

Exkurze do "jiného světa"

Transcendování konfliktů podle abhidhammy
(satiterapeutická technika)

PhDr. Jan Benda

Úvod

V jednom z dílů dětského animovaného seriálu Podivuhodná dobrodružství Vladimíra Smolíka zavítá hlavní hrdina – kosmický cestovatel Ládínek na planetu zločinu. Obyvatelé této planety jsou rozděleni do tří skupin. První tvoří zločinci, druhou pronásledovatelé a třetí oběti. Tedy vlastně nic tak neobvyklého. Jenže každý rok v určitý den jsou obyvatelé planety zločinu povinni vyměnit si své role. Pronásledovatelé se změní ve zločince, zločinci v oběti, oběti v pronásledovatele. "Pěkný bláznec!", řekne si asi s pobavením běžný divák. Ne tak psychoterapeut.

Výměnu rolí využívá klasické Morenovo psychodrama, jako techniku dvou židlí gestalterapie a stejný princip najdeme v různých obměnách i u dalších terapeutických směrů. Satiterapie využívá výměnu rolí a "pendlování" (shuttling) mezi rolemi jako prostředek umožňující katarzi a také dosažení nadhledu, oproštění se od patogenních vlivů a decentrování kognitivních operací v kontextu abhidhammického paradigmatu ne-já (*anattá*).¹ Pochopení vzájemné vztaženosti a relativity jevů² v rámci satiterapeuticky zpracovávaného konfliktu nesměruje pouze k nalezení uspokojivého věcného řešení, ale především k prožitkovému transcendování konfliktu skrze moudrost (*paññá*) a soucítění (*karuná*).

Cílem předkládané práce je představit satiterapeutickou techniku, která výměnu rolí využívá a kterou jsem nazval Exkurze do "jiného světa". Bezprostřední inspirací k jejímu návrhu mi byly zkušenosti z nácvičky techniky "swapping" v rámci školení zaměřených na rozvíjení soft-skills. Při formulování jednodušší varianty techniky jsem využil cvičení "Visit Their Reality" z knihy "Emotional intelligence in action" (Hughes, Patterson, Terrell, 2005). Zatímco techniky psychodramatu, resp. satidramatu vyžadují značnou terapeutickou zkušenost, techniku Exkurze do "jiného světa" může v jednodušší podobě instruovat a pro terapeutické zpracování konfliktní situace využít i začínající satiterapeut. To je její hlavní výhodou.

¹ U důležitých pojmů uvádím v závorce ekvivalent v jazyce páli, neboť tyto pojmy lze dohledat v buddhistických pramenech jakož i v satiterapeutické literatuře, kde jsou precizně definovány (viz např. Frýba 2002, 2008).

² Satiterapie rozlišuje v rámci svého dynamického pojetí osobnosti celkem pět skupin procesů (*pañca-khanda*), které vytvářejí proud prožívání. Tyto procesy interagují s vnějším prostředím i mezi sebou navzájem. Vznik a existence každého prožívaného fenoménu závisí přitom vždy na mnoha jiných fenoménech a současně každý prožívaný fenomén opět řadu dalších fenoménů spolupodmiňuje (viz dvacet čtyři způsobů podmíněnosti nazývaných *paččaja*). Vhled do této podmíněnosti zprostředkovává všímáním si procesů prožívání umožňuje přerušit kruh podmíněného vzniku utrpení a v našem případě takto prožitkově transcendovat konflikt (srov. Hájek, Benda, v tisku). Protože pochopení relativity jevů předpokládá osobní zkušenost, doporučujeme čtenářům seznámit se v případě hlubšího zájmu nejdříve například s knihou Síla pokory, v níž autoři popisují prožitkové transcendování konfliktního trojúhelníku „pronásledovatel-oběť-zachránce“ velmi srozumitelným způsobem (Whitfield, Whitfield, Park, Prevatt, 2006).

