



Pár slov na úvod

Dobrý deň. Otvorili ste newsletter spoločnosti Coachingplus. Tento rozhovor nebude zaznamenávaný. Ak chcete, aby sa naše služby skvalitnili, musíte nám to povedať osobne, alebo napísať mailom. Ak sa chcete dozvedieť niečo o tom, ako podporiť a udržať zmeny, ktoré klient naštartoval a o ktoré sa pokúša, stlačte jednotku a čítajte článok s názvom „Od akcie k udržaniu“. Ak sa chcete dozvedieť niečo o Janet Bavelasovej, jej výskume formou mikroanalýz rozhovorov a pragmatike ľudskej komunikácie (Bavelasová fandí na riešenie zameraným kolegom), stlačte dvojku a čítajte rozhovor a následnú upútavku na jej knihu. Ak sa chcete dozvedieť, čo čítame - knižne, aj na

webe - aj tieto rubriky sú v newsletteri. Tri, štyri... Ak chcete inovovať svoj tréning, možno vám dobre padne ďalšia hra. Stlačte... dúfam, že nič netlačíte (keď už tak, vytlačte si). Ak sa však chcete vzdelávať, pretože pracujete s ľuďmi, prídte osobne na naše otvorené workshopy, alebo medzinárodnú konferenciu o nenásilnej komunikácii. Ak chcete, aby sme vám vzdelávanie ušili na mieru, tiež sa to dá a aj oddá. Zavolajte nám. Želáme vám pekný deň.

„Život, ktorý žijeme nie je statický, zmeny plynú, prebiehajú stále“

Od akcie k jej udržaniu: Stabilizácia zmeny

Že vraj motivačný poradenský / koučovací štýl sa má používať u klientov, ktorí ešte ani neuvažujú o zmene (štádiu prekontemplácie), potom ešte možno cez prípravné štádium, v ktorom sa posúvajú k tomu aby začali meniť svoje správanie. Kto to povedal? Že vraj sa hovorí, tak písali, z Coachingplus, nie? Mnoho klientov a pracovníkov je presvedčených, že keď začne formálna psychoterapia, alebo koučovanie - robia sa podľa rozličných filozofií, ktoré riadia odlišné modality - a motivačné stratégie potom už nie sú potrebné. My tomu úplne neveríme. Myslíme si, že klienti stále potrebujú prekvapujúco veľa podpory a povzbudení, aby ostali v psychoterapii, koučovaní, vzdelávaní, alebo čomkoľvek, čo je pre nich užitočné... Potrebujú podporu a povzbudenie (aj v analýze, aj v kognitívno-behaviorálnej terapii), aby si udržali zisky, ktoré dosiahli a zvládli krízy, ktoré ich môžu vrátiť k predošlému problematickému správaniu, alebo výkonu, s ktorým nemuseli byť spokojní. Poďme sa nad tým zamyslieť. Tento text nesie názov od akcie, respektíve od činov, k udržaniu, čo znamená, že sa bude zaoberať tým, ako podporiť klientov, ktorí sa pre zmeny vo svojom živote už rozhodli, realizujú ich, respektíve sa bude zaoberať tým, ako ich sprevádzať pri ich stabilizácii.

Stalo sa vám, že vám klient predčasne odišiel? Vy ste si mysleli, že mu môžete byť ešte nápomocný, ale zrazu tam nebol? Neprišiel na dohodnuté stretnutie, obkecal to, alebo sa vôbec nezjavil? Ako píše DiClemente, príčiny predčasného ukončenia bývajú rôzne. U niektorých klientov je odchod, vynechávanie sedení alebo neplnenie iných aspektov kontraktu jasnou správou o znechutení, strate ilúzií alebo zmene názoru. U iných nemusí odchod od vás bez diskusie znamenať nespokojnosť alebo odpor, ale skôr rozhodnutie, že sa veci vyvíjajú dobre a želanú zmenu možno dosiahnuť bez vašej pomoci alebo dohľadu. Každopádne premenných je až príliš veľa na to, aby sme ich mali pod kontrolou. Výskumy síce skúmajú odpovede na otázku prečo a existujú isté jasné premenné (nevybudovaný, alebo spochybnený terapeutický vzťah, slepé uličky v práci, vedomý, či nevedomý nátlak...),

no často nie sú k dispozícii relevantné dáta. Najmenej tri výskumy však tvrdia, že motivačné rozhovory môžu byť užitočným prídavkom v účasti na aktívnom udržaní procesu zmeny a pomáhajú v tom, aby klient nezdrhol.

Ak teda existujú špecifické stratégie na zlepšenie zapojenia klienta do zmeny a výdrže v nej, môžeme ich zrekapitulovať:

- Vytváranie kontaktu (empatia, akceptácia, validácia) - áno, tieto tri premenné sú užitočné vždy, a to aj vtedy, keď si myslíme, že klient už má na to, niečo robiť, meniť a sám o tom rozpráva, či zmeny realizuje - čiže je vo fáze prípravy, alebo akcie.
- Práca na dôvodoch zmeny. Dôvody zmeny by mali byť klientovi zrejme tak že je o nich presvedčený, vie, čo ho čaká, keď „zamaká“, je slobodne rozhodnutý konať v súlade so svojimi prániami, potrebami a cieľmi.
- Ciele sú stanovené, respektíve klient si ich jasne stanovil a vie, čo nimi chce získať.
- Plán zmeny je vypracovaný, máte kroky a konkrétne záväzky, ako na to.
- No a napokon, klient je vo fáze akcie, činov, ak realizuje jednotlivé kroky zmeny medzi stretnutiami.

Áno, o tomto všetkom sme už písali aj v našich predchádzajúcich news. Ak chceme prejsť od akcie k udržaniu pridávame, že efektívny poradca (kouč, terapeut) bude klientov (teraz už vo fáze akcie) imunizovať proti obvyklým ťažkostiam. Jeden zo spôsobov, ako predchádzať predčasnému ukončeniu práce na zmenách, je teda „imunizovať“ alebo „zaočkovat“ klienta. Imunizujeme vtedy, ak očakávame problémy. A my ich očakávame a diskutujeme o nich s klientom skôr, než sa stanú. Ukážte teda klientom, čo všetko je normálnou súčasťou procesu zmeny a vypracujte plán, ako tieto riziká zvládnuť. Normalizujete prežívanie klienta napríklad rozhovorom o tom, že je OK, ak sa mu možno nebude chcieť pokračovať v liečbe/koučovaní po takej alebo hentakej situácii



(kde si bude pravdepodobne fičať na tom, že zlyhal) a že emócie, ktoré pri probléme prichádzajú sú bežná reakcia. Klienti si môžu viesť denník a zapisovať si do neho všetky silné alebo protichodné reakcie, aby mohli o nich hovoriť alebo vám ich odhaliť na nasledujúcich sedeniach či po telefóne medzi sedeniami. Je fajn, ak diskutujete aj o témach, ktoré sice priamo nesúvisia s problémami, alebo cieľmi klienta, ale s jeho životom ako takým. Klient má pri realizácii zmeny možno ťažkosti so starostlivosťou o deti, či nedostatočné finančné zdroje, alebo zdravotné komplikácie. Možno je plánovaná zmena preňho v skutočnosti príliš hrozivá alebo sa mu ako hrozivá javí, čo znamená, že spozorníte a môžete preskúmať dôvody, ktoré sýtia neistotu, respektíve prepracovať plán zmeny. Ak aj to drhne, vedzte, že je dobré sa vrátiť ešte o kúsok späť, napríklad k záväzku k zmene a k cieľom. Ak náš klient nespokupracuje, buďme odvážni a skúmame to. Dôležité je zistiť klientovo vnímanie a interpretovanie udalosti, ktoré vy prežívate a interpretujete ako odpor. Vo všeobecnosti platí, že ak frustrácie klientov zaznejú nahlas, klienti si na ne nájdu odpoveď sami. Otázka ako napríklad: “Čo myslíte, čo vám bráni byť tu načas?” pravdepodobne podnieti vysvetlenie od klienta a otvorí dialóg. Môžete reagovať reflexným počúvaním a pridať svoju interpretáciu alebo potvrdenie. Cez rôzne druhy odporu a obrán sa dá prepracovať, no v tomto texte nie je priestor pozrieť sa na to, ako, vedzte len, že obrana aj odpor sú vzťahové fenomény a zvládnuť sa dajú iba „vzťahovou prácou“. Z hľadiska práce so zmenou skúmanie nespokupracujúceho správania často odhalí, ako by sa ciele alebo aktivity liečby, poradenstva, či koučovania mali spomaliť alebo upraviť. V tomto buďte otvorení a transparentní. Okrem zvládania problémov, ktoré môžu predčasne prerušiť spoluprácu, okrem práce s odporom, pracujte aj na stabilizácii skutočnej zmeny problémového správania. To si vyžaduje interaktívne plánovanie, vrátane funkčnej analýzy, vypracovania plánu zvládnutia a zabezpečenia rodinnej a sociálnej podpory.

