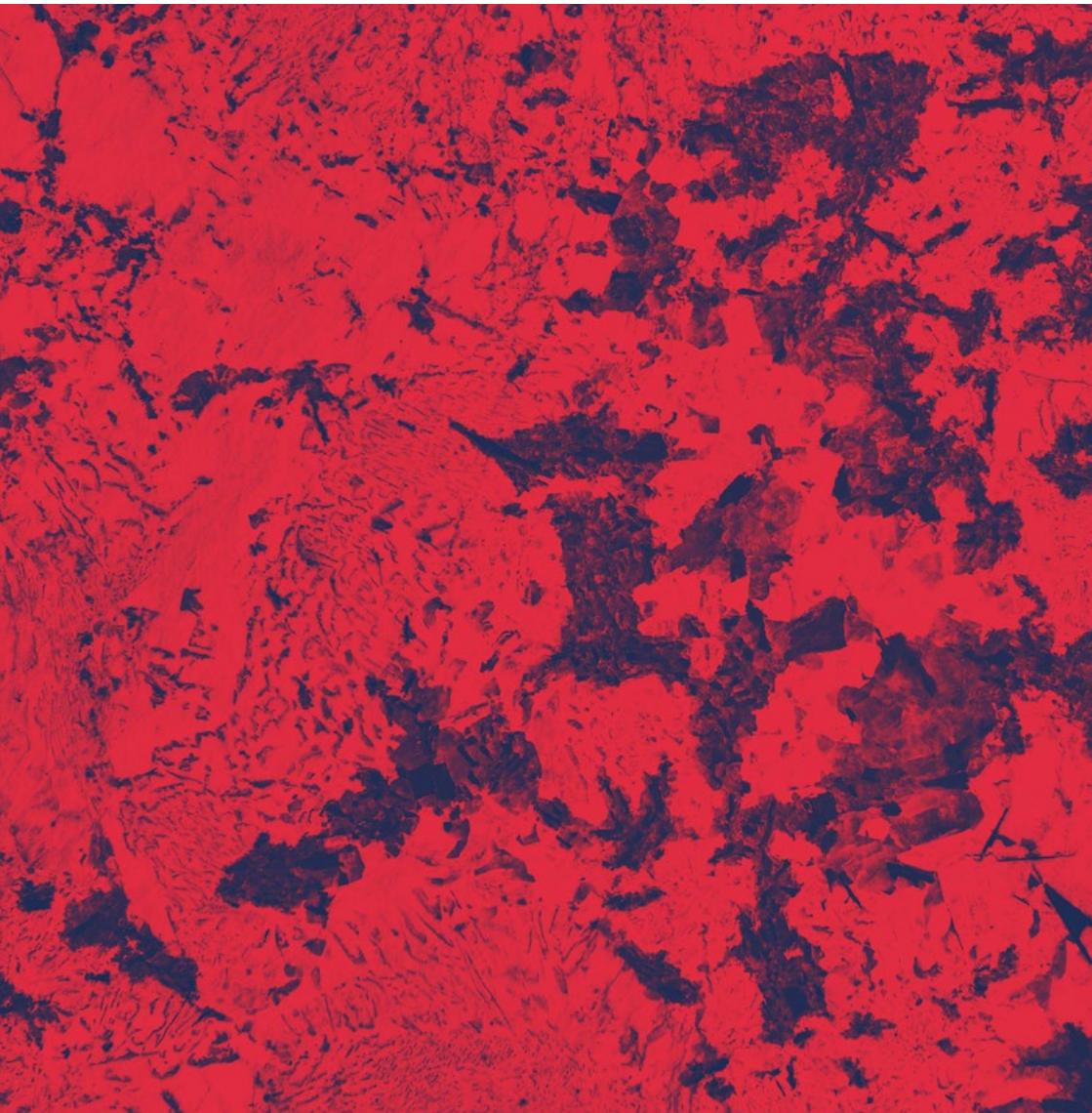






Redakcia

ŠÉFREDAKTOR:
PhDr. Peter KUSÝ, PhD.

ZÁSTUPCA ŠÉFREDAKTORA:
Mgr. Michaela PTÁKOVÁ
Mgr. Andrea ZELIENKOVÁ

ČLENOVIA REDAKCIE:
Mgr. Barbora BARIAKOVÁ, PhD.
Mgr. Viktória PANČÍKOVÁ, PhD.
Mgr. et Mgr. Petra PAČESOVÁ, PhD.
Mgr. Ľubica PROFANTOVÁ
Mgr. Viktória SUNYÍK

GRAFICKÁ ÚPRAVA:
Bc. Stanislava KONUŠIKOVÁ
Mgr. Andrej KONUŠIK

JAZYKOVÁ KOREKTÚRA:
Mgr. Marek KRŠKA PhD.

RECENZENTI:
PhDr. Radka Čopková, PhD.
Mgr. Monika Magdová, PhD.

KONTAKT NA REDAKCIU
emental@lod-oz.sk

L. O. Ď. o. z.

ISSN 1339-4614



Obsah

Editoriál	4
Výkonová motivácia v kontexte športovania	6
Stratégie redukcie nerealistického optimizmu v podnikateľskom prostredí	14
Čo robiť, keď sa mýňame s inými v komunikácii a zhoršujú sa naše vzťahy? Kľúčom môže byť empatia	22
Prednášková tour „Psychologie sériových vrahů“	31
Ako sa stať EEG Biofeedback terapeutom	35
Interview with psychoanalyst Tine Papić	39
Pokyny pre prispievateľov.....	42

**TINE
PAPIČ**

Editoriál/Editorial

Why do we need depth psychology in these times more than ever?

The question that one asks oneself when talking about analytical psychology is if it still makes sense in today's time. A few years ago it was said that psychoanalysis was dead, including the Jungian branch, and that even the latest neuroscience confirming its ideas and giving a new scientific stance would not bring it back, that it was just too late. But since then the opposite has happened, Jungian psychology and also analysis in general is slowly coming back, emerging in different fields, from new departments at universities to business coaching. It is also becoming sociopolitically active. Why is this happening?

Our society is becoming more and more goal-oriented and these goals are mostly connected with our shallow narcissistic culture. They are driven by shallow hedonistic fantasies and narcissistic wish-fulfillments focused on status and social importance. There is little left for something we might call soul and spirit. It is usually the hardest thing to see the problems of the culture in which we are symbolically embedded, as the culture is also a part of us. For this reason, unfortunately, also a lot of psychology was developed with the best motives to help people, with problems to achieve their goals. It could be a sort of behavioural corrections or treatment with drugs to work on the symptoms, but they miss the point: the symptom might not be the problem, but the one thing that might save us.

With analysis, it is strikingly different. It has mainly one goal: to find the truth, the truth about ourselves, which can enable us to become free from our pathologies and socially driven ideas. It is hard to explain in today's world that a method has no goals, that we are not striving for anything specific in analysis, that we do not work on the symptoms, but waiting for what will emerge, to see what dreams will tell us and where free associations will take us. Our main method is to explore our unconsciousness, our soul, and by doing that building a bridge toward it. However, more and more people have become aware that there is something wrong with current ways of living, that the goals we are striving for might not be the right ones and that psychological problems may emerge due to life that is not led well, where we are not striving for the right goals. It is becoming more and more clear that we need to change our state of mind collectively, that the myth of eternal growth is actually dangerous and driving us all towards ecological disaster and that we need more than ever a new psychological orientation, a new way of thinking. Analytical psychology is certainly not the answer and solution to all the questions and problems. However, it contributes to the emergence of a new way of thinking and this is probably the reason that it is coming back and that interest in it is growing again. In this sense, it is also becoming political.

Tine Papič, Slovenia



Achievement motivation in the context of sport

Výkonová motivácia v kontexte športovania

Petra Pačesová

Abstrakt

Miera motivácie výkonu je zameraná všeobecne, tzn. výsledky je možné zovšeobecniť na požiadavky bežného života, netýka sa iba motívov k vykonávaniu športovej aktivity. Pozícia motivácie výkonu v pracovnej oblasti je dnes pomerne dôležitá až nezastupiteľná. Nároky spoločnosti na výkony človeka neustále rastú a „nútia“ jednotlivcov k tomu, aby svoje ciele a výkony neustále posúvali vyššie. Ľudské zdroje sú v súčasnosti vysoko oceňované a nielen u mladých ľudí sa dôraz kladie predovšetkým na ambície a stratégie ako dosahovať úspech a nie na stratégie ako sa vyhybať neúspechu. Výskumy naznačujú, že mladí ľudia, ktorí sa venujú športovej aktivite disponujú vyššou mierou motivácie výkonu. Oblasť výkonovej motivácie a sféra športu sú však natoľko jedinečné, že si zasluhujú dôkladné skúmanie aspektov, ktoré v nich môžu zohrávať rolu.

Kľúčové slová: motivácia, výkon, športová aktivita

ÚVOD

Zmyslom akéhokoľvek psychologického bádania je porozumenie ostatným ľuďom i sebe samému. Pre základnú orientáciu je dôležité vymedziť podstatu, štruktúru a dynamiku, resp. spôsob, akým funguje osobnosť človeka. V prvom rade to znamená určiť, čo osobnosť je, čo ju tvorí, z akých dielčích častí pozostáva a ako v reálnych podmienkach funguje. K jej porozumeniu je potrebné vedieť aj to ako sa rozvíja a čo všetko môže jej vývin ovplyvniť. K takto koncipovaným otázkam patrí aj otázka čo podmieňuje motivovanosť človeka v jednotlivých oblastiach. Poznatková základňa témy motivácie je pomerne široká a jej aspekty sú často diskutované v laickej i odbornej verejnosti. Z hľadiska obsahového významu je výkonová motivácia neoddeliteľne spojená s otázkami všeobecnej motivácie (Vágnerová, 2010; Pašková, 2008).

MOTIVÁCIA

V rámci štúdia osobnosti je nevyhnutné rozlišovať trvalejšie osobnostné vlastnosti a prechodné aktuálne stavy alebo konkrétne prejavy správania, napriek tomu, že aj v týchto stavoch či prejavoch je možné vysledovať všeobecné tendencie, ktoré sú pre danú osobnosť typické. Sklon k navodeniu určitých psychických stavov alebo k určitým

spôsobom reagovania potvrdzuje existenciu stabilných osobnostných črt, ktoré ich podmieňujú. V základných dimenziách osobnosti sú tak zahrnuté rôzne čiastkové vlastnosti, ktorých vplyv na prežívanie, uvažovanie a správanie môže byť rozdielny. Osobnostné vlastnosti bývajú určitým spôsobom usporiadané a vytvárajú stabilnejšie kombinácie (Vágnerová, 2010; Smékal, 2004).

Vo všeobecnosti môžeme pod pojmom motivácia rozumieť súhrn všetkých intrapsychických dynamických síl, alebo motívov, ktoré spravidla aktivizujú a organizujú správanie sa alebo prežívanie s cieľom zmeniť existujúcu neuspokojivú situáciu alebo dosiahnuť niečoho pozitívneho (Plháková, 2003).

Za faktory, ktoré človeka poháňajú – či už doslova (pohyby, lokomócia), alebo prostredníctvom myšlienok, želaní, rozhodnutí a pod., môžeme považovať motívy. V literatúre sa stretáme aj s označením „potreby“ (najmä ak je dôraz kladený na nedostatok niečoho), alebo „pudý“ (v súvislosti s biologickými motívmi). Zážitková stránka motívu môže byť označovaná ako „želanie“. Obsah pojmu motív vychádza z toho, že správanie človeka je zamerané na konkrétny cieľ, pričom jeho správanie mení tak, aby tento cieľ dosiahol. Reaguje pritom na incitívy, okolnosti, príležitosti, prekáž-



ky a ďalšie druhy cieľov. Motív ako taký, teda predstavuje psychologickú príčinu (dôvod) určitého správania alebo konania človeka, typicky individualizuje prežívanie človeka a dáva jeho činnosti psychologický význam. Na základe toho určuje, či bude človek smerovať k určitému objektu či mentálnemu stavu, alebo naopak – bude sa od neho vzdďaľovať (Říčan 2010 in Pačesová, 2019; Barenbaum a Winter, 2008; Bedrnová, Nový a kol., 2004; Plháková, 2003). Na základe vyššie uvedeného je zřejmé, že motivácia je nevyhnutne spojená s prežívaním človeka. Jej prepojenie s emóciami možno vidieť aj z hľadiska vytvárania vzťahu k rôznym činnostiam. Keď budú emócie pri tých istých alebo podobných činnostiach znovu prežívané, budú ich jedinci vyhľadávať a ďalej spoznávať. Pre motiváciu jednotlivca je dôležité tiež zažívať úspech, lebo podporuje samotné učenie, radosť a príjemné pocity (Peráčková, 2018; 2011).