Teoretická východiska

Konflikty jsou podle psychologie abhidhammy³ přirozenou součástí lidské existence a jejich vzniku dost dobře není možné se úplně vyhnout. Kolik trápení nám ten který konflikt způsobí, zda bude eskalovat a stane se posléze příčinou destruktivního jednání, a nebo zda se nám jej naopak podaří konstruktivně zvládnout, to ovšem není dáno konfliktem samým, ale naší reakcí na něj, naším postojem. Než si nastíníme, jakým způsobem můžeme využít všímavost (*sati*) při zvládání konfliktů, popíšme si nejprve velmi stručně mechanismy, které se na genezi konfliktů podílejí.

Obecně vzato odvozuje abhidhamma vznik konfliktů z působení tří tzv. zhoubných motivačních kořenů: chtivosti, nenávisti a zaslepenosti. Jak demonstruje např. McConnell (2001) na mikroanalytické úrovni pak souslednost psychických a tělesných fenoménů vedoucích ke konfliktu dobře vystihuje abhidhammická matice podmíněného vznikání (*patičča-samuppáda*, srov. Hájek, Benda, v tisku). Klíčem k dovednému zvládnutí konfliktu v satiterapii je pochopení skutečnosti, že navzdory tomu, že vnější příčinu konfliktu lze vystopovat v minulosti, faktory, které konflikt a utrpení s ním spojené udržují v mysli a tělesném prožívání klienta, lze nalézt v procesech odehrávajících se tady a teď. Protichůdné touhy (*tanhá*), které vytvářejí konflikt, jsou totiž podle abhidhammy nestálé (*aničča*), a mají-li trvat, je nutné je aktivně udržovat opakováním cyklu jejich podmíněného vznikání. Jinými slovy řečeno prožívané utrpení trvá díky lpění na myšlenkách, představách či názorech, s nimiž se klient identifikuje, a které konflikt v jeho mysli stále znovu vytvářejí. Tento bludný kruh se opakuje díky nevědomosti (*avidžžá*) neboli absenci vhledu do povahy těchto psychických a tělesných procesů (podrobnější analýzu uvádí McConnell, 2001).

Sebestřednost a lpění na myšlenkách, názorech nebo postojích spojených s představou já (*attá*) deformují naše porozumění skutečnosti. V konfliktní situaci mohou vést například k domněnce, že vítězství jedné strany nutně znamená porážení té druhé a naopak. Nalezení oboustranně uspokojivého řešení konfliktu však předpokládá pochopení a osvojení si hodnot, které tuto sebestřednost překonávají (transcendují). Cílem satiterapeutické techniky Exkurze do "jiného světa" je umožnit klientům získat prostřednictvím všímavosti vlastní celostní porozumění souvislostem a relativitě jevů (viz poznámka 2 na str. 1) podílejících se na vzniku konfliktu. Na této bázi pak klienti mohou objevit nové autochtonní možnosti zvládnutí či překonání konfliktu.

Popis techniky

Technika má několik variant. Lze ji využít a) ve skupině, kde si každý zpracovává vlastní téma týkající se jeho života mimo skupinu (potřebný čas cca 75 minut); b) v individuální psychoterapii (cca 45 minut); c) ve skupině, kde aktuálně probíhá nějaký spor, který skupinu rozděluje na dva tábory (cca 90 minut nebo i déle, pokud je předmětem sporu emočně "katexované" téma); d) při řešení sporu v rámci párové terapie (cca 90 minut). První a druhou variantu zvládne i začínající satiterapeut. Třetí a čtvrtá varianta vyžadují již jistou zkušenost v práci se skupinovou či párovou dynamikou. Při využití techniky ve skupině (varianty a, c) je výhodné, pokud jsou přítomni dva satiterapeuti.

³ Abhidhamma je eticko-psychologický systém, jehož paradigmaty jsou používána v tradičních buddhistických metodách psychohygieny, léčby a tréninku mysli. Základní principy satiterapie jsou odvozeny z tohoto systému (Frýba, 2002, 2008).