Funkčná analýza

Funkčnú analýzu možno síce vykonať v ktoromkoľvek štádiu zmeny, obzvlášť informatívna je však pri príprave udržiavania. Funkčná analýza je zhodnotenie bežných udalostí v klientovom živote a následkov, ktoré prichádzajú po dysfunkčnom riešení týchto udalostí, alebo situácie. Princípy funkčnej analýzy vysvetlíme na príklade témy závislosť, pričom sme príklad prevzali od Millera z literatúry o motivačných rozhovoroch a závislostiach. Miller s Pechackom popisujú polopatistický návod ako robiť funkčnú analýzu.

Na začiatku najprv označte klientovi dva stĺpce na hárkú papiera alebo na tabuľu ako “spúšťače” a “následky.” Potom začnite výrokom ako napríklad: “Rád by som pochopil, ako zapadá užívanie drogy do vášho života.” Potom zistíte predchádzajúce udalosti: “Porozprávajte mi o situáciách v minulosti, kedy ste zvykli piť alebo užiť drogu, alebo kedy ste mali tendenciu vypiť viac alebo užiť väčšiu dávku drogy. Mohlo to

byť vtedy, keď ste boli s určitými ľuďmi, na určitom mieste alebo v určitú dennú dobu, alebo azda keď ste sa cítili určitým, konkrétnym spôsobom.” Určite použijete minulé čas, pretože prítomný alebo budúci čas môže momentálne abstijnúcich klientov znepokojiť. Keď klient odpovedá, počúvajte aktívne, aby ste sa uistili, že mu rozumiete. Do stĺpca spúšťače zapíšte všetky predchádzajúce udalosti a faktory. Potom sa spýtajte: “Ešte kedy v minulosti ste mali chuť piť alebo užiť drogu?” a zaznamenajte každú odpoveď. Ak klient pred liečbou vyplnil vstupný dotazník o užívaní drog, môžete využiť tieto informácie, aby ste objavili spúšťače, ktoré klient nespomenul. Napríklad: “Všimol som si v tomto dotazníku, že ste vyznačili, že môžete byť v silnom pokušení piť, keď... Porozprávajte mi o tom.” Potom zapíšte aj dodatočné antecedenty do kolónky spúšťače. Keď klient vyčerpá všetky predchádzajúce faktory užívania drog, opýtajte sa ho, čo sa mu páčilo na pití, či užívaní drog. Tu sa snažite zistiť klientove vnemy alebo očakávania od užívania drog, nemusia to byť nutne skutočné účinky. Keď klient poskytuje tieto informácie, aktívne ho počúvajte, aby ste mu porozumeli a určite mu nedávajte najavo nesúhlas alebo nevôľu. Zapíšte každý želaný dôsledok do stĺpca následky. Potom sa spýtajte: “Čo sa vám ešte páčilo na pití alebo užívaní drog v minulosti?” a zaznamenajte každú odpoveď. A opäť, keď klient vyplnil vstupný dotazník o želaných dôsledkoch užívania drog ešte pred liečbou, môžete využiť tieto informácie na zistenie viacerých dôsledkov, ktoré klient nemusel povedať. Napríklad: “Všimol som si v tomto dotazníku, že ste vyznačili, že ste často užívali drogu vtedy, keď... Porozprávajte mi o tom.” Zapíšte všetky nové dôsledky do stĺpca následky. Keď klient dokončil vymenovávanie predchádzajúcich a následných faktorov, môžete poukázať na to, ako určitý predchádzajúci faktor viedol k určitému následku. Najprv vyberte jednu položku spomedzi spúšťačov a jednu z následkov, ktoré jasne súvisia. Potom požiadať klienta, aby našiel dvojicu a nechajte ho, aby nakreslil spojovacie čiary na papier alebo na tabuľu. Pri spúšťačoch, ku ktorým nebol priradený žiadny následok, požiadať klienta, aby vám povedal, čo mohol alkohol alebo droga v tej situácii s ním urobiť a nakreslite čiaru k príslušnému následku. Niekedy sa v stĺpci následky nenájde vhodná položka, čo znamená, že niečo treba dodať. Potom urobte to isté v stĺpci následky. Nie je však potrebné spárovať všetky položky. S týmito informáciami môžete vypracovať stratégie zvládania. Poukážte na to, že niektoré páry, ktoré klient určil, sú medzi užívateľmi bežné. Potom môžete povedať, že ak jediný spôsob, ako sa dostať od spúšťačov k následkom je užitie drogy, tak je klient na nej psychologicky závislý. Potom objasnite, že slobodná vôľa znamená mať alternatívy – rôzne možnosti – ako prejsť od spúšťačov k následkom. Potom môžete preskúmať jednotlivé páry, pričom môžete začať s tými, ktoré sú pre klienta najdôležitejšie a vypracovať plán zvládania, ktorý klientovi umožní dosiahnuť želané účinky bez užívania drog.



Podrobný návod, nie? Zmyslom je okrem iného legítimizovať potreby (psychické, sociálne...), ktoré klient má a hľadať funkčnejšie spôsoby ich naplnenia. Funkčná analýza sa dá robiť aj pri výchovných a manželských problémoch s párom, či rodinou, pri učení sa ako riadiť ľudí, pri zvládaní deštruktívnej agresivity, pri psychoveciach ako sú panické ataky, alebo divné správanie sa v depke.

Okrem funkčnej analýzy je užitočné využívať aj iné metódy a aktivity, ktoré klientom pomáhajú v štádiu akcie, respektíve udržiavania. Jednou z nich je vypracovanie plánu zvládania. Zoznam stratégií zvládania, ktorý sa osvedčil klientovi, alebo aj iným ľuďom, môže byť obzvlášť užitočný pri vypracovávaní plánu a vymýšľaní spôsobov, ako zvládnuť predpokladané prekážky zmeny. Opatrne však z navádzaním na skúsenosti iných. Podobne ako pri funkčnej analýze začíname tým, že popíšeme situáciu, ktorá je pre klienta ohrozením, alebo výzvou a následne hľadáme stratégie (nie jednu, najlepšie 4 - 5 stratégií), ktoré by klient mohol využiť pri riešení. Následne, ak klient svoje riešenia v praxi vyskúša, vráťte sa ku klientovmu zážitku a preskúmajte emocionálny dopad úspechu. Ak klient neprežíva spokojnosť, radosť, alebo hrdosť, je to téma. Signalizuje to intrapsychický konflikt, ktorý by mal byť pomenovaný a možno aj prepracovaný. Iste môžete oceňovať a validizovať „zvonku“, je pravdepodobné, že klient potrebuje aj vonkajšie uistenie a vaše potvrdenie, no pri externom sýtení hodnoty klienta (podmienenej výkonom) vytvárate riziko, že posilňujete prijatie iba s úspechom. Takže s oceňovaním asi tak ako s korením do jedla - po troške. Na druhej strane, pri práci ďalej posilňujete zisky (upozornite na ne, ak o nich klient hovorí, alebo ich priamo preskúmajte), ktoré klientovi prináša alternatívne (zmysluplné, želané) správanie. Je fajn vypracovať systém odmienu, ktorý bude integrovaný do života klienta v prípade, že sa mu bude dať zvládať riziká a realizovať plánované stratégie a konkrétne kroky v prospech zmeny. Tieto odmienu, by mali byť naplánované takým spôsobom, aby naplňali želané potreby klientov, ktoré dovtedy naplňali napríklad rizikovým správaním. Základný princíp pri zavádzaní nových zdrojov pozitívneho posilnenia je priamť klientov k tomu, aby si vytvárali vlastné nápady a aby kriticky skúmali a hodnotili možnosti, ktoré sa ponúkajú skúsenosťami iných. Ani motivovaní klienti (sme vo fáze zmeny, kedy je motivácia veľká) by nemali brať všetko aj s navijakom.

Pri stabilizácii zmeny môžu byť nesmierne nápomocní blízki kolegovia, priatelia, či rodina, pretože môžu sledovať správanie klienta, byť pre neho prípadne vzorom a posilňovať jeho nové správanie. V prípade, že problém klienta nie je problémom jeho blízkych, respektíve držiteľom problému je iba klient a problém nie je súčasťou systému, môžeme úspešne pracovať individuálne a systém využívať ako podporu. V prípade, že problém je súčasťou interakčného systému, môžeme využiť dyadické, alebo systémove konzultácie. O tom, kedy sú indikované a ako ich viesť, napíšeme inde a inokedy. Tu sa pozrieme na to, ako využiť systém ako zdroj podpory. Ak členovia

systému prejavia záujem pomáhať klientovi a klient v nich cíti dôveru (toto je dôležitá veta - oni prejavia záujem a on cíti dôveru, nie strach, nie hanbu, nie vinu, ale bezpečie a lásku), je možné zapojiť ich ako pozitívny zdroj. Ak oni chcú. Každopádne pomôžte klientovi vypichnúť dôvody na využitie, či nevyužitie rozličných zdrojov podpory (aj rodiny, či kolegov v práci). Položte klientom nasledujúce otázky:

- Aký druh podpory chcete?
- Aké zdroje podpory máte?
- Aké diery sú vo vašej podpornej sieti?