VÝKONOVÁ MOTIVÁCIA

Súčasná teória motivácie oboznamuje s činiteľmi, ktoré sú dôležité pre pochopenie motivačnej determinanty výkonového správania. K týmto činiteľom patrí aj potreba alebo motív výkonu. Možno ho chápať ako vnútorný, psychogénny činiteľ, dispozíciu, črtu človeka, ktorá

sa aktualizuje za prítomnosti určitých situačných, ale aj ďalších – endogénne podmienených činiteľov. Chápeme ho teda ako tendenciu, v ktorej sa výrazne uplatňuje minulé skúsenosť, osobné úspechy, neúspechy a tiež vplyv výchovy vedúci k samostatnosti človeka (Pašková, 2008; Pardel, Maršalová a Hrabovská, 1992).

V nadväznosti na to, Armstrong (2007) uvádza viaceré atribúty výkonovej motivácie. K základným patria:

Inštrumentalita – ľudia sú motivovaní k výkonu vtedy, ak sú odmeny a tresty spojené s ich výkonom.

Potreby – neuspokojené potreby vytvárajú napätie a nerovnováhu. K opätovnému návratu k rovnováhe je potrebné identifikovať cieľ, ktorý môže danú potrebu uspokojiť, a zvoliť spôsob správania a aktivity, ktorý povedie k dosiahnutiu tohto cieľa. Zároveň platí, že iba neuspokojené potreby majú potenciál človeka motivovať.

Dvojfaktorový kontext – predstavuje fakt, že faktory, ktoré zvyšujú spokojnosť s výkonom sú iné ako faktory, ktoré vedú k nespokojnosti s výkonom.

Expektačný kontext – motivácia je pravdepodobná len vtedy, keď existuje jasne vnímané spojenie medzi výkonom a výsledkom a zároveň výsledok je považovaný za nástroj uspokojovania potrieb.



Ciele – motivácia a výkon sa zlepšujú vtedy, keď ľudia majú konkrétne a špecifické ciele, ktoré sa snažia naplniť. Tieto ciele by mali byť primerane náročné, ale zároveň splniteľné. V procese výkonovej motivácie zohráva motív výkonu primárnu úlohu. V konečnom dôsledku môže byť teda motivácia výkonu (alebo výkonová motivácia) vyjadrená ako potreba výkonu (need achievement). V rámci tejto potreby sa objavuje snaha človeka dokázať niečo náročné, samostatne prekonať prekážky, dosiahnuť vysoký štandard v danej činnosti, prekonať sám seba, súperiť s inými a poraziť ich, pocítiť zadostučinenie uplatnením svojho talentu. Tento výkon možno posudzovať v kontexte viacerých oblastí danej problematiky. V rámci psychológie ide o chápanie výkonu z hľadiska inteligencie (mentálny výkon), z hľadiska subjektívnych a objektívnych podmienok (pracovný výkon) a z hľadiska motívu výkonu (ako vzájomný pomer tendencie dosiahnuť úspech a tendencie vyhnúť sa neúspechu). Motív výkonu alebo tiež úspešnosti sa viaže k príjemnému, radostnému citovému stavu, naopak motív vyhnutia sa zlyhaniu súvisí s únikovými tendenciami v správaní človeka. Ak situácia signalizuje pozitívny, príjemný afektívny stav, vzbudzuje sa u jedinca pozitívne očakávanie a človek sa následne angažuje do si-

tuácie a koná tak, aby splnil prácu a dosiahol vo svojej činnosti úspech. V opačnom prípade, pri negatívnej signalizácii, sa snaží situácii vyhnúť (Nakonečný, 1997; Atkinson, 1974 in Pardel, Maršalová a Hrabovská, 1992; Murray, 1938).

VÝKONOVÁ MOTIVÁCIA V KONTEXTE ŠPORTOVANIA

Tak ako aj v iných sférach života, tak aj v oblasti športu, motivácia výkonu spravidla vzniká ako rozdiel dvoch tendencií – tendencie dosiahnuť úspech v danej činnosti a tendencie vyhnúť sa neúspechu. Motívom výkonu v športovej aktivite je výslednica konfliktu uvedených tendencií. Z uhla pohľadu aktívneho športovania môžeme povedať, že motivácia dosiahnuť úspech je ofenzívna motivácia športovca a motivácia vyhnúť sa neúspechu je jeho defenzívna motivácia. Keďže športovec pozná úroveň vlastného výkonu, vie odhadnúť úroveň svojho nasledujúceho výkonu, čo môžeme označiť aj ako aspiračnú úroveň. Aspiráciu môžeme chápať ako proces mobilizácie určitej úrovne úsilia športovca, ktorá je potrebná na dosiahnutie výsledku, ktorý mu prinesie uspokojenie. Aspiračná úroveň teda vyjadruje subjektívne nároky na úroveň budúceho výkonu v známej činnosti, na základe predstáv svojich predchádzajúcich výko-

nov (Gregor, 2013; Slepíčka, Hošek a Hátlová, 2011; Smékal, 2004; Berger, Pargman a Weinberg, 2002).

Športová aktivita vytvára tiež špecifické potreby, ktoré sa viažu k výkonu v tejto oblasti. Patrí k nim napr. potreba súťaženia, potreba sebazdokonaľovania, potreba sebaaprekonávania, potreba určitého životného štýlu, potreba napätia a tlaku, potreba predviesť sa (tnz. potreba ukázať ostatným vlastnú mimoriadnosť, mať vlastných fanúšikov, byť stredobodom záujmu), potreba nezávislosti a individuality, potreba byť členom družstva a potreba osobného statusu (Gurský 2005).

Rozmanitosť vyššie uvedených motívov typických pre športovú aktivitu a tiež špecifickosť prostredia športu vytvára priestor na viaceré otázky. Napr. aká je úroveň motivácie výkonu ľudí, ktorí sa venujú športovaniu na vrcholovej, výkonnostnej alebo rekreačnej úrovni? Líši sa od úrovne výkonnostnej motivácie jedincov, ktorí sa športovaniu nevenujú a zameriavajú sa na sýtenie potreby výkonu v iných oblastiach?

Výskum Pačesovej (2019) preukázal, že športujúci respondenti, bez ohľadu na rodové rozdiely, disponujú všeobecne vyššou mierou motívu výkonu ako nešportujúci muži i ženy. Spomenuté aspekty motivácie výkonu majú význam pre viaceré oblasti života mladého človeka. Závery tohto skúmania vypoveda-

jú tiež o tom, že najvyššou mierou motívu výkonu disponujú športovci a športovkyne na vrcholovej úrovni športovania. To, že vyššia úroveň športovania súvisí s vyššou mierou výkonnostnej motivácie športovcov preukázal aj Ong (2017). Domínguez-Escribano, Ariza-Vargas a Tabernero (2015) sa domnievajú, že dôležitým dôvodom je to, že športovci, ktorí sa venujú športovaniu na vyššej úrovni majú často podpísané zmluvy, na základe ktorých dostávajú finančné odmeny odvíjajúce sa od ich športového výkonu. Avšak, v súvislosti s vyššou mierou motivácie výkonu sa vynárajú rôzne iné faktory. Na jej konečnej miere u aktívnych výkonnostných a vrcholových športovcov sa môžu podieľať aj faktory ako napr. zvýšené očakávania rodičov (Straub 2019).

Vyššiu mieru motivácie výkonu športovcov v porovnaní s nešportovcami preukázala aj štúdia autorov Šmela, Pačesová, Kraček, Kukurová a Halačová (2018), ktorá bola zameraná na vysokoškolskú populáciu. Výsledky hovoria o významne vyššej miere výkonnostnej motivácie športujúcich vysokoškolákov v porovnaní s vysokoškolákmi, ktorí sa športovej aktivite nevenujú.

Vysvetlenie rozdielu v miere výkonnostnej motivácie športovcov a nešportovcov prinášajú autori Jordalen, Lemyre a Durand-Bush (2019), podľa ktorých je motivácia s kogni-

tívnymi procesmi človeka kľúčovo prepojená. Vo vrcholovom športovom prostredí sú športovci vystavení vonkajším silám, ktoré nemusia zodpovedať ich vnútornému nastaveniu. Môžu však rozvíjať kognitívne kompetencie tak, aby sa dokázali vyrovnávať s vonkajšími silami, pri premýšľaní, plánovaní, monitorovaní a dosahovaní svojich výkonov a cieľov na vysokej úrovni.

ZÁVER

Doteraz realizované výskumy úrovne výkonnostnej motivácie môžu potvrdzovať diskutované benefity športovej aktivity i v tejto oblasti. Je však nevyhnutná realizácia ďalších výskumov (aj experimentálneho charakteru), pretože je dôležité zodpovedanie ďalších otázok, ako napr. či športovanie skutočne zvyšuje motiváciu výkonu alebo výkonovo motivovaní muži a ženy športujú častejšie, resp. pravidelnejšie a na vyššej úrovni, práve preto, že sú viac výkonovo zameraní.

ABSTRACT

The level of achievement motivation is focused generally, so the results can be generalized to the demands of everyday life, it does not apply just to the motives for doing sports. The position of achievement motivation in the work area is quite

important and irreplaceable today. The demands of society on human performance are constantly increasing and they are "forcing" individuals to pushing their goals and performance higher constantly. Human resources are currently highly valued, and not only for young people, the emphasis is primarily on ambition and strategies for success, and not on strategies to avoid failure. Research suggests that young people engaged in sport activity have a higher level of achievement motivation. However, the area of achievement motivation and the sphere of sport are so unique, that they deserve a thorough examination of the aspects that may play a role in them.

Key words: motivation, achievement, sport activity

REFERENCIE:

- Armstrong, M. (2007). *A handbook of employee reward management and practice*. Londýn: Kogan Page Limited.
- Barenbaum, N. B. a Winter, D. G. (2008). *History of modern personality theory and research*. In O. P. John, R. W. Robins a L. A. Pervin (Eds). *Handbook of personality*. New York: Guilford Press. s. 3 – 26.

- Bedrnová, E., Nový, I. a kol. (2004). *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Prospektrum.
- Berger, B. G., Pargman, D., a Weinberg, R. S. (2002). *Foundations of Exercise Psychology*. Morgantown: Fitness Information Technology, Inc.
- Domínguez-Escribano, M., Ariza-Vargas, L. a Tabernero, C. (2015). Motivational variables involved in commitment of female soccer players at different competitive levels. *Soccer and Society*, 16(5 – 6), 1 – 16.
- Gregor, T. (2013). *Psychológia športu*. Bratislava: Mauro Slovakia, s. r. o.
- Gurský, T. (2005). *Psychológia športu*. Bratislava: Telovýchovná škola SZTK.
- Jordalen, G., Lemyre, P. N. a Durand-Bush, N. (2019). Interplay of motivation and self-regulation throughout the development of elite athletes. *Qualitative Research in Sport, Exercise and Health*, príspevok v tlači.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality: A clinical and experimental study of fifty men of college age*. New York: Oxford University Press
- Nakonečný, M. (1997). *Encyklopedie obecné psychologie*. Praha: Academia.
- Ong, N. (2017). Assessing objective achievement motivation in elite athletes: A comparison according to gender, sport type, and competitive level. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 1 – 13.
- Pačesová, P. (2019). *Motivácia výkonu a miera úzkostlivosti mužov a žien z hľadiska športovej aktivity*. Bratislava: Slovenská vedecká spoločnosť pre telesnú výchovu a šport.
- Pardel, T., Maršálová, L. a Hrabovská, A. (1992). *Dotazník motivácie výkonu: príručka*. Bratislava: Psychodiagnostika, s.r.o.
- Pašková, L. (2008). *Výkonová motivácia*. Banská Bystrica: Občianske združenie Pedagóg.
- Peráčková, J. (2018). *Didaktická interakcia – komunikácia motivácie*. In J. Duchovičová, D. Gunišová, N. Kozárová, R. Š. Koleňáková (Eds). *Inovatívne trendy v odborových didaktikách v kontexte požiadaviek praxe: Zborník štúdií z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Nitra: Pedagogická fakulta UKF v Nitre, s. 46 – 54.
- Peráčková, J. (2011). *Prenos emócií, emočná synchronizácia, zážitok a motivácia ako aktivizujúce činitele v telesnej a športovej výchove*. Škola v pohybe. Bratislava: ICM Agency. s. 6 – 14.
- Plháková, A. (2003). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.

