávislú účasť.
2. Môžete zavolať na pódium niekoľko ľudí, aby interakciu demonštrovali.

Ak si vyberiete druhý postup, navčíte si sedenie

s demonštrujúcou skupinou vopred, aby ste dodržali čas.

Tvorivá vizualizácia. Facilitátor požiada účastníkov, aby si zavreli oči a prevedie ich vizualizačným cvičením, aby podniel riešenie tvorivého problému alebo empatického porozumenia. *Príklad: Všedný život v utečeneckom tábore.*

Introspekcia. Facilitátor položí sériu otázok, ktoré účastníkov podnecujú, aby dospeli sami k pochopeniu. *Príklad: Ako by ovplyvnilo vašu kariéru, keby bola vaša sexuálna orientácia iná?*

Telesná aktivita. Facilitátor demonštruje telesnú aktivitu a vyzve publikum, aby ho nasledovalo. *Príklad: Ako relaxovať pomocou jogovej techniky dýchania.*

Zber dát. Facilitátor požiada všetkých v publiku, aby si zapísali jedno či dve slová ako odpoveď na otvorenú otázku. Potom povie výsledky z predošlej skupiny. (Nové údaje sa analyzujú neskôr a výsledky sa zavesia na webstránku.) *Príklad: Čo je najdôležitejšia výhoda e-learningu?*

Debriefing. Facilitátor požiada publikum, aby sa zameralo na bežnú skúsenosť a vedie debriefing pomocou série cielených otázok a zverejnenia typických odpovedí na každú z nich. *Príklad: Stretnutie s nanehanými zákazníkmi.*

Každý učí. Facilitátor požiada polovicu publika, aby si zavrelo oči a zakrylo uši a vysvetlí, ako sa používa prvý krok dvojkrokovej procedúry. Potom požiada druhú polovicu, aby si zavrelo oči a zakrylo uši a vysvetlí druhý krok. Členovia publika sa rozdelia do dvojíc s partnerom z druhej polovice a po sedení si precvičia celú zručnosť. *Príklad: Ako sa povie 'dobrá deň' a 'dovidenia' po malajsky.*

Náraz. Facilitátor vedie krátku zážitkovú aktivitu, ktoré poskytne významné zjavenie. *Príklad: Cvičenie, pri ktorom sa dvaja účastníci pretláčajú rukami a nedbajú na pravidlá („Vaše skóre bude koľkokrát sa vaša ruka dotkne stola“)*

Hlasovanie. Facilitátor dá hlasovať a potom spočíta, koľko členov publika zdvihlo ruku alebo sa postavilo. *Príklady: Koľko ľudí zažilo pracovnú schôdzku v malom alebo stredne veľkom podniku a malo (a) pozitívnu, (b) neutrálnu alebo (c) negatívnu skúsenosť?*

Otázky a odpovede. Pred sedením facilitátor zadá otázky spoločníkom v publiku. Počas prezentácie vyzve publikum, aby sa pýtalo a odpovie na ne. *Príklad: Právne aspekty sexuálneho obťažovania.*

Ticho. Facilitátor pozoruje minútu ticha, aby povzbudil utriedenie si uvedených myšlienok.

Spev. Facilitátor vyzve publikum, aby s ním zaspievalo známu pesničku a text z letákov. ➤



Stručné prezentácie

Tento typ obsahuje účinné techniky prezentácie, ktoré sa obvykle zaraďujú ako súčasť dlhších prezentácií.