Tým, že identifikujete paletu podporných zdrojov, ktoré má k dispozícii, pomôžete mu zistiť, aké diery sú v jeho podpornom systéme. A zároveň upozorníte klienta na to, aby sa príliš nespoliehal len na jeden zdroj. Následne mu môžete pomôcť vypracovať si varovný systém za pomoci významnej, dôveryhodnej osoby v jeho živote; táto osoba sa môže naučiť rozoznávať spúšťače a príznaky toho, že sa klient vracia k problémovému správaniu a efektívne zasiahnuť. Významná osoba z klientovho života môže ponúknuť cenné informácie a spätnú väzbu pri stanovovaní a realizácii cieľov. Klient a významná osoba z jeho života môžu okrem toho spolupracovať na veciach, ktoré stoja v ceste k cieľom. Či už sa rozhodnete umožniť tento typ "pomoci" (myslíme teraz rodinu) alebo nie, závisí aj od vašej terapeutickej/koučovacej orientácie. Reflexné tímy alebo naratívna terapia (v kontexte rodinnej terapie), oceňujúce skúmanie (v kontexte konzultovania a koučovania) s týmto typom podpory problém nemajú. Naratívna terapia navyše pracuje s konceptom svedectva, kde sú (nielen) blízki zapájaní ako tí, ktorí referujú, respektíve sú špecificky (naratívne) dopytovaní pomáhajúcim, ako svedkovia možnosti, schopnosti a úspechov klienta.

Tento text sa doteraz zaoberal tým, ako pomáhať klientom pripraviť sa na udržiavanie zmeny a stabilizovať ju. Motivačné stratégie využívame aj vo fáze zmeny a udržiavania, keďže je jasné, že:

- Návrat problémov je skôr pravidlo ako výnimka. Je to také bežné, že sa to môže brať ako normálna súčasť procesu zmeny. Nie je užitočné brať to, že niečo nevychádza podľa plánu, ako hanbu (a viniť seba, alebo klienta zo zlyhania) skôr ako výzvu.
- Pri práci nám nejde o úspech alebo neúspech – to sú pojmy, ktoré presne nevystihujú, čo sa naozaj deje. Nie sme na skúške, ani na pretekoch. Zmeny sú omnoho zložitejšie. V priebehu času klienti často zvládnu dlhšie a dlhšie obdobia bez problémov a epizódy „rizikového správania“, alebo „slabého výkonu“, alebo... sa skracujú.
- Ak vidíme návrat problému ako zlyhanie, prichádza k moralistickému obviňovaniu alebo obviňovaniu seba ("Ved' som vám to hovoril, že som taký"), čo naozaj nepomáha.

Ak sa teda stane, že klient „zlyhá“, pričom je jasné, že neexistuje zlyhanie, iba príležitosť k učeniu, môžeme sa zastaviť a skúmať emócie spojené s nor-

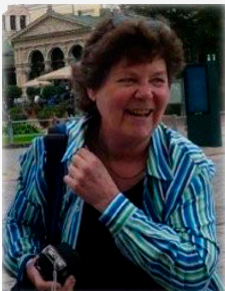


málnymi incidentmi na ceste k zmene. Emócie môžu viac súvisieť so sklamaním, nízkou vierou v schopnosť zmeny, alebo defenzívnou racionalizáciou toho, čo sa stalo. Vašou úlohou je pomôcť klientovi nezaseknúť sa v tomto bode, ale vrátiť sa k príprave a akcii. Nie sú tu žiadne špeciálne triky. Prístup je ten istý ako v predchádzajúcich fázach. Spýtajte sa klienta, ako on sám vníma a reaguje na obnovené problémové správanie. Vyvolajte u neho sebamotivačné dôvody na zmenu, preskúmajte a pomenujte dôvody vrátiť sa späť k tomu, čo dokázal. Preskúmajte, čo sa dá dozvedieť a naučiť z tejto skúsenosti; funkčná analýza procesu obnoveného problému môže byť užitočná.

Normalizujte skúsenosť ako bežnú a dočasnú súčasť špirály zmeny. Nechajte klienta hovoriť o výhodách, ktoré mu prináša alternatívne správanie, či myslenie. Používajte veľa reflexného počúvania, nielen šnúru otázok. Preskúmajte klientove hodnoty, nádeje, ciele a zámery v živote. Položte mu kľúčovú otázku – čo chce tento človek robiť teraz – a posuňte sa k plánu obnovenia zmeny. Veľa šťastia a lásky pri práci.

„Čas strávený mimo terapie, či koučovania je často omnoho dôležitejší, ako čas strávený s terapeutom/koučom.“

Rozhovor s Janet Beavin Bavelasovou, Ph.D.



Janet Beavin Bavelasová

10. júna 2011 na svojej stránke v sekcii Interviews publikoval taliansky kouč Paolo Terni rozhovor s teoretickou ikonou rodinnej terapie Janet Bavelasovou. Už má svoj vek, no je to pochopiteľné, keďže jej súputníci alebo zomreli, alebo majú tiež svoj vek. My ponúkame Ivanov preklad rozhovoru a minirecenziiu jej oldskúlovej klasiky, ktorá vyšla v Brne pred dvoma rokmi. Úvodný text napísal a otázky kládol Paolo.

Janet Beavin Bavelasová, Ph.D., F.R.S.C. je spoluautorkou slávnej knihy *Pragmatics of Human Communication* (v českom preklade *Pragmatika lidské komunikace*, Newton Books, 2011) a ako bývalá profesorka psychológie na University of Victoria sa stále podieľa na výskume interpersonálnej komunikácie. Vede výskumný tím, ktorý sa špecializuje na štúdium dialógu tvárou v tvár (to je to, že odborníci nahrávajú a analyzujú obsah a proces medziľudských rozhovorov) - ich zistenia sa priamo využívajú v psychotherapii, poradenstve, koučovaní a manažmente. Mal som to privilégium a šťastie zúčastniť sa jej workshopu o **mikroanalýze** rozhovorov na Konferencii SFBTA v kanadskom Banffe v roku 2010.

Veľmi som sa tešil, že som sa napokon stretol s empirickou metódou, ktorá skúma **vplyv interakcie na zmenu!** Podľa môjho názoru by sa mal každý poradca a psychoterapeut, ktorý robí svoju prácu spôsobom zameraným na riešenie, zoznámiť s prácou Janet Beavin Bavelas: **výsledky jej výskumu sú zásadnou súčasťou vedeckého základu prístupu zameraného na riešenie.**

Okrem toho, že Janet Bavelasová prináša nové myšlienky, opreté o vedu a výskum, je veľmi milá a láskavo prijala moju ponuku na rozhovor v mojom blogu - tu sú jej odpovede na moje otázky. Navrhujem, aby ste si našli čas a prečítali si tento rozhovor niekoľkokrát - pretože jej motto znie: **“Život sa odohráva v detailoch”** a mnoho poznatkov na vás čaká v detailoch jej odpovedí, ktoré roznečujú myšlienky. Užite si to!

V posledných rokoch ste veľa spolupracovali s terapeutmi a využívali ste mikroanalýzu na skúmanie rozhovorov zameraných na riešenie. Môžete nám

v krátkosti povedať, čo vás pritiaholo k prístupu zameranému na riešenie?

JANET: Dobrá otázka-najmä preto, že som experimentálna psychologička a nemám vôbec žiadny praktický výcvik v terapii alebo v niečom inom! Som rada, že mi niekto konečne položil tú otázku, pretože odpovede mám pripravené:

Po prvé, Steve, Insoo a ja máme spoločné korene, učili sme sa od skupiny v Palo Alto a najmä Johna Weaklanda. Neboli sme tam naraz, ale táto skúsenosť mala trvalý vplyv na nás všetkých. (Súhlasím so Stevom a Insoo, ktorí v článku z roku 1991 poukázali na to, že ich SFBT, Solution-Focused Brief Therapy sa len trochu líši od pôvodnej Palo Alto Brief Therapy.) Okrem toho, že John bol vynikajúci mentor, celá skupina z Palo Alto sa zameriavala na jazyk a komunikáciu. Toto dedičstvo uľahčuje mojej výskumnej skupine vysvetliť, čo robíme pre ľudí z SFBT a učiť túto komunitu. Napríklad, vy sa zameriavate na pozorovateľnú komunikáciu a nie na vydedukované mentálne procesy.

Po druhé, priznávam, že ma vždy pritiahovali dobré myšlienky, ktoré sú o 180° otočené oproti tomu, čo si myslia všetci ostatní. Nová myšlienka musí byť rovnako dobrá ako predpoklady, ktoré nikto nespochybňuje-potom mám o ňu záujem. To platilo o pôvodnej Brief Therapy a platí to aj o SFBT.