- Slepíčka, P., Hošek, V. a Hátlová, B. (2011). *Psychologie sportu*. Praha: Karolinum.
- Smékal, V. (2004). *Pozvání do psychologie osobnosti*. Brno: Barrister and Principal.
- Straub, G. (2019). Parental (over-) ambition in competitive youth sport: A multi-theoretical approach. *German Journal of Exercise and Sport Research*, 49(1), 1 – 10.
- Šmela, P., Pačesová, P., Kraček, S., Kukurová, K. a Halačová, N. (2018). Achievement motivation of undergraduates divided by sport activity. *Sport Mont*, 16(2), 55 – 60.
- Vágnerová, M. (2010). *Psychologie osobnosti*. Praha: Karolinum.

AUTOR:

Mgr. et Mgr. Petra PAČESOVÁ, PhD.
Katedra športovej edukológie a športovej humanistiky
Fakulta telesnej výchovy a športu
Univerzity Komenského v Bratislave
e-mail: petra.pacesova@uniba.sk





TEORETICKÉ PRÍSPEVKY / THEORETICAL CONTRIBUTIONS

Unrealistic optimism mitigation strategies in entrepreneurship

Stratégie redukcie nerealistického optimizmu v podnikateľskom prostredí

Andrea Zelienková

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je predstavenie nerealistického optimizmu a realizácia prehľadu stratégií redukujúcich nerealistický optimizmus v podnikateľskom prostredí. Na začiatku článku vymedzujeme nerealistický optimizmus od iných odchýlok spadajúcich do kategórie pozitívnych ilúzií. Následne uvádzame pôvodný výskum venovaný redukcii nerealistického optimizmu a vybrané stratégie redukcie nerealistického optimizmu v podnikateľskom prostredí.

Kľúčové slová: pozitívne ilúzie, nerealistický optimizmus, stratégie redukcie nerealistického optimizmu

ÚVOD

Kognitívne odchýlky sú systematické odchýlky od racionality, ku ktorým dochádza v rôznom štádiu rozhodovacieho procesu (Baláž, 2009). Istou podskupinou kognitívnych odchýlok, ktorých dôsledkom je viac pozitívna percepcia seba a okolitého sveta, sú pozitívne ilúzie (Taylor & Brown, 1988). Taylor a Brown (1988) zaraďujú medzi pozitívne ilúzie nerealistický optimizmus, tzv. *better-than-average effect*, spadajúci pod nadmernú sebadôveru a ilúziu kontroly (Benoit, Dubra, Moore, 2015). V porovnaní s nadmernou sebadôverou predstavuje ilúzia kontroly presvedčenie, že jednotlivec disponuje schopnosťami a zručnosťami vyrovnáť sa s budúcimi udalosťami, zatiaľ čo pri nadmernej sebadôvere jednotlivec nadhodnocuje svoje vedomosti alebo schopnosti (Baláž, 2009). Nerealistický optimizmus predstavuje chybu v odhade pravdepodobnosti (Baláž, 2009). Redukcii nerealistického optimizmu v ekonomickom a podnikateľskom prostredí sa nevenuje dostatočná pozornosť (Coelho, 2010). Požiadavka na väčšie zameranie na redukujúce stratégie vychádza z radov výskumníkov (Milkam et al., 2009), ktorí napriek 50-ročnému výskumu v oblasti skreslení v usudzovaní identifikovali oblasť stratégií vedúcich k redukcii ako potrebnú rozšírenia.

Nerealistický optimizmus môže mať mimoriadne negatívny dopad, ak je skreslené optimistické presvedčenie predpokladom konkrétneho rozhodnutia, akým je rozhodnutie podnikať (Camerer & Lovo, 1999). Hoci dôsledky nerealistického optimizmu môžu byť pozitívne v krátkodobom horizonte (znížená úzkosť, vytrvalosť pri dosahovaní cieľov) z dlhodobého hľadiska zvyšujú pravdepodobnosť negatívnych výstupov kvôli zvýšenému rizikovému správaniu, neprijatiu bezpečnostných opatrení alebo nedostatočnej príprave (Shepperd, Waters, Weinstein a Klein, 2016). V príspevku sa z toho dôvodu budeme zaoberať nerealistickým optimizmom. V úvode definujeme nerealistický optimizmus, následne sa budeme venovať dostupným stratégiám na redukcii tejto odchýlky a v závere načrtujeme niekoľko konkrétnych stratégií na redukcii odchýlok aplikovateľných v podnikateľskom prostredí.

NEREALISTICKÝ OPTIMIZMUS A JEHO VYMEDZENIE

Pod vplyvom nerealistického optimizmu sa odhady pravdepodobnosti výskytu pozitívnych udalostí v živote jednotlivca vo vysokej miere odchyľujú od optimálneho odhadu (Baláž, 2009). Jednotlivci podlieha-

júci *nerealistickému komparatívne-mu optimizmu* disponujú viac optimistickými vlastnými vyhliadkami v porovnaní s referenčnou skupinou, teda sú presvedčení o tom, že sú pre nich pozitívne výstupy viac pravdepodobné a negatívne výstupy sa im stanú s menšou pravdepodobnosťou v porovnaní s inými jednotlivcami. Jednotlivci podliehajúci *nerealistickému absolútnemu optimizmu* odhadujú pravdepodobnosť výskytu pozitívnych udalostí vo svojom živote vo vyššej miere, ako naznačuje objektívna skutočnosť (Shepperd, Klein, Waters, Weinstein, 2013). V praxi sa optimistický odhad pravdepodobnosti prejavuje v podceňovaní šanci na rozvod, účasti na dopravnej nehode alebo ochorení (Sharot, 2011).

Ďalej považujeme za dôležité odlíšiť dispozičný optimizmus od *nerealistického optimizmu*. Zatiaľ čo dispozičný optimizmus, predstavujúci generalizovaný pozitívny prístup k budúcnosti, súvisí s psychickým a fyzickým well-beingom a s rozumnými ekonomickými rozhodnutiami, *nerealistický optimizmus*, ako chyba v úsudku, má negatívne dôsledky (napr. jednotlivci viac mŕňa, menej šetrí) na ekonomické rozhodnutia (Puri & Robinson, 2007).

Prehľady stratégií na redukcii odchýlok odporúčajú všeobecné riešenia (Milkman, Chugh &

Bazerman, 2009) a hoci bolo navrhnutých niekoľko stratégií na redukcii skresleného uvažovania, ich efektivita nie je vysoká (Fischhoff, 1982). Fischhoff (1982) uvádza, že mierny efekt má spätná väzba, koučovanie a intervencie na zlepšenie úsudku, avšak informovanie o pravdepodobnosti výskytu odchýlky, smere odchýlky alebo len istá spätná väzba majú len minimálny účinok. Hoci je *nerealistický optimizmus* súčasťou ľudskej podstaty, ktorej podliehajú ľudia bez ohľadu na rod, rasu, národnosť a vek (Sharot, 2011), minimálne pri finančnom rozhodovaní by sa ľudia mali usilovať o redukcii optimizmu a jeho negatívnych dôsledkov (Coelho, 2010). Z toho dôvodu sa budeme ďalej venovať prehľadu stratégií na redukcii *nerealistického optimizmu* v podnikateľskom prostredí.

STRATÉGIE REDUKCIE NEREALISTICKÉHO OPTIMIZMU

Medzi jednu z prvých stratégií na redukcii *nerealistického optimizmu* je možné zaradiť intervenciu Weinstein (1983), ktorá pozostávala z informácií o hodnoteniach iných študentov ohľadom pravdepodobnosti výskytu zdravotných a bezpečnostných rizík. Medzi zdravotné rizika patrili infarkt, rakovina alebo problémy s alkoholom. Interven-

cia bola realizovaná na študentoch, ktorých úlohou bolo ohodnotiť pravdepodobnosť výskytu určitého problému a súčasne disponovali informáciami o hodnoteniach pravdepodobnosti výskytu udalostí (mediánové odpovede pri jednotlivých faktoroch pre mužov a pre ženy) pri typickom študentovi. Ukázalo sa, že táto metóda eliminovala optimistické skreslenia. Respondenti, ktorí nedostali informácie o výskyte udalostí viac podliehali *nerealistickému optimizmu*. Na základe výsledkov je možné konštatovať, že informácie o stave problematiky u jednotlivcov z referenčnej skupiny môžu redukovať *nerealistický optimistický* presvedčenie.

Následne sme v literatúre vyhľadávali stratégie, ktoré redukujú optimizmus pri podnikateľskom rozhodovaní. Nachádzali sme najmä stratégie akou je diablov advokát (jedna skupina ľudí tvorí návrhy a druhá skupina ich kritizuje, prvá skupina na základe kritiky vytvorí ďalšie návrhy) alebo rada od jednotlivcov, ktorí nemajú konkrétny záujem na určitom rozhodnutí (Simon et al., 2000). Informácie od iných poradcov o tom, ako postupovať boli uvedené ako účinná stratégia na redukcii *nerealistického optimizmu* pri investičnom rozhodovaní (Baker & Ricciardi, 2014). Milkman a kolektív (2009) uvádzajú vo svojej štúdii niekoľko parciálnych stratégií

vedúcich k redukcii pozitívnych ilúzií. Jednou zo stratégií je perspektíva outsidera, ktorá je v článku opísaná ako rada od nezávislého jednotlivca, mentálny odstup od problému alebo zvažovanie problému ako súčasti širšej zložky prípadov.

V Kahnemanovej knihe (2011) bola na redukcii *nerealistického optimizmu* pri podnikateľských rozhodnutiach odporúčená metóda premortem analýzy od Garyho Kleina (2007), ktorá je opakom analýzy postmortem, pri ktorej sa až po rozhodnutí hľadajú príčiny neúspechu. Postup je možné využiť, ak sa organizácia nachádza v bode, keď má blízko k nejakému zásadnému rozhodnutiu, avšak rozhodnutie nebolo ešte formálne schválené. Odporúča sa, aby metódu realizovali jednotlivci, ktorí sú najviac informovaní ohľadom určitého projektu. Úlohou jednotlivcov na porade je predstaviť si, že sú s projektom o jeden rok ďalej a realizovali ho podľa plánu, ktorý schválili. Výsledkom bolo totálne fiasko. V priebehu 5-10 minút by mali spísať krátku históriu neúspechu (Kahneman, 2011). Kahneman (2011) uvádza, že táto analýza neposkytne úplnú ochranu pred nepríjemnými prekvapeniami, avšak môže aspoň do istej miery zredukovať problémy plánov, ktoré môžu byť spôsobené princípom WYSIATI (what you see

is all that is) a nekritickým optimizmom.

Prater a kolektív (2016) realizovali systematický prehľad o nerealistickom optimizme v rámci projektového manažmentu, v ktorom boli uvedené publikácie zaoberajúce sa problémom rizika a nerealistickým optimizmom. Za ústredné publikácie venujúce sa ne-realistickému optimizmu označili *Treasury „Green book“* poskytujúcu regulačné mechanizmy pre nerealistický optimizmus (zavedená vo verejnom sektore UK) a články od Flyvbjerga (2013), v ktorom je uvedených niekoľko krokov vedúcich k redukcii nerealistického optimizmu. Keďže mnoho článkov uvádza stratégie redukcie nerealistického optimizmu len čiastočne (Milkman et al., 2009; Simon et al., 1999), rozhodli sme sa uviesť postup redukcie nerealistického optimizmu pri predikovaní dopytu po projekte, ktorý obsahuje viacero stratégií s praktickými ukážkami.