Analógia. Facilitátor navrhne analógiu (pričom drží rekvizitu alebo premietne graf) a opíše, v čom sa to podobá predmetu alebo procesu v reálnom živote. *Príklad: Šikana ako analógia sexuálneho obťažovania.*

Karikatúra. Facilitátor premietne na plátne karikatúru (alebo komiks) a vysvetlí ilustrovaný princíp. *Príklad: Homér Simpson ilustruje neužitočnosť konzultantov.*

Vzorec. Facilitátor ukáže vzorec a rýchlo vysvetlí jeho premenné a funkcie. *Príklad: Ako vypočítať denný priemer konzultačných služieb.*

Žart. Facilitátor povie žart s pointou, ktorá odhaľuje dôležitú pravdu. *Príklad: Malé dieťa vykričí, že cisár je nahý.*

Kúzlo. Facilitátor urobí kúzlo a použije ho ako analógiu dôležitého princípu. *Príklad: Spojené kruhy ilustrujú silu presvedčenia.*

Výstižné úslovie. Facilitátor premietne alebo povie porekadlo alebo aforizmus a vysvetlí jeho použitie v danej téme. *Príklad: Diskusia o vplyve nemeckého porekadla na stratégie tímovej spolupráce: Durch zusammenleben, lernt man zusammenleben. (Spolužitím sa učíme žiť spolu.)*

Poézia. Facilitátor zarecituje báseň, ktorá osvetlí dôležité princípy. *Príklad: Balada o láske na pracovisku ilustruje problémy s výkonom.*

Rapovanie. Facilitátor predvedie rapovanie, ktoré osvetlí dôležité princípy. *Príklad: Orion/Ego: Kam víť, tam plášť.*

Príhoda. Facilitátor povie príhodu zo svojho života alebo krátky príbeh, ktorý osvetlí dôležitý princíp. *Príklad: Poviedka Frederica Browna Stráž, v ktorej sa ukáže, že statočný vojak je v skutočnosti mimozemšťan, ktorý napadol Zem!*

Mediálne prezentácie

Do 99-sekundových prezentácií môžeme zahrnúť rozličné typy produktov masovej komunikácie. Dôležitým opatrením tu je vyskúšať si technické zariadenie vopred a mať aj záložné zariadenie.

Zvuková nahrávka. Facilitátor prehrá zvukovú nahrávku vo forme rozhlasovej správy, ktorá osvetľuje kľúčové princípy. *Príklad: „Vedci objavili jednoduchú techniku na prevenciu zranení zo stresu na pracovisku...“*

Rozhovor s alter egom. Facilitátor hrá dve roly a predvádza rozhovor so „zlým dvojčaťom“, ktoré

prezentuje audio alebo video nahrávka. (Túto nahrávku je potrebné si pripraviť vopred a zakomponovať do nej primerané prestávky na vstupy facilitátora, čo umožní simulovať rozhovor.) *Príklad: Diskusia o výhodách a nevýhodách tímovej práce.*

Ukážka z filmu. Facilitátor použije ukážku z nejakého známeho filmu, aby osvetlil dôležitý princíp. *Príklad: Minútová ukážka z filmu Gettysburg, kde vidno vizionárske vodcovstvo v praxi.*

Hudba. Facilitátor zahrá alebo prehrá záznam hudby a rýchlo vysvetlí dôležité poslanstvo. *Príklad: Pieseň Imagine od Johna Lennona a po nej nabádanie technologov výkonu, aby spolupracovali na svetovom mieri.*

Bábky. Facilitátor predvedie rozhovor s bábkou, aby osvetlil dôležité princípy. *Príklad: Význam ochrany prostredia.*

Rébus. Facilitátor premietne na plátno hádanku alebo rébus a požiada účastníkov, aby ju vyriešili a tak identifikovali dôležitý princíp. Rébus sa rieši postupne a tak urýchľuje proces. *Príklad: „Koleso šťastia“ s výrokom o odmenách a posilnení.*

Súbor obrázkov bez zvuku. Facilitátor premietne niekoľko obrázkov (animovaných), ktoré vysvetlia proces. *Príklad: Päť krokov inštrukcie v rýchlom slede.*

Video nahrávka. Facilitátor premietne video nahrávku, aby osvetlil niektoré dôležité body. *Príklad: Video nahrávka typickej kancelárie, kde možno identifikovať rôzne bezpečnostné hrozby.*

Ko-prezentácie

99-sekundové sedenie môže predniesť viacero lektorov. Dôležitým prvkom tohto postupu je, aby si ko-lectori nacvičili prezentáciu a presne dodržali čas.