Popišme si nejprve průběh základní varianty techniky (a):

- Terapeut nejprve uvede techniku, vysvětlí její účel a nabídne členům skupiny možnost si techniku vyzkoušet. Jestliže členové skupiny nabídku přijmou, rozdá jim formulář Exkurze do "jiného světa" (viz příloha), papír a tužku.⁴
- Nahlas přečte a podle okolností doplní celou instrukci, zodpoví případné dotazy. Poté požádá účastníky, aby v následujících 15 minutách individuálně vyplnili ve formuláři body 1-5. Každý sám pro sebe si má vybavit nějakou aktuální konfliktní situaci a uvědomit si, jaké pocity se objevují, když si situaci v duchu připomene. Účastníci jsou pak instrukcemi vedeni k hlubšímu zamyšlení se jak nad svou pozicí, tak i nad důvody, které může mít protistrana. Aby mohlo dojít k ještě hlubšímu porozumění protistraně (vlastní exkurze do „jiného světa“), následuje krok, v němž si všichni členové skupiny vyzkouší roli protistrany „přehrát“ ve dvojicích.
- Po vyplnění formulářů po bod 5. terapeut tedy rozdělí skupinu do dvojic a požádá účastníky, aby jeden člen dvojice vždy vstoupil do role "obhájce" obhajujícího svého protivníka ve zvoleném sporu a druhý člen dvojice do role "člena nezávislé poroty". Tato část techniky se odehrává ve "chráněném prostoru na druhou" (*síma*, viz Němcová, 2002), který zde představuje "soudní budovu". Členové skupiny do "soudní budovy" vstupují jednotlivě vchodem, kde stojí terapeut, a při vykročení dovnitř nahlas deklarují: "Vstupuji do role obhájce osoby XY", resp.: "Vstupuji do role člena nezávislé poroty". V soudní budově si každá dvojice najde vlastní místo - "jednacímístnost".
- Úkolem "obhájce" je v následujících sedmi minutách vysvětlit "členovi nezávislé poroty" "stanovisko obhajoby" (tedy stanovisko svého protivníka) a co nejpřesvědčivěji jej odůvodnit. Úkolem "člena poroty" je buď pouze naslouchat a nebo, pokud členové skupiny již mají zkušenosti s podobnými aktivitami, zkusit občas zpochybňovat uváděné argumenty a klást otázky. Po sedmi minutách požádá terapeut účastníky, aby na chvíli opustili "soudní budovu" a vystoupili z rolí. Účastníci při překračování hranice "chráněného prostoru na druhou" opět nahlas deklarují: "Vystupuji z role obhájce osoby XY, resp. člena nezávislé poroty".
- Následuje střídání, takže i druhý člen dvojice, který byl v roli "člena nezávislé poroty" si vyzkouší roli "obhájce" svého reálného soka. Postup se opakuje.
- Po skončení druhého kola obhajob účastníci vystoupí z rolí, usadí se znovu v "běžném chráněném prostoru" a dostanou za úkol individuálně vyplnit bod 6. formuláře Exkurze do "jiného světa".
- Techniku uzavírá zpracování, které probíhá opět společně v celé skupině. Terapeut vyzve účastníky, aby si znovu v duchu prošli celý průběh techniky a uvědomili si, jak prožívali její jednotlivé fáze. Tyto fáze postupně jednu po druhé připomíná a dává účastníkům možnost podělit se s ostatními o nabyté zkušenosti. Pokládá eventuálně otázky jako: "Jak se vám dařilo v dané fázi?", "Co bylo příjemné?", "Co bylo nepříjemné?", apod. Sdílené terapeut nijak nehodnotí ani neinterpretuje. Zpracování zakončuje otázkami: "Uvědomili jste si v průběhu techniky něco nového?", Napadá vás, jak byste tuto zkušenost mohli využít v budoucnu?"

⁴ Proti vůli klienta nelze techniku realizovat. Jestliže kdokoli ve skupině nechce techniku vyzkoušet, zeptá se terapeut ostatních členů skupiny, zda souhlasí s tím, aby tento člen vše pouze nezáúčastněně sledoval. Nabídne tuto možnost zdráhajícímu se členovi a po skončení techniky mu pak poskytne možnost sdílet své postřehy, dojmy, atd. ve společném reflektování.