Tretie príčina je etická. Moja osobná etika neakceptuje vynaliezanie negatívnych charakteristík klienta a lepenie týchto nálepiek na niekoho, kto je zraniteľný. Hovorím “vynaliezanie”, pretože to obyčajne nemá žiadny základ okrem mienky nejakej authority. Napríklad diagnóza obyčajne kategorizuje jednotlivca na základe jediného veľmi obmedzeného pozorovania bez objektívnej kontroly a opätovnej kontroly. Jednotlivec prichádza na konzultáciu s jedným problémom a odchádza aspoň s dvomi! Povedané širšie, klinické teórie osobnosti, kognícií, emócií alebo mozgových procesov sa takmer vždy vyžívajú v cirkulárnom uvažovaní. Napríklad, prečo sa tento človek správa takto? Pretože má deformované kognície (emócie, percepcie, mozgové procesy alebo niečo iné). Ako viete, že má deformované kognície (alebo niečo iné)? Pretože sa správa takto!



Tento druh značkovania vidím aj v oblasti organizácií. Je to rozumovo a vedecky neprijateľné, a je to aj veľmi neúčivé. Chýbajú dôkazy pre opak, prečo sa teda nezamerat' na neuveriteľné schopnosti a odolnosť ľudí? Na to existuje množstvo dôkazov, ak sa trochu obzrieme.

Chápem, že hlavným nástrojom vášho výskumu je mikroanalýza rozhovoru, čo sa definuje ako "podrobné a spoľahlivé skúmanie sekvencií pozorovateľnej komunikácie v rozhovore tak, ako nasledujú po sebe, moment za momentom" ("Manuál workshopu o mikroanalýze"). Páči sa mi to, pretože to je také empirické, že až. Môžete nám povedať viac o tom a o tom, na čo je to užitočné?

JANET: Mikroanalýza je užitočná—dokonca podstatne - pretože, ako hovorí moje motto: "Život sa odohráva v detailoch." Život sa nedeje abstraktne, globálne alebo aproximácie. To platí vo väčšine výskumných oblastí - aj pre dobrého priateľa, ktorý skúma neuróny primitívnych morských živočíchov, pre kolegu, ktorý je onkológom a iného priateľa, ktorý je muzikológom. Všetci rešpektujeme a obdivujeme krásu a presnosť detailov.

Rozdiel medzi mikroanalýzou a obyčajným pozorovaním komunikácie je v tom, že keby sme vy a ja mali pozorovať interakciu v reálnom čase a utvoriť si dojem, pravdepodobne by boli odlišné—a tieto rozdiely by sme si nemohli overiť, pretože údaje už neexistujú. Ale keby sme pozerali video moment za momentom, všimli si každé pozorovateľné správanie, videli by sme, čo sa dialo (čo by pravdepodobne nebolo také, ako bol náš prvý dojem). Tak mám rada mikroanalýzu z takých istých empirických dôvodov ako vy—je pozorovateľná, je tu vždy, keď sa pozriete a vždy vyhráva nad nejakou múdrou interpretáciou, ktorú by som si mohla vymyslieť. Mikroanalýza stavia na všetkom, čo ako experimentálna psychologička poznám a v posledných rokoch sme tieto princípy zamerali celkom novým smerom, zameriavame sa na komunikáciu v aplikovaných oblastiach ako je psychoterapia a medicína. Veľa príkladov nájdete v sekcii Výskumné metódy na mojej novej webstránke (web.uvic.ca/psyc/bavelas/).

Mikroanalýza má pre mňa aj estetickú príťažlivosť. Nedávno som sa spýtala niektorých zo svojich SFBT spolupracovníkov, aký cieľ majú v našom novom výskumnom projekte. Každý z nich sa predovšetkým zaujímal o rozvoj svojich výcvikových a supervíznych nástrojov, čo je úžasné. Keď mi kládli tú istú otázku, musela som sa priznať, že veľmi rada sledujem a analyzujem tieto sedenia. Konkrétne mám rada objavovanie, aká detailne usporiadaná komunikácia je. Samozrejme musí byť, pretože sa na ňu stále spoliehame vo všetkých našich interakciách, dokonca aj s cudzími ľuďmi. Ale objavovať, aká je usporiadaná, je vzrušujúce a tieto objavy sú ešte iba na začiatku.

"Zlatý štandard" v terapeutickej praxi podloženej vedeckými dôkazmi sa dnes zdá byť KBT (kognitívno-behaviorálna terapia). Ale podľa vášho výskumu

(Smock, Froerer & Bavelas, v tlači) sú odborníci v KBT heterogénni, kým praktici v SFBT sú homogénni, t.j. keď sa pozriete, čo sa vlastne deje na sedení, KBT terapeuti sa medzi sebou navzájom veľmi líšia v tom, čo hovoria a robia, kým SFBT terapeuti sú dosť konzistentní v tom, čo hovoria a robia. Čo vyplýva z dôkazov, ktoré podporujú KBT?

JANET: Usporiadajme si najprv niektoré pojmy. "Zlatý štandard" je termín z medicíny, ktorý vyzdvihuje jeden druh výskumného postupu (zvaného náhodné kontrolované pokusy, NKP) nad všetky ostatné. To sú výskumy, ktoré porovnávajú jeden druh terapie s kontrolnou skupinou prostredníctvom výsledkov meraných na konci terapie. Zástancovia KBT vyhlasujú, že majú množstvo takýchto dôkazov, čím chcú často naznačiť, že iní nie. S takým vyhlásením je niekoľko problémov. Po prvé, iné druhy liečby vrátane SFBT majú tiež dôkazy z NKP. Okrem niekoľkých publikovaných článkov čoskoro vyjde kniha, ktorá sumarizuje dôkazy SFBT (Franklin, Trepper, Gingerich, & McCollum (Eds.), *Solution-focused Brief Therapy: From Practice to Evidence-Informed Practice*. Oxford University Press).

Okrem toho klásť dôraz na jeden výskumný postup je zavádzajúce, pretože jeden typ výskumu odpovedá len na jeden typ otázky; nie je úplný. Do Franklinovej et al. knihy som napísala stat' o alternatívach—komplementárny plán výskumu, vrátane mikroanalýzy. V súčasnosti redigujem špeciálne číslo časopisu o širších výskumných postupoch SFBT, ktoré sú všetky užitočné aj pre praktických pracovníkov. NKP sú populárne, ale hladina pravdepodobnosti založená na veľkom počte ľudí vám skoro nič nepovie o tom, ako zaobchádzať s jednotlivcom pred vami.

Napokon súhlasím s mnohými metodologickými kritikmi, ktorí poukazujú na to, že NKP nám nepovie, čo funguje (alebo nefunguje). Dokonca aj zástancovia KBT hovoria, že KBT predstavuje mnoho rozličných terapeutických prístupov, ktoré sa teraz zlúčili pod jedným názvom. Tak, ktoré praktiky spĺňajú zlatý štandard? Dokázali sme heterogénnosť KBT praktík v dvoch štúdiách: Smockova, Froererova a Bavelasovej štúdia, ktorú ste spomenuli a tiež v štúdií Kormanova, Bavelasovej a De Jonga. (Peter De Jong a ja sme opisali tieto dve štúdie v našom príspevku na konferencii SFBTA v Banffe http://www.sfbta.org/conferences/2010_handouts.html a nachádzajú sa aj v tom špeciálnom čísle časopisu, čo som spomínala.) V oboch štúdiách sme používali rôzne miery a odborníci na SFBT boli veľmi konzistentní medzi sebou (a modelom SFBT), kým odborníci na KBT robili dosť odlišné veci. (Skrátka, vždy, keď počujete vyhlásenie o tom, že KBT je podložená dôkazmi, mali by ste sa pýtať: "Ktorá KBT konkrétne?")

Na svojom workshope na konferencii SFBTA (Solution Focused Brief Therapy Association) v Kanade v novembri 2010 ste povedali (a ja sa tu spolieham na svoje poznámky, uvedomujúc si ich limity): "nie je pravda, že SFBT nemá teóriu. SFBT má veľmi sofistickovanú teóriu, ale týka sa interakcie a jazyka".



Súhlasím a myslím si, že to je veľmi dôležité. Môžete to rozviesť?

JANET: Samozrejme, že má teóriu. Keby tam nebola teória, prečo by ľudia hovorili o "SFBT modeli"? Keby nemala teóriu, ako by mohla byť o 180° odlišná od ostatných prístupov? Myslím, že teória len nie je zatiaľ napísaná. Želám si, aby som mala čas a našla odborníka na SFBT, ktorý by ho mal tiež!

Tí, čo tvrdia, že nemá teóriu (niekedy aj zakladatelia), možno akceptujú predstavu, že ak neexistuje psychologická teória o duševných procesoch, tak neexistuje žiadna teória. Ale od čias školy z Palo Alto (a *Pragmatiky ľudskej komunikácie*) existuje nová paradigma o tom, čo je to teória: obsahuje sociálne procesy, ako napríklad komunikáciu a jazyk. Hlavná téza znie, že jazyk samotný spôsobuje zmenu. Keby sme dokázali spolukonstruovanie viac skonkrétniť a pozorovať, to by bola väčšia časť teórie.