Flyvbjerg (2012) uvádza *due diligence* (opatrnosť) pri predikovaní dopytu pozostávajúcu z ôsmich krokov. Prvý krok spočíva v identifikácii a popise projektu, ktorý sa plánuje zhodnotiť. Flyvbjerg (2012) ilustroval prvý krok na prípade A-vlaku, po ktorom odhadujú znalci dopyt. Pre zaujímavosť je možné uviesť časť zo zhodnotenia tohto prípadu, kedy analytici predikujú 14,1 milióna pa-

sažierov v prvom roku, s nárastom na 17,7 milióna pasažierov o desať rokov. Analytici si uvedomujú, že predpoveď je možné prekročiť alebo nenaplniť s pravdepodobnosťou 50:50. Ako odhad rozptylu očakávaných výstupov sponzori predstavili najhorší prípad „*downside case*“. V prvom roku sa podľa odhadov naplní 60% predpovede, v druhom roku je odhad naplnenia 75 %-ný až po 100 %-né naplnenie predpovede v piatom roku.

Druhý krok je založený na porovnaní s istým referenčným bodom (benchmark). Tento bod zvyčajne predstavuje medián, priemer alebo najlepšiu prax (*best practice*). Hoci je najlepšia prax ideálom, na ktorý je možné aspirovať, pri predikcii nie je vhodným referenčným bodom. Porovnávanie potenciálnych prípadov s najlepšou praxou poskytne len časť informácie, teda ako ďaleko je predpoveď od ideálu, avšak neposkytuje žiadnu informáciu o distribúcii možných prípadov. Celková distribúcia možných výsledkov je dôležitá z toho dôvodu, že frekvencovane sa priemer alebo medián dopytu nachádza ďaleko od najlepšej praxe.

Tretí krok je založený na aplikácii vonkajšieho pohľadu, ktorý môže do istej miery zabrániť ignorovaniu alebo podhodnoteniu variancie výsledkov. Variancia očakávaného výsledku je obvykle vyjadrená pro-

stredníctvom štandardných odchýlok. V rámci tretieho kroku navrhuje autor realizovať odhad nábehu alebo *ramp up*, ktorý predstavuje oneskorenie dopytu počas prvých mesiacov alebo rokov v novom projekte. Presnosť nábehu je rozhodujúca pri odhade predpokladaných príjmov.

Štvrtý krok je založený na overení dôveryhodnosti jednotlivca, ktorý poskytuje určité odhady a na žiadaní podkladov, na základe ktorých prišiel k určitému záveru.

Piaty krok skúma, či existuje iné riziko mimo toho, čo bolo doteraz opísané a analyzované. Jedinec musí zvážiť, či existuje nejaké riziko spojené špecificky s podmienkami jeho projektu.

V šiestom kroku sa odhaduje očakávaný výstup. V tomto kroku je možné uviesť percentuálnu pravdepodobnosť toho, že sa predpoveď dopytu bude nachádzať v istom rozmedzí (90 %-ná pravdepodobnosť, že sa bude dopyt nachádzať medzi 15 % a 110 % predpovede).

Siedmy krok spočíva v komentovaní metodológie, výsledkov predpovede a zameriava sa na posúdení jedinečnosti projektov. Častým tvrdením manažérov, ktorých úlohou je predpovedať dopyt projektu je absencia referenčného bodu (benchmark), predstavujúceho medián alebo priemer v odvetví, v dôsledku presvedčenia o jedinečnosti projek-

tu. Flyvbjerg (2012) tvrdí, že jednotlivci by mali na redukcii optimizmu vyhľadávať čo najviac objektívnych štatistických dát pochádzajúcich z projektov s podobnými charakteristikami. Na zníženie sklonu k optimizmu by mali byť odhady, s ktorými porovnávajú dáta explicitné, empiricky podložené a prispôbené odhadom nákladov, benefitov a trvania podobných projektov.

Posledný krok spočíva v overovaní pravdepodobnosti, s ktorou je predpoveď nadhodnotená a zvažovaní dôvodov, ktoré mohli viesť k nadhodnoteniu.

ZÁVER

Napriek tomu, že existuje niekoľko stratégií na redukcii nerealistického optimizmu, nie sú v podnikateľskom prostredí dostatočne zdokumentované. Z toho dôvodu bolo cieľom článku zmapovať stratégie redukujúce nerealistický optimizmus v podnikateľskom prostredí. Na základe vyššie uvedených stratégií môže v podnikateľskom prostredí nerealistický optimizmus redukovať informovanie o pravdepodobnosti rizika zlyhania v podnikaní v určitom odvetví, ktoré môže plniť funkciu referenčnej skupiny, prijatie vonkajšej perspektívy kriticky posudzujúcej vlastné úsudky alebo zvažovanie toho, čo všetko môže zlyhať ešte predtým, ako je prijaté

určité rozhodnutie. Je však dôležité poznamenať, že jednotlivci si môžu uchovávať pozitívne presvedčenia aj napriek získaniu nesúhlasných informácií (Sharot, 2011) a do efektivity stratégie výrazne zasahuje aj motivácia jednotlivca zmeniť svoje uvažovanie, ktorú zvyšuje nerovnováha spôsobená predošlými suboptimálnymi rozhodnutiami (Wilson & Brekke, 1994). Z toho dôvodu je potrebné v budúcich výskumoch efektivitu jednotlivých stratégií preskúmať a najúčinnšie stratégie dôkladne spísať a poskytnúť cieľovej skupine.

ABSTRACT

The purpose of the paper is to introduce the unrealistic optimism and to create an overview of the unrealistic optimism mitigation strategies in entrepreneurship. At the beginning of the paper, we define unrealistic optimism and differentiate it from other biases included in the category of positive illusions. Subsequently, we introduce the original paper concerned with the reduction of unrealistic optimism and several mitigation strategies of unrealistic optimism in entrepreneurship.

Key words: positive illusions, unrealistic optimism, unrealistic optimism mitigation strategies

REFERENCIE:

- Baláž, V. (2009). *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava:
- Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied.
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2014). *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing*. John Wiley & Sons.
- Benoit, J. P., Dubra, J., Moore, D. A. (2015). *Does the better-than-average effect show that people are overconfident?: Two experiments*. *Journal of the European Economic Association*, 13(2), 293-329.
- Coelho, M. P. (2010). *Unrealistic optimism: Still a neglected trait*. *Journal of business and psychology*, 25(3), 397-408.
- Fichhoff, B. (1982). *Debiasing*. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press: 422 – 444.
- Flyvbjerg, B. (2013). *Quality control and due diligence in project management: Getting decisions right by taking the outside view*. *International Journal of Project Management*, 31(5), 760-774.
- Kahneman, D. (2011). *Myšlení, rychlé a pomalé*. Jan Melvil Publishing.
- Klein, G. (2007). *Performing a project premortem*. *Harvard business review*, 85(9), 18-19.
- Milkman, K. L., Chugh, D., & Bazerman, M. H. (2009). *How can decision making be improved?. Perspectives on psychological science*, 4(4), 379-383.

- Prater, J., Kirytopoulos, K., & Ma, T. (2017). *Optimism bias within the project management context: a systematic quantitative literature review*. *International Journal of Managing Projects in Business*, 10(2), 370-385.
- Puri, M., Robinson, D. T. (2007). *Optimism and economic choice*. *Journal of Financial Economics*, 86(1), 71-99.
- Sharot, T. (2011). *The optimism bias*. *Current biology*, 21(23), R941-R945.
- Shepperd, J. A., Klein, W. M., Waters, E. A., Weinstein, N. D. (2013). *Taking stock of unrealistic optimism*. *Perspectives on Psychological Science*, 8(4), 395-411.
- Shepperd, J. A., Waters, E. A., Weinstein, N. D., & Klein, W. M. (2015). *A primer on unrealistic optimism*. *Current directions in psychological science*, 24(3), 232-237.
- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). *Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies*. *Journal of business venturing*, 15(2), 113-134.
- Taylor, S. E., Brown, J. D. (1988). *Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health*. *Psychological Bulletin*, 103, 193-210.
- Weinstein, N. D. (1983). *Reducing unrealistic optimism about illness susceptibility*. *Health psychology*, 2(1), 11.

- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). *Mental contamination and mental correction: unwanted influences on judgments and evaluations*. *Psychological bulletin*, 116(1), 117.

POĎAKOVANIE

Tento príspevok vznikol za podpory grantu Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky VEGA č. 2/0118/17 s názvom: Posudzovanie rizika v rozhodovaní jednotlivcov o osobných a firemných/podnikateľských financiách a podnikateľských príležitostiach.

AUTOR:

Mgr. Andrea ZELIENKOVÁ, Ústav experimentálnej psychológie SAV, e-mail: zelienvandrea@gmail.com



ČO ROBIŤ KEĎ...? / WHAT TO DO IF ...?

What to do if we do not understand each other in communication and our relationships get worse? Empathy may be the key.

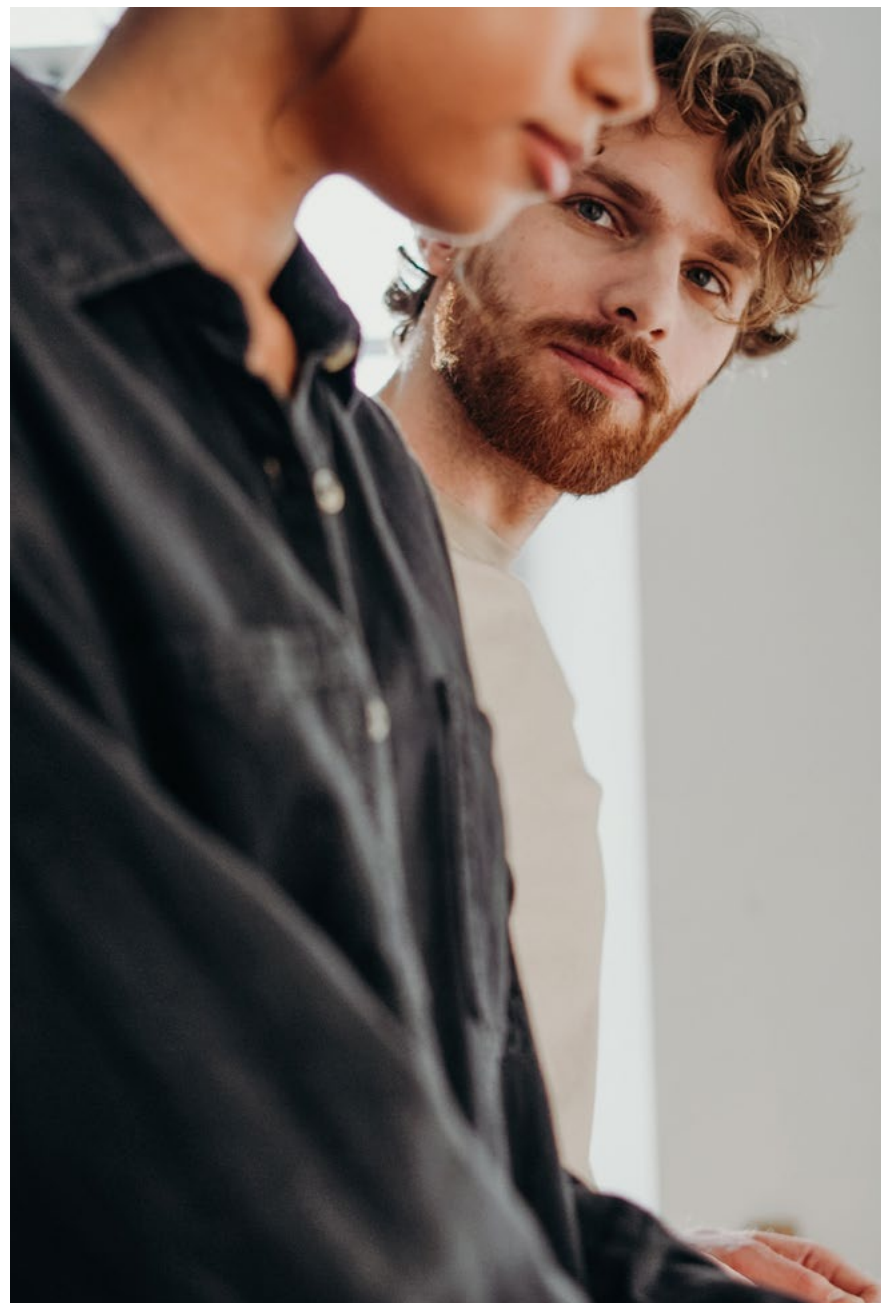
Čo robiť, keď sa míňame s inými v komunikácii a zhoršujú sa naše vzťahy? Kľúčom môže byť empatia.