Rozhovor. Dvaja lektori diskutujú o známej paradoxnej téme a vysvetľujú dôvody za a proti nej. Poslucháči si uvedomia, že paradox sa musí efektívne zvládnuť, aby sa redukovalo riziko nevýhod a využili výhody. *Príklad: „Jednotlivci nemôžu produkovať významné výsledky“ verzus „Tímová práca vedie k zbytočnej snahe“.*

Divadelná scénka. Malá skupinka ľudí (vo vhodných kostýmoch, ak je to možné) zahrá paródiu, ktorá osvetľuje kľúčové elementy efektívnej procedúry, pričom obvykle predstaví situáciu predtým a potom. *Príklad: Ako rýchlo analyzovať výkon.*

Breptanie. Pri tejto improvizáčnej divadelnej technike odborník spovedá nejakého guru alebo cudzinca. Cudzinec breptá a odborník tlmočí, čo hovorí. *Príklad: Čo pozoroval Klingon na pracovných schôdkach ľudí.*

Interview. Prednášateľ spovedá jedného alebo >



dvoch odborníkov, aby osvetlil dôležité stratégie na dosiahnutie cieľa. *Príklad: Ako zvládať roztržky medzi etnikami.*

Jedno slovo. Pri tejto improvizáčnej technike odpovedajú traja alebo viacerí účastníci na otázky z publika alebo prednesú dôležitú správu, pričom každý z nich povie iba jedno slovo. *Príklad: Význam rovnoprávnej účasti.*

Panelová diskusia. Traja alebo viacerí prednášatelia

rýchlo predstavia sériu stratégií na dosiahnutie cieľa. *Príklad: Ako motivovať účastníka online vzdelávania.*

Hranie rolí. Dvaja prednášatelia (alebo prednášateľ a „dobrovoľník“ z publika) predvedú scénu, ktorá ilustruje nejakú dôležitú interpersonálnu zručnosť. *Príklad: Ako podať klientovi zlú správu.*

Teraz je rad na vás. Pripravte si a prednesť 99-sekundovú prezentáciu. Uvidíte, že táto aktivita zlepší vaše prezentačné zručnosti. ■

Akcie a podujatia

Online webináre

Novinkou Coachingplus sú webináre a online tréningy prebiehajúce v reálnom čase. Nájdite si čas byť s nami aj vo virtuálnom/online priestore. Detailný popis obsahu webinárov a online tréningov si prečítate tu www.coachingplus.org

27. októbra 2020 od 18:00 do 19:30 Komunikácia s agresívnym klientom/kolegom

Deeskalácia násilia. Porozumenie. Zapojenie. Zarámčovanie a prerámčovanie deštruktívneho konfliktu. Tvorba dohody o ďalšej spolupráci... Toto je niekoľko stratégií, ktoré predstavíme na druhom workshope o práci s agresivitou. Okrem informácií dostanete aj priestor na vaše otázky, pozriete si video ukážky a kazuistiky. Webinár je vhodný nielen pre tých, ktorí absolvovali prvú časť, ale pre všetkých, čo sa chcú naučiť niečo o tom ako komunikovať v ťažkých situáciách.

Ak máte záujem zúčastniť sa, prihláste sa mailom na mihalkova@coachingplus.org

4. november 2020 Dynamika vzťahovej väzby v dospelosti Webinár s Unou McCluskey

Dr Una McCluskey, psychoanalytická a organizačná konzultantka v našom webinári predstaví model pre psychoterapeutickú a poradenskú prax, organizačný rozvoj a rozvoj lídrov, ktorý je založený na teórii vzťahovej väzby. Cieľom webinára bude skúmať to, ako sme ako ľudia (pomáhajúci odborníci) v interakciách a ako môžu byť naše interakcie spoluutvárané a rámčované cieľom, ktorý je upravený empatickým vyladovaním.