- Nakonec terapeut jen velmi krátce shrne nově nabyté zkušenosti skupiny a případně zdůrazní důležité principy, které se ve sdílení objevily a mají obecnější platnost. Kromě zachycení podmíněného vznikání konfliktů, lze poukázat například na to, že užitečnou dovedností je při řešení konfliktů schopnost empatie, která umožňuje odhalit a pochopit skutečné zájmy protivníka, které často zůstávají nevyřčené, skrývají se za navenek prezentovanou pozici (viz dále) a někdy si je dokonce ani protivník sám plně neuvědomuje.
- Že může pochopení skutečných zájmů pomoci i při řešení věcné roviny konfliktu lze ilustrovat na následujícím příkladu uváděném v klasické učebnici harvardského programu vyjednávání (Fisher, Ury, Patton, 2006): Dvě děti se hádaly o pomeranč. Pozice obou dětí byla na počátku stejná: "chci pomeranč". Jak se v takovém případě mohly dohodnout? (Tuto otázku může terapeut eventuálně položit skupině. Nejčastější odpovědí je pak návrh rozdělit pomeranč na dvě poloviny, tzn. kompromis). V citovaném případě děti našly pro obě strany plně uspokojivé řešení... Když důkladněji prozkoumaly své skutečné zájmy, vyšlo totiž najevo, že jedno z dětí chtělo sníst dužinu pomeranče zatímco druhé potřebovalo kůru pomeranče jako přísadu do koláče. Opuštění pozice „chci pomeranč“ a odhalení skutečných zájmů tedy umožnilo dětem vyřešit spor tak, že jedno z dětí nastrouhalo kůru do koláče a druhé snědlo dužinu. Obě pak byly spokojené.
- Kromě možnosti nalezení věcného řešení je ovšem vhodné poukázat také na vliv empatie či soucitu na změnu postoje a prožívání dané situace (odpuštění, vnitřní přijetí a ev. transcendování konfliktu, inspirace viz Whitfield, Whitfield, Park, Prevatt, 2006).

Další možné varianty techniky

V individuální satiterapii (varianta b) může terapeut postupovat obdobným způsobem jako u varianty a). Při vyplňování formuláře klienta doprovází, zůstává však spíše pasivní a jen verbálně a neverbálně komentuje (*sallakkhaná*) všímavě zaznamenané jevy (*dhammá*), které prožívá společně s klientem. Při přehrávání role "obhájce" protivníka může terapeut využít techniku "dvou židlí", pokud je s ní obeznámen. V takovém případě klient střídavě vstupuje do role "obhájce" a "člena poroty" a takto vede dialog. Další kroky korespondují s variantou a).

Ve skupině rozdělené názorově na dva tábory (varianta c) vyplňují formulář Exkurze do "jiného světa" společně členové každého z obou táborů. Terapeut je zde v roli moderátora či mediátora a jeho úkolem je strukturovat průběh interakce mezi oběma tábory, dbát na dodržování pravidel, časového rámce a především garantovat bezpečí pro obě strany konfliktu. Popíšme si jednotlivé kroky varianty c):

- Terapeut nejprve vysvětlí celé skupině smysl a cíl použití této techniky a seznámí všechny účastníky s pravidly. Ověří si, zda jsou členové skupiny ochotni techniku vyzkoušet (viz varianta a).
- Rozdělí skupinu na dva tábory podle zastávaného postoje a instruuje je, aby během 15 minut společně vyplnili body 1-5 formuláře Exkurze do "jiného světa" (viz příloha a viz varianta a).
- Požádá členy obou táborů, aby vstoupili do rolí "obhájců" protistrany a připravili se k obhajobě pozice, která reprezentuje postoj tábora protivníků (přechod do "chráněného prostoru na druhou" probíhá obdobně jako u varianty a). "Jednací místnost" je zde zřetelně rozdělena na dvě části, kde každá je určena vždy pouze jedné straně.