Viktória Sunyík

ABSTRAKT

V článku sme sa zamerali na význam empatie v podpore zdravých medziludských vzťahov. Podľa Carla R. Rogersa (1999), ak sú v terapeutickom vzťahu prítomné isté podmienky, tieto majú potenciál podnecovať zmenu osobnosti klienta smerom k jeho vnútornému rastu. Rogers (1999) veril, že i terapeutický vzťah je iba zvláštnym prípadom medziludských vzťahov a preto je možné i do bežných vzťahov vnášať tieto podmienky, ktoré majú potenciál zlepšovať naše vzťahy. Jednou z týchto podmienok je práve empatia. V článku približujeme význam empatie a empatického porozumenia vo vzťahoch a poukazujeme na možnosti využitia empatického porozumenia v pracovnej sfére – v rámci vzťahov na pracovisku.

Kľúčové slová: *empatia, komunikácia, prístup zameraný na človeka, medziludské vzťahy*





ÚVOD

Otázka vzťahov s druhými bude medzi ľuďmi neustálou témou. Je pre nás prirodzené nadväzovať vzťahy a kontakty s inými ľuďmi a niektoré sú nám automaticky dané, ako napríklad, keď sa dieťa narodí do rodiny. Kvalita medziľudských vzťahov je plne závislá od ich tvorcov. Ak sa bavíme o vzťahu dvoch ľudí, partnerov či kolegov, rodiča a dieťaťa či súrodencov a pod., jedno-ducho každý, kto vzťah vytvára do neho vnáša svoje postoje, myšlienky, názory a nejakým spôsobom sa správa. Jedným zo základných stavebných kameňov všetkých vzťahov je komunikácia. A to, ako komunikujeme s inými a ako komunikujú iní s nami, udáva ráz vzťahom, aké máme.

Vychádzajúc z humanistického prístupu zameraného na človeka tak, ako ho rozvinul psychoterapeut Carl Ransom Rogers, jednou z dôležitých podmienok ovplyvňujúcich vytváranie efektívnych interpersonálnych vzťahov je empatické porozumenie.

Rogers (1999) veril, že i terapeutický vzťah je iba zvláštnym prípadom medziľudských vzťahov a preto je možné i do bežných vzťahov vnášať isté podmienky, vďaka ktorým ľudia dokážu vytvárať viac porozumenia voči sebe samým i ostatným, viac sebadôvery a väčšiu schopnosť

zvoliť si svoje správanie. Rogers na základe svojej skúsenosti aj výsledkov výskumov dokazuje, že ak je vo vzťahu prítomná schopnosť empaticky počúvať, kongruencia či autentickosť a akceptácia alebo ocenenie druhého človeka, tieto tri nevyhnutné, no zároveň postačujúce kvality zlepšujú komunikáciu a spôsobujú priaznivú zmenu v osobnosti (Sollárová, 2005).

Ako sme už naznačili, Rogers (1999) vnímal oveľa širšie možnosti uplatnenia princípov prístupu zameraného na človeka, než len v terapii. Jeho prístup môžeme aplikovať na všetky situácie, v ktorých sú prítomní ľudia – vzťahy v práci, vzťahy v rodine, manželstvo, priateľstvo, vzťahy v škole, či vzťahy medzi ľuďmi iných národov.

Aplikácia prístupu zameraného na človeka môže byť natoľko užitočná, že jeho princípy začneme používať automaticky v každodenných situáciách a interakciách, čím sa stane našou vlastnou filozofiou a životným štýlom.

EMPATICKÉ POROZUMENIE

Ako často sa nám stáva, že v komunikácii s inými cítime, že nám naozaj rozumejú? Vníname, že u druhého nachádzame porozumenie, keď nás niečo trápi? Ako často býva naša komunikácia v práci či doma len pingpong názorov bez hlbšieho po-



rozumenia? Ak by som bol k sebe úprimný, ako často sa s inými hádam s tým, že mám potrebu presadzovať svoj názor? Alebo, ako často cítim, že je mnou manipulované, že navonok s niečím súhlasím, no vo vnútri to vnímam inak?

V ľuďoch je prirodzená tendencia hodnotiť, súhlasiť alebo nesúhlasiť s názormi iného človeka. Toto hodnotenie je však čisto subjektívne, vychádza z toho, ako my sami vnímame správanie alebo výroky iného človeka. Pri komunikácii s iným o jeho probléme máme tendenciu automaticky mu dávať rady, ako by sme problém riešili my. Pritom, tieto riešenia vôbec nemusia byť pre druhého vhodné a častokrát ich ani sám nepotrebuje, pokiaľ nás o to vyslovene nepožiadala. Ani v tomto prípade si však nemôžeme byť istí, či naše riešenie a názory sú skutočne vhodné i pre iného. Navyše, pri automatickom zhodnotení situácie z nášho pohľadu, pri vyslovení nášho „správneho postupu“ riešenia môže druhý prežívať ešte väčší nepokoj z toho, že cíti nevyrovnanosť v komunikácii, kedy jeden je ten „problémový“ a druhý je ten „múdrejší“ s riešeniami. Môže sa cítiť hlúpo a naivne.

Podľa Rogersa (1999) je práve takéto hodnotenie veľkou prekážkou efektívnej medziľudskej komunikácie. Skutočná komunikácia nastáva až vtedy, keď sa vyhneme tenden-

cii hodnotiť a keď počúvame s porozumením. Nebudeme druhého hodnotiť, dávať mu vlastné rady, ale vytvoríme bezpečnú atmosféru, v ktorej sa môže vyjadriť. Staneme sa jeho spoločníkom, nie hodnotiteľom či sudcom.

Čo ale presne znamená empatické porozumenie? Podľa Rogersa (1999) znamená empatia vstúpiť do súkromného perцепného sveta toho druhého a udomáčniť sa tam. Byť citlivý voči meniacim sa pociťovaným významom, ktoré prebiehajú v druhej osobe. Voči strachu, hnevu, nehe či zmätku, alebo čomukoľvek, čo prežíva. Znamená to dočasne žiť akoby jeho život, vnímať ho a zároveň nehodnotiť, nesúdiť. Empatické porozumenie si vyžaduje i aktivitu – vyjadrovať to, ako cítite svet toho druhého človeka. Znamená to často si overovať presnosť svojich pocitov a nechať sa viesť odpoveďami, ktoré dostávate. Tým, že prebieha takéto overovanie (bez hodnotenia) poukazujete na významy v prúde prežívania druhého človeka, pomáhate mu tým zamerať sa na užitočný zdroj, prežívať významy plnšie a pohybovať sa v prežívaní vpred.

Z takehoto vymedzenia sa nám empatia môže javiť ako celkom zložitý proces. Sám Rogers (1999) uvádza, že byť s tým druhým znamená dočasne odložiť nabok svoje názory a hodnoty, aby sme mohli vstúpiť do sveta toho druhého bez predsud-



kov. V určitom zmysle to znamená odložiť na bok svoje JA. Toto dokážu urobiť ľudia, ktorí sú si istí sami sebou a vedia, že sa nestretajú v tom, čo sa im ukáže vo svete druhého a v pohode sa dokážu vrátiť do svojho vlastného sveta, keď si to budú želať.

Model napätých situácií je jednoduchý. Obe zo zainteresovaných strán sú rovnako presvedčené a majú rovnaký postoj ktorý znie: „Ja mám pravdu a ty sa mylíš.“ Jednou z najťažších vecí počas sporu je uvedomiť si, že istota, ktorú cítime ohľadom vlastného presvedčenia o „našej pravde“ je rovnaká ako istota, ktorú má ohľadom svojho presvedčenia ten druhý. Ak sa má toto napätie zmierniť, treba tento rozmer eliminovať (Rogers, 1999).

Zlyhaniam v komunikácii a tendenciám hodnotiť druhých sa dá predísť tým, že naša komunikácia sa skôr zameria na vyriešenie problému, než na osobné slovné útoky. Vznikne situácia, kedy chápeme, ako sa problém javí druhému, aj nám, a druhý chápe, ako sa problém javí nám, aj jemu. Keď sa problém zadefinuje takto jasne a realisticky, je takmer isté, že sa bude dať vyriešiť racionálne alebo, ak je čiastočne neriešiteľný, bude pokojne prijatý taký, aký je (Sollárová, 2005).

Dôsledkom skutočného počutia človeka a významov, ktoré sú pre neho v danom momente dôležité, ako aj

naše vyjadrenia, že sme počuli jeho osobné významy, je uvoľnenie hovoriaceho a ochota viac rozprávať o svojom svete, otvára sa procesu zmeny. Ak dokážeme človeka v psychickej nepohode alebo v emočne vypätej situácii počúvať a pri tom chápať význam toho, čo hovorí skôr než on sám, keď ho počúvame bez hodnotenia, bez pokusu prevziať zodpovednosť či snahy formovať ho, dovolí to jemu odhaliť na povrch tie (zvyčajne negatívne) pocity, ktoré boli súčasťou jeho prežívania. Takto bude schopný vnímať svoj svet novým spôsobom a ísť ďalej, vyriešiť dovtedy zdanlivo neriešiteľné a existujúci zmätok uviesť do relatívneho poriadku (Sollárová, 2005).

Keď človek zažije hlboké porozumenie, pomáha mu to odstrániť pocity osamelosti a dodáva mu to odvalu viac a konkrétnejšie vyjadrovať jeho myšlienky a pocity (Merry, 2004). Napríklad v terapii empatickým počúvaním a porozumením prehľbujeme klientovu dôveru v seba a jeho úprimnú otvorenosť. Klientovi nastavujeme akoby zrkadlo, uľahčujeme mu orientáciu v jeho zážitkovom svete a v subjektívne relevantných významoch. Povzbudzujeme ho k ďalším prejavom a vyjadreniam, podporujeme sebaopoznávanie, čo prispieva k osobnému rastu (Vymětal, 2010).



AKÉ SÚ ĎALŠIE DÔSLEDKY EMPATICKÉHO POROZUMENIA?

Rogers (1999) uvádza hneď niekoľko dôsledkov empatického porozumenia, ktoré môžu byť napr. nasledovné:

Empatia rozpúšťa odcudzenie. Zážitok empatického porozumenia redukuje subjektívne pocity vylúčenia, pocity, že správanie je zvláštne, či abnormálne. „Ak niekto druhý vie, o čom rozprávam, čo mám na mysli, potom nie som až taký čudný alebo cudzí. Mám zmysel. Nie som izolovaný“.

Ak poskytnem empatické porozumenie, prijímateľ sa cíti cenený, prijatý, akceptovaný taký, aký je.

Najvyššie vyjadrenie empatie je akceptujúce a nehodnotiace. Nie je možné presne vnímať svet druhého človeka, ak sme si predom vytvorili vlastnú hodnotiacu domnienku, o tom, aký je.

Nehodnotiaca a akceptujúca kvalita empatického porozumenia umožňuje ľuďom zaujať k sebe oceňujúci a starostlivý postoj.

Keď sa ľudia cítia byť pochopení, zisťujú, že sa dostávajú do kontaktu so širším rozsahom svojho prežívania. To im následne umožňuje lepšie pochopenie samého seba, začať vnímať to, čo si doteraz neuvedomovali. Ak je empatia presná a hlboká, môže byť prijímateľ schopný odblo-

kovať prúd prežívania a dovoliť mu plynulý priebeh.