SFBT obsahuje aj predpoklady (napríklad o tom, akí ľudia sú a o tom, ako funguje terapia a koučovanie), ktoré sa veľmi líšia od iných prístupov alebo predpokladov. Sem by patrila premisa, že ľudia sú v zásade zdraví a majú zdroje, čo vedie k stanovisku "neviem" v terapii alebo koučovaní, kde sa potom možnosti vypracovávajú pomocou *rozprávania* o nich (namiesto toho, aby ich poskytoval expert).

Od zásadného diela Pragmatika ľudskej komunikácie s Paulom Watzlawickom a Donaldom Jacksonom, ktoré vyšlo v roku 1967, až po vašu súčasnú prácu, v ktorej využívate mikroanalýzu, ste už vyše 40 rokov na čele výskumu v obore ľudská komunikácia. Čo sú podľa vášho názoru hlavné poznatky, ktoré psychológia nadobudla v tejto oblasti za posledných 40 rokov?

JANET: Pozrime sa najprv mimo oblasti úzko definovanej psychológie. Na katedrách komunikácie (ktoré existujú predovšetkým na amerických univerzitách) má *Pragmatika* veľký vplyv. Títo učenci obvykle hovoria, že to je jedna z kníh, ktoré odštartovali oblasť medziludskej komunikácie, ktorá sa dovtedy zaoberala prevažne rétorikou alebo masovou komunikáciou. Ďalší hlavný vplyv sa prejavil vo všetkých oblastiach, ktoré majú niečo do činenia s aplikovanou prácou s ľuďmi (psychiatria, poradenstvo, sociálna práca, ošetrovateľstvo atď.). Pôvodná kniha a jej preklady do ôsmich jazykov stále vychádzajú a často sa dozvedám o ich vplyve na veľmi vzdialených miestach. Poznatok, ktorý títo odborníci či akademici cítujú, je *možnosť pozrieť sa na interakciu namiesto na jednotlivca a uvedomiť si, že interakcia je primárne komunikácia*. To je teda stručná odpoveď na moju modifikáciu vašej otázky.

Pýtali ste sa však na psychológiu, čo znamená katedry psychológie v severnej Amerike (nie poradenskej psychológie, psychiatrie atď. a nie v Európe či Latinskej Amerike). V psychológii by sa mohli poznatky z *Pragmatiky* prejavovať v sociálnej psychológii, ale ja by som povedala, že oni nezískali vôbec žiadne poznatky; knihu takmer úplne ignorovali—z dvoch príčin. Po prvé, *Pragmatika* nevychádzala z experimentálneho (ešte menej kvantitatívneho) výskumu

a v tom čase sa zdalo, že ani nevedie k výskumu týchto metód. Po druhé, akademická sociálna psychológia a klinická psychológia sú úzko zamerané na jednotlivca a vlastne odmietajú skúmať komunikáciu medzi ľuďmi. Rozoberala som tieto postoje v tlačí niekoľkokrát; napríklad *The two solitudes: Reconciling Social Psychology and Language and Social Interaction* (Dve samoty: zmierenie sociálnej psychológie a jazyka a sociálnej interakcie) a *Face-to-face dialogue as a micro-social context* (Dialóg zoči-voči ako mikro-sociálny kontext). Ten druhý článok ukazoval, že psychologickí výskumní pracovníci vlastne deformovali výsledky výskumu, ktoré demonštrovali niečo mimo jednotlivca. Veľmi odporúčam knihu Kurta Danzige-*ra* z roku 1990 *Constructing the subject (Konštruovanie subjektu)*, ktorá ukazuje, ako psychologické teórie vedú k tomu, že jednotlivca izolujú od sociálnej interakcie.

Môže sa preto zdať protikladné, že som vyštudovala psychológiu na Stanforde a celú profesionálnu kariéru som strávila na katedre psychológie University of Victoria. Prečo som preboha celé štúdium a svoju prácu venovala psychológii, keď tam nepasujem? Čiastočne preto, že dávam prednosť nebyť v hlavnom prúde, aby ma to neťahalo k tomu, ako rozmýšľajú iní. Sila skupiny v Palo Alto spočívala v interdisciplinárnosti a ja som nasledovala ten vzor. Všimnite si, že sa často rozprávam a píšem o ľuďoch, ktorí skúmajú komunikáciu, psycholingvistoch, psychoterapeutoch, koučoch, lekároch a odborníkoch na duševné zdravie, odborníkoch na počítače a príslušníkoch ďalších skupín, do ktorých nepatrim. Byť odlišný neznamená byť v konflikte. Dôvod, pre ktorý som si vybrala konkrétne psychológiu ako svoj obor, bola *metodológia výskumu*, ktorá sa v tomto obore rozvinula, keď bola v najlepšom rozkvetu. Milujem experimentálnu prácu a naučila som sa robiť ju presne a elegantne od niektorých najlepších ľudí v odbore. Chcela som nájsť spôsob, ako využiť tieto metódy na štúdium myšlienok, ktoré odštartovali v *Pragmatike*, ukázať, že môžu z dobrých experimentov profitovať, rásť a meniť sa—a že experimentálna metóda by sa mohla rozšíriť aj na komunikáciu a interakciu, nielen na izolovaných jednotlivcov. Mala som to šťastie, že som pri práci na tomto celi dosiahla nejaké úspechy vo výskume i v povolani a stále sa tomu venujem.

Smutné je, že som sa nedávno dozvedela, že ani vydavateľ *Pragmatiky* tejto knihe nerozumie. Vytlačili brožovanú verziu, čo je úžasné, ale s novým predstvom, o ktorom som vôbec nevedela. Nový predstvom je plný chýb a podľa mojej mienky škodí knihe aj mojim starým kolegom. Ako jediná žijúca spoluautorka sa chystám uverejniť zoznam týchto chýb na mojej stránke a dám ich do obehu.

No a posledná, ale nie nevýznamná otázka: na svojom workshope si nás vyzvala, aby sme si osvojili nasledovnú mantru na hodnotenie vyhlásení o tom, čo v terapii funguje: "citáty, citáty, citáty". Páčilo sa mi to a stalo sa to mojím osobným príkazom. Existuje priveľa výrokov, ktoré nemajú žiadny empirický základ. Ktoré sú podľa vášho názoru najroz-



širerejšie mýty v súčasnej populárnej psychológii, ktorým chýbajú "citáty"?

JANET: Och, božemôj, kde mám začať? Tuším, že dva najčastejšie sú tieto: široko rozšírený mýtus, že existuje samostatná, tajne čitateľná "reč tela," takže sa vraj môžete naučiť čítať emócie a "skutočné pocity" človeka z postoja jeho tela alebo výrazu tváre, že budete vidieť veci, ktoré neodhaľujú jeho slová. Na to nie sú žiadne dôkazy; väčšina našich komunikačných akcií je integrovaná a podáva komplexné, avšak koherentné správy. Na našej novej webstránke sme usporiadali všetky naše články o tejto téme tak, že sú ľahko dostupné.

Alebo "aktívne počúvanie" a "zručnosti počúvania," ktoré vznikli ako niečí názor, nikdy neboli podložené výskumom a nepasujú do toho, čo ľudia prirodzene robia. Tieto praktiky sa podľa našich výskumov považujú za falošné a umelé; nepasujú do prirodzeného rozhovoru. V článku *Microanalysis of communication in psychotherapy* (Mikroanalýza komunikácie v psychoterapii) opisujeme dva výskumy, ktoré dokazujú naše tvrdenie; neboli publikované, ale mám pdf kópiu pre každého, koho by to zaujímalo.

Abstraktnejšieho povedané existuje predstava, že komunikácia jednoducho odovzdáva balíčky informácií tam a späť. Existujú experimentálne dôkazy, že účastníci si tvarujú informácie spoločne, krok za krokom. (Napríklad Clark & Wilkes-Gibbs, 1986, a Schorer & Clark, 1989; oba sú dostupné na webstránke Herba Clarka na Stanforde). Každý rozhovor sa veľmi rýchlo stáva súkromnou záležitosťou v tom zmysle, že účastníci začínajú používať kratšie frázy a slová, ktoré majú pre nich vlastný význam a často dospejú k názoru, ktorý ani jeden z nich na začiatku nemal.

Ale citovať niečo nestačí; človek to musí aj prečítať! Vyššie citovaný článok (*Face-to-face dialogue as a micro-social context*) odhalil, že väčšina autorov, ktorí citovali náš experiment, ho pravdepodobne nečítali. Jedna moja kolegyňa, ktorá sa podieľala na našom "výskume jednohlasnosti", mi teraz pomáha s podobným prieskumom citátov. A ako už bolo uve-

dené, dokonca aj nový predslov k *Pragmatike ľudskej komunikácie* nie je presne o tej knihe!

Pragmatika ľudskej komunikácie Interakční vzorce, patológie, paradoxy.