Webinár je zároveň úvodom do workshopu s Unou McCluskey, ktorý organizujeme 1.-2. júna 2021, viac sa dozviete na [našej web stránke](#). ■

Webcasty a webináre

Rozvoj tímov a tímovej spolupráce - novinka

Na jeseň 2020 vám Coachingplus ponúka 5 dielov novej webcastovej série. 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. Webináre vedú Zuzana Zimová a Vladimír Hambálek. >



Práca s emóciami v poradenskom (terapeutickom, koučovacom, mediačnom) procese

Zámerom 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

Webinár vedie Vlado Hambálek a Zuzka Zimová.

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. Webináre 1-3 vedú lektori Vlado Hambálek a Zuzka Zimová a webináre 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. ■

Viac informácií o webinároch a webcastoch

<https://coachingplus.org/webinars.html>

Workshopy

14. - 15. december 2020

Práca s párom a rodinou I.

Zámerom workshopu je predstaviť základné princípy, stratégie, postupy a metódy práce s párom, pričom sa zameriame na podporu porozumenia a nácvik zvládania komunikácie v párovom settingu. Detailne sa budeme venovať tomu ako analyzovať vzorce v dyáde a ako posilniť partnerov alebo rodičov (pár, rodič, dieťa ...akékoľvek páry) k zmene.

Lektori workshopu: Mgr. Vladimír Hambálek a PhDr. Ivan Valkovič

2. - 3. február 2021

Práca s párom a rodinou II.

Cieľom workshopu je naučiť účastníkov komunikačné princípy a stratégie, ktoré pomáhajú v kontakte alebo v rozhovore s celou rodinou. Podrobnejšie sa budeme venovať rodinnej diagnostike, tvorbe plánu práce s rodinou a niektorým vybraným intervenciám z kontextu rodinnej terapie. V praktických situáciách si precvičíme zručnosti cirkulárneho dopytovania, vzťahových otázok ako aj prácu v reflexívnom tíme.

Lektori workshopu: Mgr. Vladimír Hambálek a PhDr. Ivan Valkovič

1. - 2. december 2020

Masterclass so Sandrou Wilson

Mentoring a supervízia koučovania

Coachingplus v roku 2020 pre vás pripravilo unikátnu možnosť zúčastniť sa v Bratislave dvojdnového workshopu so škótskou supervízorkou a MCC koučkou Sandrou Wilson. Zámerom workshopu je predstaviť špecifiká supervízie a mentoringu koučovania slovenskej a českej komunite koučov. Workshop ponúkne účastníkom/čkám možnosť preskúmať to, ako supervízia a mentorovanie koučov v praxi pomáhajú, aké sú ich špecifiká, možnosti, potenciál, ale aj limity a riziká. Súčasťou workshopu budú, okrem predstavenia modelov supervízie a mentorovania aj demo ukážky supervízie koučovania na majstrovskej úrovni a ukážky mentorovania v praxi. Účastníci/čky tak budú mať možnosť porovnať tieto dva modely profesionálnej praxe, ktorá slúži odbornému aj osobnostnému rozvoju koučov. Prvý deň sa bude venovať supervízii koučovania, druhý bude špecificky venovaný mentorovaniu v koučovacom kontexte.

Pre koho je workshop určený?

Profesionálni kouči/ky, mentori/ky a supervízori/ky. Lektori/ky a ďalší ľudia z pomáhajúcich profesií, ktorí majú záujem lepšie spoznať supervíziu a/alebo mentorovanie ako praktické metódy reflexie >



a rozvoja odborného aj ľudského potenciálu. Účastníci/čky dostanú po absolvovaní kredity Medzinárodnej federácie koučov (ICF)

Cena dvojdňového workshopu je 380 Eur a zahŕňa okrem výučby aj preložené tréningové materiály a drobné občerstvenie.