Podľa Rogersa je dôležité poskytovať aktívne, citlivé, presné, nehodnotiace a empatické počúvanie, no aj ho dostávať. Ak ho poskytneme, duševne rastieme, ak ho dostávame, pokročíme dopredu a tiež rastieme (podľa Sollár, Sollárová, 2006).

Empatické porozumenie je v každodenných ľudských životoch príliš zriedkavé. Ako sme už spomenuli, empatické porozumenie je však možné aplikovať v akomkoľvek vzťahu, nielen v tom terapeutickom. Nutne si to však vyžaduje najmä prácu na sebe, poznať sa, vnímať svoje hodnoty, motívy správania a rozumieť si. Empatiu si môžeme cibriť, môžeme ju aktívne rozvíjať a vnášať ako kvalitu do našej komunikácie.

AKO MÔŽE EMPATIA ZLEPŠOVAŤ VZŤAHY V PRÁCI? OD TEÓRIE A TERAPIE DO BEŽNÉHO ŽIVOTA

O tom, či má empatia miesto vo vzdelávaní dospelých, či je možné ju využívať aj v inom než terapeutickom prostredí, sme sa rozprávali s lektorom bratislavskej vzdelávacej spoločnosti Plus Academia (viac info na: www.plusacademia.sk), Mgr. Petrom Sunyíkom, ktorý sa špecializuje práve na aplikáciu prí-



stupu zameraného na človeka v pracovnom prostredí.

Má empatia miesto v našich pracovných vzťahoch? Je v práci priestor na to, niekoho empaticky počúvať alebo byť empaticky počúvaný?

Empatia, či skôr empatické porozumenie, má miesto nielen v pracovných vzťahoch, ale vo všetkých vzťahoch. Je to liečivý činiteľ vzťahov, ktorý nie je docenený. Ľuďom, keď sa rozprávajú, spravidla po niekoľkých sekundách nabiehajú vlastné myšlienky, majú druhého ohodnoteného a majú dokonca riešenie na problém druhého. Tento vzorec však nemá s empatiou nič spoločné. V pracovnej oblasti by bolo možné predísť nedorozumeniam, keby si kolegovia dokázali navzájom porozumieť. A na to je empatické porozumenie ideálne.

AKO NÁM EMPATICKÉ POROZUMENIE MÔŽE POMÔCŤ V PRÁCI? JE TO O KOMUNIKÁCI S KOLEGAMI ALEBO AJ VO VZŤAHU NADRIADENÝ – PODRIADENÝ?

Empatické porozumenie je v pracovnej oblasti zanedbávané. Streťavam sa s názormi, kedy mi zamestnanci hovoria o komunikácii, o ktorej si myslia, že je empatická. Častokrát však tento pojem zamieňajú so sympatiou, schopnosťou

predpokladať, pochopením, projekciou. Na celodenných tréningoch potom ideme do hĺbky, kedy ľudia zisťujú, že u nich nedochádzalo k sústredenej pozornosti (lebo sa im vnucovali vlastné myšlienky), neprejavoval sa úprimný záujem a schopnosť porozumieť verbálnym a neverbálnym obsahom (skôr mali tendenciu iba povrchno počúvať), nedochádzalo k odloženiu hodnotenia druhého (vnucovali sa im myšlienky „aký ten druhý je“), nedochádzalo k budovaniu dôvery (schopnosť empatie bola povrchná). Empatia patrí do pracovnej oblasti. Je jedno, či sledujeme horizontálnu alebo vertikálnu rovinu riadenia. Ak začne riaditeľ spoločnosti empaticky počúvať a porozumie svojim podriadeným, zamestnanci to predovšetkým cítia ako záujem o nich. Ak riaditeľ prejavuje záujem a dokáže rozumieť svojim ľuďom, buduje v zamestnaní dôveru, ktorá je nevyhnutná k naplňaniu spoločných cieľov a vízie firmy. To znamená, že zamestnanec sa cíti pochopený, cíti o svoju osobu záujem a nadriadený cíti, že buduje vzťahy a spája mosty medzi zamestnancami. S empatickým riaditeľom robia zamestnanci radi, pretože takýto druh chápaného vzťahu nestretávajú bežne. Ak potenciál empatie pochopia a začnú používať obe zúčastnené strany (kolega – kolega, nadriadený – podriadený), je veľká pravdepodobnosť, že



si budú navzájom dôverovať a budovať spoločné ciele.

ČO VNÍMATE, Z VAŠICH SKÚSENOSTÍ, ŽE JE PRE ĽUDÍ V OTÁZKE VZŤAHOV NA PRACOVISKU NAJDÔLEŽITEJŠIE?

Paradoxne porozumieť jeden druhému. Preto paradoxne, lebo ľudia majú záujem pracovať v dobrom kolektíve, vytvárať si tam dobré vzťahy, ale málokedy dokážu akceptujúco vnímať odlišnosti medzi členmi tímu. Ak by dokázali byť empatickí, dostali by sa bližšie k sebe a budovali by vzájomnú dôveru. Po tréningoch sa stretávam s ľuďmi, ktorí potvrdzujú, že byť empatický je nesmierne ťažké. Čo konkrétne? Vytrvať v referenčnom rámci druhého človeka, teda usídliť sa v ňom a nenechať sa vyrušovať svojimi vlastnými myšlienkami, emóciami, súdmi, hodnoteniami a názormi. Je to podobné ako so športom. Tréning robí majstra. Nestačí absolvovať tri – štyri rozhovory a vyhlásiť empatiu za nefunkčnú. Je potrebné odstrániť nežiaduce stavy našej mysle, pochopiť, že empatia funguje iba vtedy, keď viem počúvať s porozumením, odložím svoje hodnotiace súdy, vytrvám v myšlienkach druhého. To všetko si vyžaduje tréning.

JE PODĽA VÁS DOBRÉ ZVYŠOVAŤ POVEDOMIE O EMPATII, ALEBO VNÍMATE, ŽE ĽUDIA TOMUTO PROCESU ROZUMEJÚ?

Odpoveď je už v predchádzajúcich odsekoch. Ľudia procesu empatie nerozumejú. V najlepšom, zriedkavom prípade majú schopnosť kvalitne počúvať. Nestačí však iba zvyšovať povedomie. Treba začať od seba. Empatiu treba žiť. Ukázať ľuďom, že „funguje“ a aké sú pozitívne výstupy. Ľudia chcú vidieť výsledky. Výsledkom empatického rozhovoru je pochopenie, úsmev na jednej strane, porozumenie na strane druhej. Či sme si sadli s partnerom, dieťaťom, kolegom, nadriadeným, podriadeným, rodičmi, s kýmkoľvek, potenciál empatie je úžasný. Ľudia si začnú byť blízki, budú si navzájom rozumieť, prestanú hodnotiť, začnú pociťovať slobodu v komunikácii, ktorú budú dávať aj dostávať. Za ten výsledok to stojí.

ZÁVER

Na svojej empatii, schopnosti empaticky počúvať môžeme pracovať, snažiť sa ju zdokonaľovať. Potenciál empatie nevidíme len v rámci terapeutického prostredia, ale je využiteľná v každodennom

živote ľudí. Empatické porozumenie „rozpúšťa lody“ medzi ľuďmi a prispieva k budovaniu vzájomnej dôvery. Je to kvalita, ktorú vieme do našej komunikácie vnášať a sledovať, či nám prináša zlepšenia v našich vzťahoch.

ABSTRACT

In this article we focused on the importance of empathy in promoting healthy interpersonal relationships. According to psychotherapist Carl R. Rogers, if there are certain conditions in the therapeutic relationship, they have the potential to encourage a change in the client's personality towards their inner growth. Rogers believed that even a therapeutic relationship is only a special case of interpersonal relationships, and it is therefore possible to impose these conditions into normal relationships, which have the potential to improve our relationships. Empathy is one of these conditions. In this article we describe the importance of empathy and empathic understanding in relationships and point out the possibilities of using empathic understanding in the working sphere in the context of workplace relations. Key words: empathy, communication, person centered approach, interpersonal relationships

REFERENCIE:

- Merry, T. (2004). *Naučte sa byť poradcami. Poradenstvo zamerané na človeka*. Bratislava: Ikar, a.s.
- Rogers, C.R. (1999). *O osobnej moci*. Modra: Persona
- Rogers, C.R. (1999). *Spôsob bytia*. Modra: Persona
- Sollárová, E. (2005). *Aplikácie prístupu zameraného na človeka (PCA) vo vzťahoch*. Bratislava: Ikar
- Sollár, T., Sollárová, E. (2006). *Potenciál empatie v podpore zdravých vzťahov*. In Škola a Zdraví 21. Zborník príspevkov 2. konferencie, Brno. Dostupné na internete: http://www.ped.muni.cz/z21/2006/konference_2006/sbornik_2006/pdf/027.pdf
- Vymětal, J. (2010). *Úvod do psychotherapie*. Praha: Grada Publishing, a.s.

AUTOR:

Mgr. Viktória SUNYÍK, psychológ a špecialista na výber zamestnancov, J&T Services SR, s.r.o. Bratislava, e-mail: viktoriasunyik@gmail.com

ODBORNÍK Z PRAXE:

Mgr. Peter SUNYÍK, lektor vo vzdelávacej spoločnosti PLUS ACADEMIA, Bratislava. www.plusacademia.sk



SPRÁVA Z PODUJATIA / EVENT REPORT

Lectouring tour „Psychology of Serial Killers“

Tereza Bydžovská & Michaela Ptáková

V dňoch 28.02. - 07.06. 2019 sa uskutočnila v ôsmich slovenských mestách populárna prednášková tour Dr. Andreja Drbohlava - autora knižných bestsellerov o temnote ľudskej duše, s názvom „Psychologie sériových vrahů“.

Kto je sériový vrah? Ako myslí? Ako žije? Aká je jeho životná cesta? Prečo v niektorých ľuďoch zvíťazí zlo? Na tieto a mnohé ďalšie otázky odpovedal Dr. Drbohlav. Prednáška bola určená odborníkom z oblasti psychológie, etopédie, sociológie, behaviorálnej či sociálnej patológie, psychiatrie či kriminalistiky. Rovnako však bola prístupná aj širšej verejnosti so záujmom o tienisté

stránky ľudskej psychiky, ťažšieho detstva, dozrievania a patológie ľudskej duše.

Andrej Drbohlav sa dlhodobo venuje analýze profilu mnohonásobných vrahov a ďalším extrémnym formám behaviorálnej patológie a psychopatológie. Jeho prednášky sú veľmi obľúbené vďaka zrozumiteľnosti s ktorou predstavuje príčiny vzniku životnej cesty a temnej duše

psychopátov, násilníkov a vrahov na reálnych príkladoch tuzemskej aj svetovej kriminalistiky, či praxe. Ľudská duša je rozľahlá, rozmanitá a pestrofarebná krajina, ktorá vytvára jemné, ale aj veľmi hrubé rozdiely medzi všetkými ľuďmi a robí každého človeka úplne jedinečným. Je to fascinujúci a stále len málo prebádaný svet. Andrej Drbohlav nás nechal prostredníctvom jeho prednášok nahliadnuť do temných zákutí zla a klukatej životnej cesty vzdorovitých, pokrivených a rozmanito zneužívaných detí, ktoré vyrástli v skutočné monštra. T. Bydžovská, koordinátorka podujatia priblížila pozadie celej tour: „Myšlienka, že by tour mohla vzniknúť prišla v roku 2017, kedy bola na facebooku vytvorená udalosť k prednáške nesúcej názov „Psychologie masových a sériových vrahů“. Tato prednáška sa pripravovala v spolupráci s Psychobraním a prejavilo o ni záujem neuveriteľných 15 tisíc ľudí. V tom okamžiku bolo zjavné, že priestory kina, kam sa vešlo maximálne 500 osôb rozhodne nebudou stačiť. V dobú, kedy prednášková tour „Psychologie sériových vrahů“ dostala svoju finálnu podobu nebolo zcelo jasné, koľko miest navštívi a zda bude o prednášky vôbec záujem. Keď sme sa po poslednej prednáške z tour ohľadli späť, uviedomili sme si, že termín tour bolo 45, a to v 20 českých a 8 slovenských mestech. Najväčším

překvapením pro nás ale bylo, že se tour zúčastnilo více než 11 000 posluchačů. Přednáška se snažila přiblížit, jaká je životní cesta sériového vraha, jak myslí, žije a jak je vlastně možné, že v některých lidech zvíťazí zlo nad dobrem a stanou se sériovými vrahy. Příběhy sériových vrahů jsou často plné bolesti, krivd, krutých rodičů a drsných životních událostí. Ovšem ne vždy tomu tak je. Někteří sérioví vrazi byli vychovávaní milujícími rodiči, a přesto v nich rostla touha vraždit. Člověk je ovlivňován mnoha faktory ve svém životě. Ačkoliv jsme si vědomi rozmanitosti lidských duší, stále toho víme velmi málo o tom, proč někteří zlu podlehnou a jiní s ním bojují. Pokud vás přednáška zaujala a rádi byste se dozvěděli něco více i o masových vraždách, rádi vás uvidíme na pokračování přednáškové tour, tentokrát se zaměřením na masové vrahy. Termínů pro Českou republiku je v období září – prosinec je hned několik, na Slovensko se opět vydáme počátkem roku 2020.“