- Před zahájením "slyšení" terapeut požádá zástupce obou táborů, aby vybrali přesně pět nejpádňějších argumentů obhajoby, které budou následně prezentovat protistraně. Prezentovat připravené argumenty budou přitom postupně obě skupiny. Která skupina začne, určí terapeut losem (férovost).
- Terapeut vyzve první vylosovanou stranu k prezentaci pěti argumentů. Zatímco mluví tohoto prvního tábora prezentuje argumenty, členové druhého tábora mají za úkol pozorně naslouchat, nereagovat a mají si zapsat všech pět argumentů. Po skončení prezentace se členové naslouchajícího tábora mají ještě možnost krátce doptat na podrobnosti a ověřit si, zda všemu správně porozuměli. Poté dostanou možnost prezentovat svých pět argumentů za stejných podmínek.
- Terapeut vyzve tedy k prezentaci argumentů druhou skupinu a skupina, která prezentovala „své“ argumenty jako první, má zde také za úkol pouze naslouchat a zapsat si argumenty. Nemělo by dojít k žádnému dohadování obou skupin. Naslouchající skupina se případně může pouze doptat, aby porozuměla předkládaným argumentům.
- V dalším kroku požádá terapeut oba tábory, aby znovu dali hlavy dohromady a pokusili se vymyslet ke každému argumentu, který prezentovali členové tábora protivníky, alespoň jeden protiargument, který by tvrzení protistrany vyvrátil či alespoň zpochybnil. Oba tábory, které jsou navzájem v rolích obhájců protistrany se v tomto kroku tedy znovu (podruhé) snaží relativizovat pozici, kterou původně sami zastávali. Tato příprava trvá asi 10 minut.
- Terapeut pak opět moderuje prezentaci pěti protiargumentů podobně jako v předchozím kroku. Prostor tedy dostanou jeden po druhém znovu oba tábory.
- Poté, co obě skupiny vyslechnou protiargumenty, vystoupí z rolí "obhájců" (viz varianta a), usadí se opět v "běžném chráněném prostoru" a dostanou za úkol vyplnit ve formuláři Exkurze do "jiného světa" bod 6. Ten je navádí k hledání společných zájmů obou znesvářených stran i k reflexi případných postojových změn.
- Terapeut pak vede skupinové zpracování techniky, při němž instruuje účastníky, aby si v duchu prošli celý proces a uvědomili si, jak prožívali jeho jednotlivé fáze. Pokládá eventuálně otázky jako: "Jak se vám dařilo v dané fázi?", "Uvědomili jste si v průběhu techniky něco nového?", "Napadá vás, jak byste tuto zkušenost mohli využít v budoucnu?". Pokud jsou ve skupině přítomni dva terapeuti, může být výhodné tento krok realizovat odděleně pro oba tábory.
- Následně terapeut vede celoskupinovou diskusi (brainstorming) se zaměřením na navržení nového řešení.

Stručně dodejme, že pro řešení sporu v rámci párové terapie (varianta d) lze využít stejný postup jako u právě popsané varianty c).

Závěr

Vlastní prožitou zkušenost, autochtonní vědění (moudrost) ani konkrétní dovednosti není možné zprostředkovat druhým jen prostřednictvím slov. Satiterapeut proto nevystupuje jako expert udílající rady, ale je vždy v roli pouhého facilitátora, zkušeného průvodce. Díky vlastní dovednosti v prostředcích (*upája-kosalla*) nastavuje terapeutické podmínky neboli "rafičí skutečnosti" (*vatta-pativatta*) tak, aby si klient sám mohl všimnout a učit se rozlišovat

mezi prožíváním jevů, které skutečně existují zde a nyní, a jejich interpretováním nebo hodnocením, které má pouze relativní platnost (*nāma-rūpa-pariçcheda*). Dodejme zde, že dovednost v prostředcích není dána pouhou znalostí technik, jednotlivých nosičů a instrukcí, ale především lidskými kvalitami a kompetencemi satiterapeuta, integritou jeho osobnosti. To jsou ty nejdůležitější proměnné, které rozhodují o úspěšnosti techniky. Platí to i pro techniku Exkurze do "jiného světa".