Don D. Jackson, Paul Watzlawick, Janet Beavin Bavelasová. Vydavateľstvo: Newton Books, 2011

Informácia a spätná väzba, aredudancia, metakomunikácia, cirkularita, metakomplementarita, punktuácia, kalibrácia... rozumiete? Je zaujímavé ako Bavelasová dnes obhaja prirodzený, nenútený jazyk. A pritom je autorkou tejto mongolskej knihy. V šesťdesiatych rokoch sa do teórií o ľuďoch prikladla kybernetika. Z teórií o ľuďoch sa následne stali teórie o komunikácii a ľudia z týchto teórií akosi postupne „vypadli“. Je to ako s rodinou terapiou, najprv v nej boli ľudia, potom roly, následne už iba členovia systému, potom už iba komunikácia a teraz iba príbehy. Ak chcete vedieť, kde táto história začala, prečítajte si túto vynikajúcu knihu, ktorá tvorí základ oboru oborov - komunikácia, aj rodinná terapia. Naučíte sa veľa cudzích slovíčok. Porozumiete známemu výroku autora tejto knihy, že nie je možné nekomunikovať (aj keď Kurt Ludwig tvrdí, že komunikácia začína až prijatím správy prijímateľom a nie jej vyslaním), ochromia vás paradoxy v príkladoch a myslím, že po prečítaní knihy budete na proces medziludskej komunikácie pozerat' o trošku inak, iným spôsobom. Pomáhať ľuďom znamená snažiť sa vzájomne sa priblížiť a intervenovať tak, aby to ten komu je pomáhané pokladal za užitočné. Bez rozhovoru to nejde. Spoznať jeho nástrahy a výzvy vám uľahčuje aj táto klasika, ktorej sa dá aj napriek mongolčine porozumieť. Vrelo ju odporúčam.

„*Nedorozumenia, očakávania, problémy, riziká, náhody a neistoty sú motorom komunikácie a robia ju plodnou. Rozhovor je neustálym procesom hľadania, približovania sa a skúmania vzájomných možností v komunikácii. Odrážajú sa v ňom naše presvedčenia, hodnoty a predpoklady o svete, v ktorom žijeme.*“

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

Terapie zaměřená na člověka Dave Mearns, Brian Thorne · Grada (2013)

„No a na koho by mala byť tá terapia zameraná, na kravy?!“ hovorieval už nebohý docent Strieženec. Je to dobrý bonmot, taký Zemanovský, ale pri všetkej úcte k jeho autorovi, o skúsenostiach, ktoré prístup zameraný na človeka ponúka a Mearns s Thorneom v knihe popisujú, nevedel Štefan Strieženec zhola nič. Ivan Valkovič vie. Túto knihu (teda jej prvé vydanie) preložil do slovenčiny už niekedy po revolúcii. No myslím si, že sa ako publikácia Pedagogickej fakulty UK už dávno rozobrala, takže kto ju nemá... Pred pár rokmi vyšlo v Anglicku (a teraz v Čechách) jej tretie, a naozaj doplnené, vydanie, ktoré je obohatené o všetko čo, hýbe týmto smerom za posledných dvadsať rokov. Napríklad taký koncept vzťahovej hĺbky -

ten ma fascinuje. Alebo koncept rôznych procesov prežívania, čo je v zásade nepatologický model psychopatológie, aj keď by to autori asi tak nenazvali. Alebo revidovanie aktualizáčnej tendencie v rámci sociálnej facilitácie (kto z rogeriánov pochopil, čo som napísal?). No, zhrnuté a podčiarknuté, na človeka zameraný prístup žije. A nie iba v podobe svojich starších, či mladších detí (focusing, terapia zameraná na emócie, motivačné rozhovory, preterapia...), ale aj v podobe inovácií, či prehĺbenia pôvodných Rogersových myšlienok. Ak sa chcete zamerať na človeka a nie na emócie, nevedomie, kognície, významy, diagnózy, existenciály, riešenia, jazyk, či správanie, nečítajte túto knihu, ale žite. Ak však chcete porozumieť východiskám a schodiskám tejto formy terapie, kúpte si aj knihu.



Tvár pod maskou Ludwig Eidelberg · Vydavateľstvo F (2013)

Niektor má rád Yaloma, niektor Yowella. Jozef Hašto mal rád Leonarda Schlegela a ten (asi) Eidelbergu, keďže Schlegel Haštovi túto knihu kedysi odporučil. Haštovo vydavateľstvo knihu vydalo a pracovný deň psychoanalytika uzrel svetlo sveta aj na Slovensku. Nedajte sa pomýliť rokom vydania, to nie je omyl, kniha je naozaj pôvodne z roku 1948. Už vtedy sa beletrizovala psychoanalýza. Takže, čo v knihe beletrizovane nájdete? Príbehy z analytického gauča, hodinu po hodine, výroky po výroku, myšlienky po myšlienke. Premýšľam nad tým, čím je kniha odlišná od inej pop psychoanalytickej beletrie. Originálny názov znie „Take off your mask“, čo je niečo iné ako tvár pod maskou a práve originálny názov vystihuje to, o čo v knihe (a na psychoanalytických sedeniach u Eidelbergu) ide (išlo). Odkrytie. Hlbín. Myšlienok a pocitov. V rozhovore. Vo vzťahoch. Chirurgia duše. No až takto gýčové to nie je, ale fascinujúce je to dosť. To, čo odlišuje Eidelbergove písanie od Yalomov a Yowellov je akási úchvatná zmes psychoanalytickej úprimnosti a zároveň silne analytického presvedčenia, ktoré je vykreslené v myslení, aj konaní autora v kontakte so svojimi pacientmi. Nie je to literatúra. Nie sú to iba kazuistiky. Je to niečo uprostred.

Psychoterapie 2 / 2012, Psychoterapie 3-4 / 2012 Katedra psychologie FSS MU Brno

Nuž. Pôvodne som chcel vás, milých čitateľov našich

news, upozorniť na druhé číslo českého časopisu Psychoterapie už v roku 2012, ale keďže medzitým vyšlo ďalšie dvojčíslo, nedá mi, a dnes píšem už o troch číslach spoločne. Je veľa dôvodov, prečo sa oplatí Psychoterapiu čítať. Napríklad druhé číslo sa až piatimi článkami venuje etike v obore a v diskusiách sa diskutuje o tom, komu patrí (kde patrí) psychoterapia. Psychiatrom a klinickým psychológom? Do zdravotníctva? Alebo nebudaj aj iným profesiám, či iným kontextom? Táto diskusia je nekonečná, keďže sa o nej v Československu reční a píše, odkedy sme slobodní a neprestáva sa ani v ostatnom dvojčíse 3 - 4. Diskutujú Koblík, Kožnar, Praško, Možný, Černý, Zach, Čermáková... Česi vždy radi debatovali (stereotyp, ja viem), to u nás stačí začať sekerou (opäť stereo..., prepáčte ak som niekomu ukrivdil). Z odborných textov v Psychoterapii nájdete aj príspevky o integrácii v psychoanalytickej vzdelávaní, supervízii a veľmi zaujímavý text Davida Skorunky inšpirovaný seriálom Terapie. Tradične, dôležité sú aj recenzie, z ktorých vidieť, že autori recenzované knihy nielen čítali, ale o nich aj (po svojom) premýšľali. Ak by som mal porovnať českú Psychoterapiu a našu Psychiatriu / Psychoterapiu / Psychosomatiku, česká Psychoterapia mi vychádza ako „živšia“, viac reflektujúca to, čo sa v našej (ich) komunite deje, viac dialogická. Časák sa dá objednať a ak všetko dobre dopadne (u mňa to tak nie vždy bolo) zrejme vám ho aj pošlú.

„Či, si myslíš, že môžeš, alebo nemôžeš - máš pravdu.“

Weby, blogy a iné odporúčané kliky...

www.tastudent.org.uk

Stal som sa študentom transakčnej analýzy (TA). Prosto ma ten prístup zaujíma, keďže je natolko integratívny, až sa v ňom nevyznám. Ego stavy, transakcie, scenáre, hry, kontrakty, pohľadania, životné pozície, zástupné pocity... to je zlomok pojmov, ktoré transakčná analýza používa. Iste, takmer každý smer má svoj metajazyk. Ten psychoanalytický o objektoch a selfobjektoch, štiepení, či prenose, alebo ten rodinnoterapeutický o cirkularite a rekurzivite, sa tiež ťažko učia, ale pre toto obdobie ma fascinuje jazyk a obsah TA. Stal som sa študentom a pri štúdiu mi pomáha stránka pre študentov. Ak by ste chceli už teraz zošaliť z toho, čomu by ste mali ako budúci transakční analytici po siedmich až jedenástich rokoch štúdií porozumieť, pozrite si na odporúčanej stránke odkazy na TA diagramy. Ak by ste sa chceli dostať ku kľúčovým knihám o TA, alebo textom na vlastných stránkach popredných papalášov TA (Berne, Steiner, Karpman, Gouldingovci, Englishová...), kliknite, stránka TA študent vám ponúka odkazy na práce týchto originálov. Buďte opatrní, je to nebezpečné, môže vás to zaujať, ako mňa. Napokon ani nie samotná stránka, ale odkazy, z ktorých môžete ďalej čerpať.