Náš časopis E-mentál sa stal partnerom tohto populárneho prednáškového turné Dr. A. Drbohlava po Slovensku. V rámci našej spolupráce sme dostali možnosť zapojiť vás, našich čitateľov do súťaže o lístky na jednu prednášku do mesta podľa vlastného výberu. Výherkyňa Alica sa zúčastnila prednášky v Košiciach a podelila sa s nami o jej dojmy:

„Mala som veľkú radosť, keď som sa dozvedela, že Andrej Drbohlav bude mať svoju prednášku aj v Košiciach, pôvodne som plánovala ísť do Banskej Bystrice. Na facebookovej stránke časopisu E-mental som skúsila svoje šťastie v súťaži o dva lístky na prednášku Psychológia sériových vrahov a podarilo sa – v piatok 7.6. som už sedela v posluchárni na Technickej Univerzite. Už hneď na začiatku pán Drbohlav pôsobil veľmi sympaticky a snažil sa odľahčiť situáciu vzhľadom k téme, o ktorej sa chystal prednášať. Účasť bola naozaj vysoká, zaplnili sme celú poslucháreň a publikum bolo rozmanité – psychológovia, učitelia, právnici, obchodníci, študenti... Prednáška trvala zhruba 2 a pol hodiny a nenudila som sa ani sekundu aj napriek tomu, že nie som psychológ. Všetky štatistiky a prípady zo života boli veľmi zaujímavé aj keď niektoré som spracovávala ťažšie. Pán Drbohlav je naozaj profíkom vo svojom odbore a nezaskočila ho žiadna otázka z publika. Na konci avizoval turné prednášok o psychológii masových vrahov, ktorá bude na Slovensku začiatkom roka 2020 a určite sa jej zúčastním.“

Ako už avizovala organizátorka tejto akcie T. Bydžovská, už túto jeseň Sa môžete tešiť na pokračovanie tejto populárnej tour u našich západných susedov, v roku 2020 sa

vidíme na Slovensku. V rámci našej vzájomnej spolupráce vás budeme o aktuálnych termínoch a súťažiach informovať prostredníctvom našej Facebookovej stránky.

AUTORI:

Tereza BYDŽOVSKÁ, IBSARO - Institut behaviorálnych štúdií, Praha, Česká republika

Mgr. Michaela PTÁKOVÁ, psychologička, MEDIAN Kliniken Daun - Thommener Höhe, Daun, Nemecko

POPULÁRNÍ PŘEDNÁŠKOVÁ TOUR O TEMNOTĚ LIDSKÉ DUŠE

PSYCHOLOGIE SÉRIOVÝCH VRAHŮ

PhDr. Andrej Drbohlav

BRATISLAVA 17. 4. 2019	
TRNAVA 15. 4. 2019	
NITRA 16. 4. 2019	
ŽILINA 3. 6. 2019	
TRENČÍN 4. 6. 2019	
BÁŇSKÁ BYSTRICA 5. 6. 2019	
PREŠOV 6. 6. 2019	
KOŠICE 7. 6. 2019	

vstupenky v předprodeji výhradně na:
www.ticketportal.sk

andypreben.com CASP GRADA PSYCHOBRANÍ seriivivrazi.cz ibsaro



A ČO ĎALEJ? / AND WHAT NEXT

How to Become an EEG Biofeedback therapist

Ako sa stať EEG Biofeedback terapeutom

Viktória Pančíková & Barbora Bariaková & Petra Labašová

ABSTRAKT

Ďalšou oblasťou práce psychológa, ktorú vám chceme priblížiť, je EEG Biofeedback terapia. Jej využitie je široké a rôznorodé, vo svojej práci ho využívajú klinickí psychológovia, ale aj psychológovia v poradenstve, terapii, či v športe. V podstate s takouto terapiou môže pracovať ktorýkoľvek psychológ, ktorý absolvoval kurz, a vie ju vo svojej praxi využiť. V článku si priblížime o čom EEG Biofeedback je, čoho sa týka, a tiež prinesieme aj pohľady odborníkov z praxe.

Kľúčové slová: EEG biofeedback, terapia, psychologická prax.

ČO JE EEG BIOFEEDBACK?

EEG Biofeedback, tiež nazývaný Neurofeedback, je spätno-väzbová metóda, ktorá nám lepšie pomáha kontrolovať a harmonizovať činnosť mozgu, a to formou bioregulácie a samoučením mozgu. Na základe bioelektrickej činnosti mozgu sa pomocou krivky elektroencefalogramu (EEG) zhodnotí aktuálny stav

a činnosť mozgu. Terapia vychádza z toho, že funkcie mozgu majú priamu súvislosť s našim správaním. Mozog mení svoju aktivitu podľa fyziologického stavu a správania. To znamená, že inak vyzerá vzor EEG počas psychického napätia, inak v relaxácii. Na základe merania a zhodnotenia stavu sa následne stanovuje tréning podľa toho, kto-

ré funkcie je potrebné vylepšovať. Prostredníctvom tréningu je možné zmeniť funkcie mozgu využitím spätnej väzby. Naš mozog sa rád učí, a preto sa v procese systematicky opakovaných tréningov naučí vytvárať žiadúce frekvencie a brzdiť vytváranie nežiadúcich frekvencií. Nežiadúce frekvencie súvisia najmä s oslabením funkcií mozgu, ako napríklad horšie sústredenie, slabšia pamäť, nižšia kvalita tvorivosti, zhoršený spánok a pod. Tréningy EEG Biofeedback zvyšujú neuroplasticitu mozgu a povzbudzujú regulačné mechanizmy, ktoré majú vplyv na optimalizáciu práce mozgu, teda na zlepšenie kognitivity, sústredenia sa, rýchlosti učenia, a tým znižujú stres.

AKO TO VYZERÁ V PRAXI?

Ako reálne takýto tréning prebieha, sme sa opýtali psychologičiek zo Súkromného centra špeciálno-pedagogického poradenstva Brusno – Mgr. Barbory Bariakovej, PhD. A PhDr. Petry Labašovej, ktoré EEG Biofeedback využívajú pri práci s deťmi a žiakmi so špeciálnymi výchovno-vzdelávacími potrebami: *Pri práci s deťmi využívame EEG Biofeedback, či už ako pomoc pri diagnostike, ale hlavne na terapiu, zlepšenie kognitívnych funkcií – najmä pozornosti, pamäti, učení ale aj verbálnym schopnostiam a tiež*

v správaní. Pri prvom kontakte je potrebná komunikácia s rodičmi dieťaťa, zistenie anamnézy, oboznámenie sa s výsledkami predchádzajúcich vyšetrení. Následne prejdeme k meraniu – takzvanej mape mozgu. Na rôznych bodoch na hlave zmeriame aktivitu mozgu a vyhodnotíme ju. Na základe výsledkov vieme, či a ktorú funkciu mozgu je potrebné vylepšiť. Napríklad, ak má dieťa príliš veľa pomalých vĺn (ktoré by mali dominovať pri spánkovej činnosti a zaspávaní, nie počas bdenia), spomaľujú jeho celkové fungovanie, oslabujú pozornosť, snažíme sa ich upraviť - znížiť prostredníctvom tréningov. Tréningy deti väčšou bavia, nakoľko sa hrajú počítačovou hrou bez použitia hracích konzol. Sedia v kresle, na hlave majú pripnuté snímače, ktoré snímajú ich mozgovú aktivitu a špeciálny prístroj túto aktivitu prenáša cez počítač na obrazovku monitora, pričom dieťa vidí len hru a terapeut má na svojom počítači zosnímanú aktivitu mozgu. Pokiaľ dieťa dostatočne zharmonizuje činnosť mozgu do žiadúcej podoby nastavenej terapeutom, dostane spätnú väzbu – odmenu vo forme bodov a zvukových signálov získaných pri hre. Napríklad formula sa hýbe, ide rýchlo, nezíde zo stredu cesty, vtedy dieťa získava body. Táto spätná väzba počas tréningu pozitívne posilňuje tréňovaného k dosiahnutiu žiadúcej zmeny vo vzore EEG.



KEDY JE MOŽNÉ PRACOVAŤ S EEG BIOFEEDBACK-OM A AKÉ SÚ SKÚSENOSTI S TERAPIOU?

Ako sme v úvode spomínali, EEG Biofeedback je možné praktizovať len po vyškolení. Odborníčky z praxe nám priblížili, ako ho získali:

Pre prácu s EEG Biofeedback je potrebné školenie, absolvovanie kurzu. Takýto kurz je možné absolvovať u nás na Slovensku, ale aj v iných krajinách. My sme ho absolvovali v Českej republike. Na základe získaného grantu z Nadácie pre deti Slovenska a Hodiny deťom, naše centrum jednak zakúpilo prístroj a príslušenstvo, a jednak nám umožnili získať odbornosť. Nakoľko je systém terapie komplexný, bolo potrebné niekoľkostupňové školenie, ktoré zahŕňalo nielen hodiny teórie, ale aj praxe a následnej supervízie.

Zaujímali nás aj reálne výsledky pri práci a samotná účinnosť terapie: EEG Biofeedback je dlhodobější proces, potrebných je väčšie množstvo tréningov v závislosti od danej poruchy. V našom centre pracujeme najmä na zmiernení príznakov porúch pozornosti, vývinových porúch učenia a narušenej komunikačnej schopnosti. V priemere je to od 50 do 100 tréningov. Výsledky sú taktiež individuálne. U niektorých detí je zlepšenie už po 10-20 tréningoch. Potrebná je však pravidelnosť, vtedy

sú výsledky zreteľnejšie. Celkovo pozitívne hodnotia rodičia zmeny, ktoré nastanú najmä v správaní a učení. Rovnako pozitívnu spätnú väzbu máme aj od učiteľov, ktorí zaznamenávajú, že deti sa dokážu lepšie sústrediť a zlepšujú sa aj v učení. Aj my vidíme zmeny, nielen na obraze EEG, ale aj celkovo v správaní a v prejave dieťaťa. Samozrejme sú aj deti, ktoré hry nebavia, nakoľko sú to hry jednoduchého charakteru a dnešná technika ponúka hry omnoho prepracovanejšie. Vtedy je potrebná dostatočná motivácia aj v spolupráci s rodičmi.

ZÁVEROM

Už tradične sme sa na záver opýtali, čo by odporučili záujemcom o prácu s EEG Biofeedback terapiou:

Určite odporúčame kvalitné a dostatočné štúdium, absolvovanie hodín praxe a precíznu prácu pod supervíziou. Terapiou sa dá nielen pomôcť, ale v prípade neprofesionálneho prístupu aj zhoršiť aktuálny stav. Tak, ako pri každej špecializácii je vhodné sa vzdelávať aj ďalej, nie len po ukončení štúdia, rozširovať si vedomosti a zručnosti. Práca s EEG Biofeedback je náročná, no prináša radosť, keď sa dostavia výsledky a pozitívne hodnotenia.