Literatura

- Fisher, R.; Ury, W.; Patton B. (2006): Jak dosáhnout souhlasu. Praha, Management Press.
- Fryba, M. (2002): Principy satiterapie. Praha, Atelier Satiterapie.
- Fryba, M. (2008): Psychologie zvládání života: Aplikace metody abhidhamma. Boskovice, Albert.
- Hájek, K; Benda, J. (v tisku): Podmíněné vznikání: Cestou abhidhammy z bludného kruhu neurózy. Psychoterapie.
- Hughes, M.; Patterson, L. B.; Terrell, J. B. (2005): Emotional intelligence in action: Training and coaching activities for leaders and managers. San Francisco, Pfeiffer.
- McConnell, J. A. (2001): Mindful mediation: A handbook for buddhist peacemakers. Dehiwala, Buddhist Cultural Centre.
- Němcová, M. (2002): Úvod do satiterapie: Příručka ke kurzu. Brno, Atelier Satiterapie.
- Whitfield, Ch.; Whitfield, B.; Park, R.; Prevatt, J. (2006): The Power of Humility: Choosing Peace over Conflict in Relationships. Deerfield Brach, HCI.

Benda, J. (2008): Exkurze do "jiného světa": Transcendování konfliktů podle abhidhammy (satiterapeutická technika). Staženo z www.jan-benda.com.

Příloha:

FORMULÁŘ - Exkurze do "jiného světa"



FORMULÁŘ - Exkurze do "jiného světa"

1. Vybavte si nějaké nedorozumění nebo konflikt ze svého reálného života. Může to být v práci, mezi přáteli, v rodině, ale každopádně něco, co právě prožíváte. Může to být i téma, které přetrvává již déle a není zcela aktuální, vždy vás ale znovu "rozohní" či "dostane", když si ho připomenete. Uvědomte si a poznamenejte si, jaké pocity se u vás pojí s tímto nedorozuměním.
2. Zaměřte se nyní na věcnou rovinu sporu a sepište si seznam argumentů, které podporují a obhajují vaši pozici a seznam argumentů dokládajících, že váš protivník se mýlí. Buďte co možná nejkonkrétnější.
3. Nyní si sepište seznam argumentů, které by váš protivník mohl použít proti vám a seznam argumentů, které by mohl zkusit použít na svou obhajobu. Buďte co nejpečlivější a nejsvědomitější.
4. Pokuste se co nejdůkladněji odhalit zájmy, cíle, touhy a domnělé či skutečné potřeby, které motivují vašeho protivníka. Zájmy jsou zřetelně odlišné od navenek zastávaných pozic. Pozice jsou zjevná řešení, na nichž trváme a chceme jich dosáhnout, zatímco zájmy jsou hlubší potřeby, které musí být uspokojeny, aby se skutečně vyřešilo jádro problému. Lidé se většinou zaměřují na pozice a často vůbec nepochopí své opravdové zájmy. Nicméně zpravidla je možné rozpoznat skutečné zájmy, když si dáte tu práci. Někdy může napomoci, když si zkusíte položit otázku: Jak se můj protivník v dané situaci cítí?

(→ otočte list)

5. Pokud jste identifikovali zájmy vašeho protivníka a pochopili, co je tím skutečným motivem jeho chování a postoje v daném konfliktu, zaujměte teď ve vašem sporu opačnou (tedy protivníkovu) pozici a připravte si co nejlepší strategii k obraně této (původně protivníkovy) pozice. Sepište si ty nejlepší argumenty, které dokážete vymyslet proti své (původně) vlastní pozici a popište, proč jsou oprávněné, důležité a zaslouží si být brány vážně.

-
6. Nyní se vraťte zpět a zvažte své vlastní zájmy. Pravděpodobně existuje nějaká přímá, ale nikoli nutně zjevná spojitost (možné propojení) mezi vašimi zájmy a zájmy vašeho protivníka. Jaké cíle, touhy a potřeby motivují vás? Srovnajte váš vlastní seznam a seznam napsaný z pohledu vašeho protivníka. Kde vidíte společný základ? V čem není váš protivník realistický? V čem nejste realistický vy? Jak by situaci vnímala neutrální třetí strana, která by vše sledovala "zvenčí"? Došlo v průběhu tohoto cvičení k nějaké změně (posunu) v tom, jak celou situaci nyní vnímáte?