groupanalyticsociety.co.uk

Skupinová analýza je jedna z mojich chuťoviek. Prístup k liečbe je to dostatočne otvorený a okrem psy-

choanalýzy inšpirovaný aj skupinovými procesmi a sociológiou skupín, no zároveň dostatočne kohézny, čo znamená, že skupinoví analytici nerobia prácu nadvoko, ctia si hranice a nepraktizujú voľnosť tam, kde nepatria. Pre niekoho je tak možno tento prístup rigidný. Ja som si ho zažil na vlastnej koži v Londýne (Bionovská škola), aj v Prahe (Foulkianská škola) a oba zážitky patria k tomu dôležitému v mojom živote. Societa Foulkiánov (Foulkes bol otec zakladateľ) publikuje okrem plateného odborného časopisu (niejaké texty z neho sú tiež na stránke voľne k dispozícii) aj newsletter, ktorý má krásny názov Context. No news ako news, aj tie sú tam, ale v každom čísle nájdete odborné texty, správy z podujatí, výcuc z článkov relevantných k téme skupinová analýza a príbuzné všeličo, ktoré vyšlo, respektíve bolo publikované v iných časopisoch, a čo je zaujímavé, aj recenziu vybraného filmu z pohľadu... hádajte asi akej teórie. Pravda, keďže ide o newsletter, je tam aj veľa organizačných kecov a bla bla o spoločnostiach z celého sveta, ale na 70-tich stranách textu si každý niečo nájde.

www.mentoringforchange.co.uk

Aj na tejto stránke je pridaný newsletter. Pán Mike ho, na rozdiel od každotýždenných grafomanov, nepíše každý týždeň, dáva si na čas, ale keď už niečo napíše, nie je to blbina. Aj tak už má 51 vydaných



newsov za sebou. Včera mi prišiel päťdesiaty druhý. No a okrem toho, keď sme pri číslach, záujemcovia o koučovanie a mentoring, ak sa pozriete na Mikeovu stránku, tešte sa na popis 14tich koučovacích prístupov, 19 mini diagramov k téme zmena, 9 odborných textov, nejaké tie príbehy z praxe atď. Napríklad v päťdesiatom prvom newsletteri si nájdete krátke informácie o supervízii koučovania, práci s telom v situácii tu a teraz, sebaopisovací nástroj pre lídrov

a tak. Web je úzko prepojený s ďalším webom - Jericho Partners, pre ktorých Mike Munro Turner pracuje, na ktorom sú iné zaujímavé texty o vodcovstve, koučovaní, spôsobe učenia sa, ktoré ľudí transformuje a ešte veľa marketingovo dobre znejúcich nadpisov. Našťastie aj s obsahom.

„Ludia sa naučia to, čo sa chcú naučiť a nie to, čo ich chcete naučiť.“

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

Tentoraz z našej, hlavne respektíve Greenbergovej kuchyne o emóciách. Pre tému sme sa rozhodli preto, že na našich workshopoch nikdy nestihneme Greenberga, ani Johnsonovú - a to ani vtedy, keď sú primárnou témou workshopu emócie. Asi preto, že ide o „vyššiu matematiku emócií“ a my stále učíme základy. Keďže si však táto teória pozornosť zaslúži, ponúkame aspoň čo - to o chápaní a delení emócií v kontexte na emócie zameranej terapie, v sekcii news, ktorá sa nazýva zdieľame skúsenosti. Takže, zdieľame. Pri zdieľaní čerpáme z Greenbergovej knihy, ktorú Ivan preložil a je o párovej terapii, ako aj z cvičebnice Sue Johnsonovej, ktorá pôvodne s Greenbergom pracovala a potom sa ich cesty rozišli.

Primárne emócie sú najzákladnejšie, pôvodné reakcie človeka na situáciu. Patrí sem smútok súvisiaci so stratou, hnev ako reakcia na násilie a strach ako reakcia na ohrozenie. Tieto emócie sú orientované na vzťahovú väzbu a identitu, zvyšujú self a intímne puto. Klientom chceme pomáhať, aby mali k týmto emóciám prístup, aby ich vedeli symbolizovať a vyjadrovať. Chceme im pomáhať, aby vyjadrovali adaptované zranené pocity urážky, strachu a hanby súvisiace s ich nenaplnenými dospelými potrebami blízkosti a uznania, a nie sekundárne emócie, vinu a hnevu. Ambiciózne, nie? Vyžaduje si to rozoznať, ktoré pocity sú tie pravé a ktoré ľavé. Vyžaduje si to komplexné citlivé vnímanie klienta, prax a intuíciu. Vyžaduje si to poznanie samého seba a primárnych emócií, ktoré ja (poradca) v sebe v danom momente prežívam a odlišenie týchto reakcií od emócií môjho klienta.

Sekundárne emócie sú tie reakcie, ktoré sú vo vzťahu k primárnym vnútorným procesom druhorade a môžu byť obranou proti týmto procesom. Napríklad je to hnev pociťovaný ako reakcia na pocit zranenia, plač v hneve, alebo strach, či pocity viny kvôli hnevu. Nie sú to reakcie ľudí na situáciu, ale reakcie na ich vlastné pocity. Ak sú sekundárne pocity príliš intenzívne, treba ich regulovať na nižšiu intenzitu a preskúmať, rozmotat' sekvenciu ich generátorov a dostať sa k primárnejším emóciám, ktoré neboli vyjadrené. Dôležité tu je, že vzťahovú väzbu a identitu podporuje uvedomenie si primárnych adaptovaných emócií. Schopnosť uvedomiť si primárny hnev na nespravodlivosť podporuje posilnenie osobnosti. Vyjadrenie sekundárneho hnevu, ktorý zastiera

urážku a zranenie nerozpustí hnev, neposkytne úľavu a nepodporí počúvanie. Musíme sa dostať za sekundárny hnev a preskúmať hlbšie zranenie. Poznáte to? Niekedy nie sme schopní prežívať, čo prežívame, ale sme schopní prežívať emócie, ktoré nás chránia pred skutočnou skúsenosťou. Nejde o to popierať klientovi jeho pocity. Ide o to, prehĺbiť zážitok tých pocitov, ktoré sú primerané situácii a poskytujú úľavu a upokojenie, alebo naopak energiu, ak je to potrebné.

No a napokon ešte jedna haluška. Niekedy sme s klientom, ale cítime sa ako v divadle. Zlom divadle, keďže to hercovi nevieme zožrať. Niečo nám neseďí, niečo nefunguje. Akoby chcel klient herec niečo povedať, zväzda nás, chce niečo dosiahnuť. Účelovo s smeruje k „cieľu“. S emóciami narába inštrumentálne. *Inštrumentálne emócie sú tie pocity, ktoré sa vyjadrujú na to, aby ovplyvnili druhých ľudí. Je to strategická a vedomá, prípadne nevedomá snaha dosiahnuť, aby druhí ľudia reagovali želaným spôsobom, ako je to v prípade, keď niekto roní krokodílie slzy, aby vzbudil ľútosť. Tieto emocionálne prejavy sú pokusom dosiahnuť cieľ a partneri sa skôr potrebujú naučiť komunikovať svoje potreby a želania priamo, bez strachu z toho, že ten druhý nebude reagovať, čo vedie k inštrumentálnym prejavom.*

Aby to Greenberg ešte skomplikoval, rozdeľuje emócie na adaptované a maladaptované. Je to veľmi blízke psychodynamickému rozmyšľaniu o emóciách ako obrane, ktorá je vytvorená biografiou. Opäť citát. *Maladaptované emócie sú staré známe zlé pocity, ktoré sa objavujú opakovane a nemenia sa. Najčastejšie pochádzajú z minulých tráum, rán z nenaplnených detských potrieb alebo z nedokončených záležitostí s významnými ľuďmi v našom živote. Sú to pocity ako jadrový pocit osamelosti, opustenia, hanby, bezcennosti, výbušného hnevu, ktorý ničí vzťahy alebo vracajúci sa pocit úzkostnej neprímeranosti, ktorá vedie k tesnej závislosti. Tieto pocity sa nemenia ani vtedy, keď ich partner tíší, ani keď sa okolnosti menia, ani keď ich človek vyjadri; nedávajú adaptované smerovanie, nepodporujú vzťahovú väzbu, ani nezlepšujú identitu. Spôsobujú naopak, že sa ľudia cítia zaseknutí, zahltení a strácajú emocionálnu kontrolu; obvykle musia byť regulované na nižšiu intenzitu a transformované. Tieto emócie vedú ľudí k problémom vo vzťahu a patria medzi emócie, ktoré chceme pomôcť partnerom transformovať. Mala-*



daptované reakcie, ako precitlivosť na opustenie, odmietnutie, urážky, kritiku alebo moc sa najlepšie transformujú najprv uvedomením si a symbolizáciou týchto tendencií, emocionálnou korektívnou skúsenosťou s partnerom a potom spojením s vlastnými adaptovanými emóciami a vnútornými zdrojmi, aby

sa maladaptované mohlo zmeniť na adaptované. Poznáte to odniekiaľ? Žeby vám to pripomínalo niečo „z vás“. Zo mňa určite. Stretne sa v psychoterapii.