V článku sme sa snažili o priblíženie základných údajov o EEG Biofeedback terapii spolu s doplňujúcimi informáciami od odborníkov z pra-



xe – konkrétne z oblasti práce s deťmi a žiakmi so špeciálnymi výchovno-vzdelávacími potrebami. Ako sme už na začiatku spomínali, využitie je omnoho širšie a je možné praktizovať ho nielen pri práci s deťmi, ale aj s dospelými, a v rôznych oblastiach psychológie. Sumárne môžeme konštatovať, že tréningy EEG Biofeedback sú neinvazívne a veľmi vhodné pri stavoch ako sú poruchy koncentrácie a pozornosti, niektoré poruchy učenia sa, poruchy spánku a pri zvýšenom strese.

ABSTRACT

We want to bring you a closer look at the EEG Biofeedback Therapy, another area of psychological practice. Its use is wide and varied; it is used by clinical psychologists, but also by psychologists in counselling, therapy, and sport. In this paper, we will discuss what the EEG Biofeedback actually is, and we will also bring insights from practitioners.

Key words: EEG biofeedback, therapy, psychological practice.

REFERENCIE:

- EEG Institut – EEG Biofeedback. 2016. Dostupné na: <http://www.eeginstitut.cz/index.php?ap=biofeedback>

AUTORI:

*Mgr. Viktória PANČÍKOVÁ, PhD.,
ProSchool, s.r.o.
viktoria.pancikova@gmail.com*

*Mgr. Barbora BARIAKOVÁ, PhD.,
Súkromné centrum špeciálno-pedagogického poradenstva Brusno
barbora.biresova@gmail.com*

ODBORNÍK Z PRAXE:

*PhDr. Petra LABAŠOVÁ
psychológ
Súkromné centrum špeciálno-pedagogického poradenstva Brusno*



INTERVIEW

Interview with psychoanalyst Tine PAPIĆ

Let me introduce you psychoanalyst, Tine Papic, who belongs to International Association for Analytical Psychology, where he represents Slovenia. As experienced practitioner of Jungian approach in psychotherapeutic practice, he also provides coaching stemming from Jungian approach in companies.

1.) FIRSTLY, WE ARE INTERESTED, WHAT CONCEPTS LED YOU TO JUNGIAN APPROACH AND WHY DO YOU THINK IT RESONATES WITH YOU?

I earned my first degree in computer and information science, why studying it there something was missing in my life, I had a sort of existential crisis, maybe typical for that age. I was searching for meaning and understanding of life. As an excellent student I was allowed to study in parallel philosophy, it became quickly clear to

me, that there are no clear answers to fundamental questions, that we cannot perceive reality objectively as it is always heavily influenced by our psyche. I started to study psychoanalysis on my own and fell in love with psychoanalysis than I stumbled by coincidence on Jung's autobiography and even if I didn't understand it completely it put a spell on me. There were things in life that I noticed but no one wrote about them except Jung. For instance archetypes, I noticed that in life similarly as in movie or drama, each scene has a certain feeling tone and that the narrative



of that moment is somehow heavily influenced by that, it was only Jung that gave me a certain understanding of that phenomena. The other thing that always fascinated me were dreams, they are at the core of Jung's theory.

2.) YOU HAVE PRIVATE PSYCHOTHERAPEUTIC PRACTICE. IN YOUR OPINION, WHAT METHODS OF JUNGIAN PSYCHOLOGY ARE THE MOST EFFECTIVE AND WHY?

Research has shown that in practical work there is very little difference between psychotherapeutic schools. A genuine relationship with firm borders and safety is the foundation of any serious therapeutic approach, however, there are several techniques which differentiate the Jungian school from the others. Probably our strongest tool beside transference is working with unconscious material, especially dreams. If working with them properly, they can bring another dimension into therapy. We can do a better diagnosis, have a deeper understanding of what is happening, patients can get new insights into their lives and they have many times also a very strong therapeutic effect. In a certain way, dreams and other unconscious material is

leading the therapy, where the therapist is a facilitator of the process, but not the one who is directing it.

3.) IN YOUR OPINION, IS THERE ANY SPECIFIC AREA IN WHICH PRINCIPLES OF THE JUNGIAN APPROACH ARE ESPECIALLY USEFUL?

It is usually forgotten that Jung's theory emerged from his work at Burghölzli clinic, which was one of the leading clinics of its time known for treating the heaviest pathologies with the help of psychotherapy. As the roots of the theory are based on Jung's work with people with psychosis, analytical psychology can give you a better understanding of heavy pathologies while working with them. On the other side, Jung was always asking himself the basic existential questions, being very philosophically orientated. He was concerned with the meaning of life, how to lead a meaningful life as he saw the main reason of neurosis in our times in the lack of meaning. In that way Jungian approach is also very suitable to work with the other spectrum of problems, working with a more healthy population, where searching for the answers to the life's main questions is in the foreground.

4.) HAVE YOU EVER MET A PERSON/CLIENT THAT YOU WILL ALWAYS REMEMBER? IF SO, WHY?

I would rather say that I do remember all of them and will hopefully never forget any of them. It is a privilege to be a therapist and to work with people so closely, to have a chance to see someone's life in its whole deepness. As Jung said himself he learned the most from his clients, I can only agree with him.

5.) YOU PROVIDE COACHING IN COMPANIES USING SEVERAL CONCEPTS STEMMING FROM JUNGIAN APPROACH. WHAT DO YOU THINK IS ADDED VALUE OF JUNGIAN APPROACH IN COMPARISON TO OTHER COACHING APPROACHES?

Each organisation has its own psyche, one can look at it a similar way as one looks at a person. We are unfortunately usually not conscious about it. Jungian or a psychoanalytic approach, in general, can change this and give us a better understanding of the processes that are happening at the unconscious level of the organisation. Sometimes things go wrong and we do not know why. For instance, good communication is the key to success, resolving un-

conscious conflicts can change the communication drastically for the better. In last years in the business world it also became more clear that each organisation needs a meaningful purpose, for instance, Tesla is a typical example, where the motivating factor in the first place is not the profit, but the idea to change the world to a better place. Jungian psychoanalytical tools like dream analysis or active imagination can help give a clearer vision and meaning to the organisation, this kind of thinking will become necessary if we want to survive as humanity in the future.

EDITOR:

Mgr. Andrea Zelienková



Pokyny pre prispievateľov

Náš časopis **E-mental: elektronický časopis o mentálnom zdraví** (ISSN 1339-4614), ktorý vychádza elektronicky ako Open Access Journal 2x ročne pod záštitou L. O. Ď. o. z. uverejňuje príspevky, ktoré sú schválené redakčnou radou a prechádzajú recenziou v 2 kolách. Priebežne prijímame texty z oblasti mentálneho zdravia, keďže napr. z oblasti školskej, klinickej, poradenskej psychológie, sociálnych a behaviorálnych vied, ktoré sú zaradované do nasledujúcich rubrik:

- Výskumné štúdie
- Teoretické štúdie
- Recenzie, meta-analýzy
- Kazuistiky
- Správy a reflexie z absolvovaných podujatí, informácie o psychologických inštitúciách (zariadeniach, centrách, neziskových organizáciách a podobne) – rubrika Predstavujeme Vám.

Redakcia a si vyhradzuje právo zaslaný príspevok odmietnuť, respektíve navrhnúť jeho úpravu. Pokiaľ bude autor svoj text, ktorý bol uverejnený v našom časopise, publikovať aj inde, musí uviesť náš časopis ako primárny zdroj (v súlade s licenciou CC BY-NC-SA). Časopis je registrovaný pod ISSN 1339-4614 v Národnej agentúre ISSN v Uiverzitnej knižnici v Bratislave a v zahraničných databázach Elektronische Zeitschriftenbibliothek - EZB; Direction of Open Access Journals - DOAJ; Sherpa/Romeo; WorldCat; Index Copernicus International a Bielefeld Academic Search Engine - BASE. Autori nie sú za publikované články honorovaní. Časopis autorom neúčtuje žiadny vložný poplatok za publikované príspevky.

Nie je povolené odstraňovať akékoľvek informácie o autorských právach uvedené v materiáloch, ktoré si vytlačíte alebo ktorých kópie získate. Články časopisu E-mental majú charakter vedeckých a odborných prác a je možné ich využívať s podmienkou riadneho citovania.

Formálna úprava článku

1. Názov článku
2. Meno a priezvisko autora (autorov), pracovisko, respektíve u študentov katedra, fakulta a univerzita, na ktorej pôsobia
3. Abstrakt v slovenskom (respektíve českom) a anglickom jazyku - max. 150 slov (iba pri výskumných štúdiách, teoretických štúdiách, meta-analýzach a kazuistikách), autorský plurál
4. Kľúčové slová v príslušnom a v anglickom jazyku
5. Hlavný text
6. Záver
7. Referencie (max.25 zdrojov)



Pokyny pre príspevok (teoretický, výskumný a kazuistiky):

Príspevok je potrebné napísať v rozsahu minimálne 3 a maximálne 9 normovaných strán, (1800 znakov na jedna normostrana). Text sa teda bude pohybovať v rozpätí 5400 až 16200 znakov (vrátane medzier). Do rozsahu sa zaráta aj použitá literatúra, nezaráta sa však abstrakt. Príspevok je potrebné odovzdávať v textovom editore MS WORD alebo OPEN OFFICE (.doc, .docx a iné).

- Písmo Minion Pro,
- veľkosť 11
- riadkovanie 1,5
- okraje z každej strany 2,5 cm.
- Názov článku – centrovat na stred strany, veľkým písmom - bold
- Meno + titul autora centrovat na stred strany, malým písmom – kurzíva
- Pracovisko (fakulta) autora – centrovat na stred strany, malým písmom – normálny formát
- Nadpisy hlavných kapitol sú písané veľkým písmom a zvýraznením BOLD a centrovane na stred strany (napr. ÚVOD, METÓDY, ZÁVER). Jednotlivé odstavce sa odlišujú odrážkou päť znakov od ľavého kraja riadku. Nadpisy podkapitol sa píše od ľavého kraja malým písmom zvýraznením Bold (napr. Osobnostné faktory v rozhodovaní, Participanti výskumu).
- Poznámky pod čiarou sa označujú arabskými číslicami pripojenými k patričnému miestu v texte, čísľujú sa priebežne v celom texte.
- Tabuľky a grafy musia spĺňať základné pravidlá APA štýlu. Označenie a názov tabuľky sa píše nad samotnú tabuľku malým písmom (označenie normálne, názov kurzívou). Označuje sa skratkou Tab. a príslušným poradovým arabským číslom (napr. Tab. 1 Porovnanie preferencie štýlu humoru u žien a mužov). Pred každou tabuľkou v texte je potrebné vždy čitateľovi uviesť, čoho sa tabuľka týka a čo referuje, tak aby účel a všetky informácie v tabuľke boli čitateľovi zrozumiteľné. Každú tabuľku je potrebné v texte správne citovať (napr. „ako vidno v Tab. 8, odpovede detí s poruchou...“). Je nevhodné písať „vo vyššie načrtnutej tabuľke...“ alebo „v tabuľke na strane 4...“, nakoľko pozícia a číslo strany, na ktorej sa tabuľka bude nachádzať ešte nie je fixná.
- Označenie a názov grafov a obrázkov sa dáva nad graf či obrázok (napr. Graf 1 alebo Obr. 2). Označenie a názov sa píše malým písmom. Označenie sa píše normálnym a názov kurzívou (napr. Obr. 2 Ľavá mozgová hemisféra). Pokiaľ sa pri obrázkoch jedná o diela a produkty pacientov, klientov a iných dotknutých osôb, musí byť od nich alebo ich zákonných zástupcov získaný písomný súhlas na publikovanie ich produktov.

Texty príspevkov, ako aj prípadné otázky, námety a komentáre môžete posilať kedykoľvek počas roka na adresu emental@lod-oz.sk

Viac info ohľadom časopisu nájdete na stránkach:

<https://www.facebook.com/pages/E-mental-elektronick%C3%BD-%C4%8Daso-pis-o-ment%C3%A1lnom-zdrav%C3%AD/1523884064554760>



Vychádza 2 - krát ročne
pod záštitou L. O. Ď. o. z.

Vol. 7, č. 1/2019

44 strán

ISSN 1339-4614