5. december 2020 Intenzívny celodenný encounter

Intenzívny celodenný encounter Ak máte chuť zažiť pravú „encountrovú rogeriánsku skupinu“ a stráviť v jej vzácnej a jedinečnej at-mosfére celý deň, pripravili sme pre Vás intenzívny celodenný encounter s kvalitnými facilitátormi, ktorý sa uskutoční v sobotu 12. 9. 2020 od 9,00 - do 18,00 hod v Bratislave, facilitátori: PhDr. Ivan Valkovič a Mgr. Marta Špaleková. Encoutrové skupiny vychádzajú z princípov PCA (Person Centered Therapy - terapie zameranej na človeka), ktorej zakladateľom je Carl Rogers. Formou zážitku na sebe a v interakcii s ďalšími členmi skupiny majú účastníci možnosť hľadať si svoj jedinečný, autentický spôsob svojho života a svojho bytia, aby žili tak, ako vo svojom najhlbšom vnútri chcú. Encounterová skupina podporuje osobnost-ný rast a rozvoj osobnostných kvalít ľudí bez ohľadu na pohlavie, vek, vzdelanie, vierovyznanie či iné rozdiely. Takáto zážitková skupina umožňuje ľuďom dozvedieť sa viac o sebe. Podporuje osobnost-ný rast tým, že jej členovia môžu slobodne skúmať svoje pocity a interakcie s ostatnými účastníkmi v priebehu skupinového procesu. [Viac informácií nájdete tu.](#) Ako sa prihlásiť: pošlite mail na adresu institut@pcaister.sk.

Január 2021 Supervízny workshop motivačných rozhovorov

Zámerom workshopu je prehĺbiť si vedomosti, zručnosti a základné postoje motivačných rozhovorov a supervidovať poradenskú/terapeutickú prax. Workshop je vhodný pre všetkých, ktorí absolvovali aspoň základný kurz v motivačných rozhovoroch, alebo 6 dňový tréning, alebo boli frekventanti nášho výcviku IPMZ.

Ciele workshopu:

- prehĺbené zručnosti motivačných rozhovorov (otvorené otázky, afirmatívne výroky, reflexie, summarizácie)
- jasný obrázok o spôsoboch a stratégiach, ktoré rozvíjajú u klienta jazyk zmeny (túžba, schopnosti, potreby, -zodpovednosť, akcia, záväzok, kroky)
- supervidované nahrávky svojej praxe, zážitok ukážok MI práce a supervízie v reálnom čase
- uchopené špecifiká diagnostiky rôznych štádií zmeny podľa MI a transteoretického modelu
- rozvinuté špecifiká intervencií v každom štádiu

1. - 2. jún 2021 Pomoc a vzťah - Dynamika vzťahovej väzby v pomáhajúcich profesiách Workshop s Unou McCluskey

Coachingplus v roku 2020 pre vás pripravilo unikátnu možnosť zúčastniť sa dvojdňového workshopu v Bratislave s britskou lektorkou Unou McCluskey.

Zámerom workshopu je predstaviť dynamiku vzťahovej väzby a to, ako sa prejavuje u pomáhajúcich odborníkov/čiek vo vzťahu s klientmi/kami (pacientmi/kami, užívateľmi/kami služieb...). Workshop ponúkne účastníkom/čkám možnosť preskúmať to, ako sú ich vnútorné pracovné modely a na ne naviazané väzobné správanie v interakcii s modelmi vzťahovej väzby ich klientov/tiek a aký dopad má táto interakcia na rozvíjajúci sa pomáhajúci vzťah, jeho dynamiku, možnosti a limity.

Pre koho je workshop určený?

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

Miesto bude upresnené podľa počtu účastníkov. Workshop bude tlmočený do slovenčiny a vedený, v rámci možnosti, interaktívnym spôsobom. Cena workshopu je 240 Eur. Pri zaplatení do konca apríla 2021 je zľava 30 Eur. ■

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

Coachingplus
Cabanova 42
841 02 Bratislava

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

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

Viac informácií a prihlášky na workshopy
<https://coachingplus.org/workshops.html>