„Jeden z najlepších spôsobov ako presvedčiť druhých, je načúvať im.“

Hry a aktivity...

ROTOVACIA ROLOVÁ HRA

Túto rolovú hru 10 rokov úspešne používala firma Thiagi pri skúmaní rozličných interpersonálnych zručností. Táto aktivita zapája všetkých účastníkov do rozhovorov vo dvojiciach. Účastníci v nej rotujú a vymieňajú si roly.

Účel

Presvedčiť skeptikov o efektívnosti špecifických interpersonálnych zručností (v nasledujúcom príklade výcvikových hier a aktivít).

Účastníci

Minimum: 6

Maximum: 20

Najlepšie: 12 až 20

Ak máte väčší počet účastníkov, rozdeľte ich do 12 až 20 členných skupín a tak urobte túto aktivitu.

Čas

30 až 50 minút

Priebeh

Rozdeľte účastníkov na dve rovnako veľké skupiny. Ak máte nepárny počet účastníkov, urobte z vystávajúceho účastníka pozorovateľa.

Pridel'te rolu skeptikov jednej skupine. Vysvetlite im členom tejto skupiny, že majú klásť odpor voči hraniam hier a iných typov výcvikových aktivít (v iných príkladoch voči tomu, čo trénujete, napríklad aktívne počúvanie...). Požiadajte ich, aby zostavili zoznam námietok voči týmto aktivitám/činnostiam. Oznámte im, že majú na to 3 minúty času.

Pridel'te rolu agentov zmeny druhej skupine. Vysvetlite členom tejto skupiny, že majú byť nadšení pre... v našom príklade hranie hier a iných typov výcvikových aktivít. Požiadajte ich, aby vymysleli techniky, ako presvedčiť skeptikov. Oznámte im, že majú na to 3 minúty času.

Usporiadajte agentov zmeny do kruhu, čelom von. Povedzte im, že každý agent zmeny sa zúčastní na rolovej hre so skeptikom.

Nechajte skeptikov, aby sa spárovali každý s jedným agentom zmeny. Skeptici vytvoria vonkajší kruh, čelom dnu a pripraví sa na rozhovor s agentom zmeny.

Uskutočnite rozhovory. Vyzvite účastníkov, aby začali individuálne rozhovory medzi agentom zmeny a skeptikom. Povzbud'te účastníkov, aby ostali vo svojej role a reagovali jeden na druhého.

Rotujte skeptikov. Asi po 2 minútach dajte signál

a požiadajte skeptikov, aby sa posunuli o jedno miesto v smere chodu hodinových ručičiek. Vyzvite nové páry účastníkov, aby začali ďalšie kolo rozhovorov.

Prípravte zmenu rol. Asi po 2 minútach dajte opäť signál a požiadajte členov oboch skupín, aby sa stretli na oddelených miestach. Oznámte im, že si teraz vymenia roly: agenti zmeny budú v ďalších rozhovoroch hrať skeptikov (a naopak).

Uskutočnite ďalšie kolo brainstormingu. Požiadajte nových skeptikov, aby si spomenuli na výroky, ktoré vyriekli predošlí skeptici a vybrali z nich tie najpessimistickejšie, ktoré vyjadrovali najväčší odpor. Povzbud'te ich aj k tomu, aby sami pridali nové nápady ako prejavit' skepsu. Povzbud'te nových agentov zmeny, aby si povedali tie najlepšie techniky, ktoré použili členovia druhej skupiny v predšom kole. Povzbud'te ich, aby vymysleli ďalšie techniky ako presvedčiť skeptikov. Oznámte im 3-minútový časový limit na túto aktivitu.

Uskutočnite druhé kolo rolovej hry. Po 3 minútach dajte signál, aby ste tím oznámili koniec vymýšľania. Požiadajte nových agentov zmeny, aby sa postavili do kruhu, čelom von. Požiadajte skeptikov, aby vytvorili dvojice s agentmi zmeny. Vyzvite všetky dvojice, aby sa porozprávali v nových rolách. Podobne ako predtým nechajte skeptikov vždy po 2 minútach rotovať.

Uskutočnite skupinový debriefing. Po dvoch kolách rozhovorov požiadajte obe skupiny, aby sa zhromaždili na odlišných miestach. Povedzte skupinám, aby prediskutovali svoje zážitky a skúsenosti a zostavili zoznam účinných techník, aby skeptici akceptovali tréningové aktivity. Pripomeňte účastníkom, aby sa sústredili na efektívnu prácu agenta zmeny, a nie v role skeptika. Oznámte im, že majú 3 minúty času na túto diskusiu.

Vytvorte dvojice a podel'te sa o nápady. Po 3 minútach dajte opäť signál a požiadajte členov oboch skupín, aby medzi skupinami vytvorili dvojice. Povzbud'te účastníkov, aby vytvorili dvojicu s niekým, s kým sa v predošlých kolách ešte nerozprávali. Požiadajte všetky dvojice, aby sa porozprávali o technikách, ktoré použili na presvedčanie skeptikov. Prechádzajte sa po miestnosti počúvajte rozličné rozhovory.

Ukončite aktivitu. Asi po 3 minútach zvolajte všetkých účastníkov. Ak ste mali pozorovateľa, požiadajte ho, aby porozprával o svojich myšlienkach o tom, ktoré techniky boli účinné. Pridajte svoje odporúčania, čo robiť a čo nerobiť, aby ste prekonali námietky skeptikov.

„Niečo skončiť je ťažšie, ako niečo začať.“



Pár slov na záver...

...Podľa našich skúseností a pozorovaní sú emócie strach, smútok a hanba často v jadre prežívania zlých spojení vo vzťahu a bránia vzájomnej závislosti. Bud' je jeden partner neschopný vyjadriť svoj strach, smútok a hanbu, keď ju cíti a druhý partner nie je schopný tolerovať a reagovať na tieto pocity, keď sú vyjadrené, alebo je partnerov strach či hanba taká dysregulovaná, že on sám a možno aj druhý partner je tým zahltý. Keď sa s týmito pocitmi adekvátne nenarába, obyčajne vyústia do odtiahnutia sa alebo reaktívneho útoku. Jadrový vzťahový pocit strach/úzkosť súvisí s rozchodom a vytvára sa vtedy, keď je človek odrezaný od milovanej osoby alebo ho táto osoba opustila. Smútok zo straty nasleduje čoskoro za ním. Tieto pocity sa upokoja spojením (Bowlby, 1962). Strach súvisiaci so vzťahovou väzbou sa týka straty toho druhého alebo jeho lásky. Úzkosť z rozchodu a strach z opustenia, ktoré morí nešťastné vzťahy, sa tišia bezpečím vo vzťahu. Spoľahlivá a upokojujúca prítomnosť toho druhého pomáha človeku cítiť sa bezpečne a získať dôveru...

Akcie a podujatia...

V roku 2013 zatiaľ plánujeme

- Práca s párom a rodinou. Stretávate sa vo svojej praxi s rodičmi, manželmi, súrodencami, konateľmi, či celými rodinami? Vediete s nimi poradenské rozhovory, koučujete ich, alebo ste párovi, či rodinní psychoterapeuti? Tento workshop je pre vás. V dátume 21 - 22 február a potom ešte raz (tu sú ešte voľné miesta) v termíne 8 - 9 marec
- Skupinová dynamika. Názov hovorí za všetko. Workshop o skupinách skupinovú formou. Zážitok na sebe, reflexia zážitku, trošku teórie a diskusie o tom, ako to, čo ste zažili využiť vo vašej praxi. Dobrá voľba pre všetkých, čo žijú a pracujú s ostatnými. © Dátum: 21 - 22 marec
- Konferencia o nenásilnej komunikácii. Zahraniční hostia so Švédska, Maďarska, Rakúska. Domáci, ktorí tiež veľa vedia. Prednášky, workshopy, diskusie o využití nenásilnej komunikácie pri riešení

konfliktov, v práci, pri výučbe... už teraz sa teším a začiarujem dátum 16 - 17 apríl

- Efektívny pomáhajúci rozhovor - naša klasika - o počúvaní druhých a rozprávaní sa s nimi bude tiež v apríli, a síce 24 - 25 apríl

A čo ešte v roku 2013 (zatiaľ bez dátumov)

- Motivačné rozhovory (lektorka, ktorú ste na našich workshopoch ešte nezažili, ale poznáme ju a tešíme sa na stretnutie s ňou a na jej prácu - naj naj na Slovensku v oblasti MI)
- Vyber si svoj psychoterapeutický výcvik: Sériá workshopov o jednotlivých modeloch/prístupoch pod vedením kľúčových papalášov psychoterapeutických spoločností na Slovensku
- Výcvik v koučovaní a supervízii. Akreditovaný. Zahraniční lektori, jedinečné know-how s viac ako 60 ročnou tradíciou (viac už čoskoro)

Coachingplus
Cabanova 42
841 02 Bratislava

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

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