

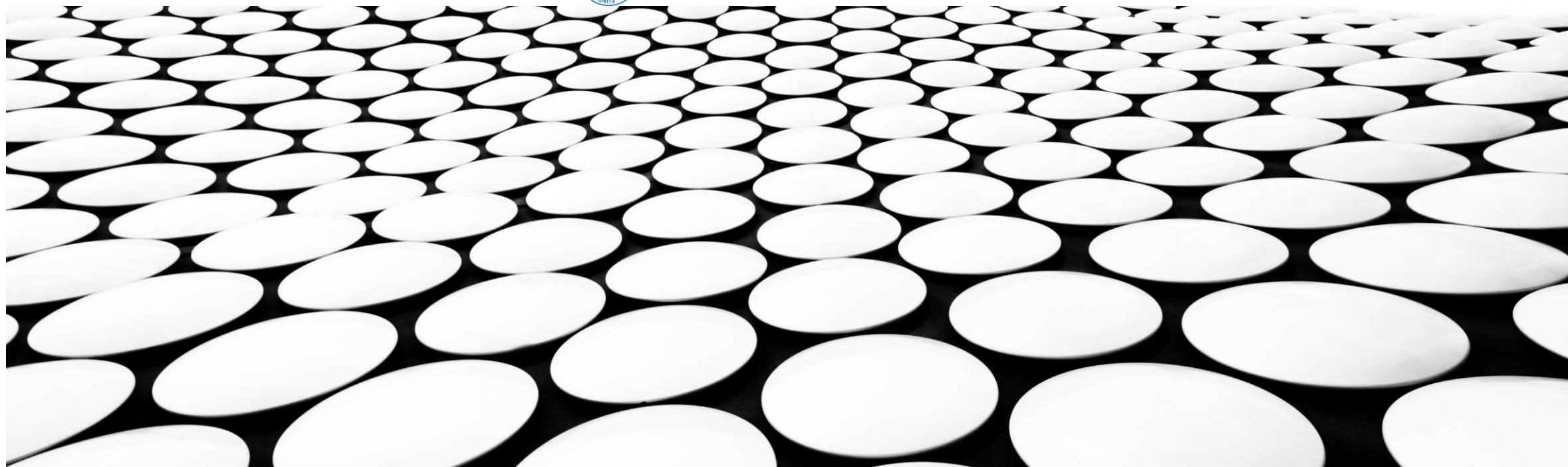
Project no. LT-PL-3R-246

*“Patient First - improvement of patient care services
in Polish-Lithuanian borderland”*



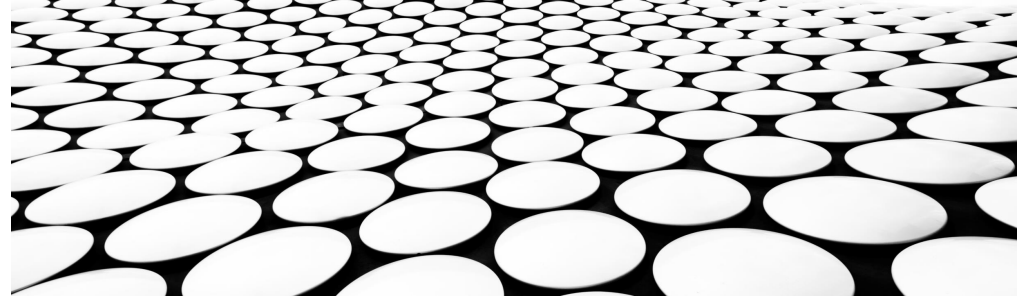
EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W ORGANIZACJI

26 – 27.11.2020, FUNDACJA PROMETEUSZ



WPROWADZENIE

- Formalności
- Przedstawienie się
- Program zajęć
- Kontrakt na spotkanie
- Po co nam to szkolenie



NATALIA HARASIMOWICZ

- Psycholożka
- Psychoterapeutka o orientacji poznawczo – behawioralnej (CBT)
- Szkolenia trenerskie i coachingowe
- Doświadczenia zawodowe: szkolenia miękkie, dział HR, PZP, oddziały dzienne opieki medycznej, prywatny gabinet
- Obecny obszar działań: własny gabinet psychoterapeutyczny, diagnoza psychologiczna i orzecznictwo, cykliczna współpraca z korporacjami jak Kingfisher, Enel-Med, prace badawcze nad terapią lęku w warunkach wirtualnej rzeczywistości
- Zainteresowania zawodowe: terapia DBT, ACT, CFT, Terapia Schematów (tzw. Trzecia Fala CBT)

Zachęcam, aby zastanowili się Państwo, z których moich kompetencji chcieliby Państwo skorzystać w ramach zajęć

CEL SZKOLEŃ

- Celem szkolenia jest podniesienie efektywności komunikacji wewnątrz organizacji
- Uczestnicy zdobędą umiejętności:
 - 1) usprawniające proces komunikowania się
 - 2) przełamywania barier w komunikacji
 - 3) dostosowania komunikatów do różnych typów osobowości

PROGRAM ZAJĘĆ – DZIEŃ PIERWSZY

CZAS	TEMAT
8.10	Rejestracja uczestników kursu, zajęcia miejsc, wydanie maseczek, Wprowadzenie do szkolenia
8.30	WYKŁAD- Przedstawienie siebie, programu zajęć, kontrakt na spotkanie. Podstawy komunikacji (komunikacja jako proces; bariery skutecznego komunikowania). REFLEKSJA – co najbardziej przeszkadza, a co pomaga Państwu w komunikacji?
9.30	Przerwa
9.45	WYKŁAD- Rodzaje komunikowania się (komunikacja ustna, pisemna, w zespole, formalna i nieformalna, komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna, prowadzenie spotkań/ narad - zasady).
10.40	Przerwa
10.55	WYKŁAD- Efektywna komunikacja werbalna (umiejętności słuchania i sztuka zadawania pytań, parafrazowanie, odzwierciedlanie, klaryfikacja; rola konstruktywnej reakcji zwrotnej, 13 jeźdźców apokalipsy komunikacji. Komunikat FUKO.
12.30	PRZERWA OBIADOWA
13.15	WYKŁAD - Efektywna komunikacja niewerbalna (postawa, gesty, wzrok, ton głosu; błędy popełniane podczas kontaktu).
14.15 -14.30	Sesja plenarna pytania i odpowiedzi. Zakończenie kursu.

PROGRAM ZAJĘĆ – DZIEŃ DRUGI


8.10	Rejestracja uczestników kursu, zajęcia miejsc, wydanie maseczek, Wprowadzenie do szkolenia.
8.30	WYKŁAD- Diagnoza własnego stylu komunikowania się i jego wpływu na relacje z innymi). Style asertywny, uległy, agresywny. 4 uszy von Thuna, autodiagnoza, który u mnie dominuje. Technika DBT – orientacja na cel, na relację, na szacunek do siebie
9.30	Przerwa
9.45	WYKŁAD- Co pacjenci mówią, co możemy usłyszeć. Schematy pacjentów z poszczególnymi rysami osobowości, jakie emocje w nas wywołują (wiązka osobowości A, B, C). Wpływ komunikacji na obsługę pacjenta (dostosowanie komunikatów do poszczególnych typów osobowości). REFLEKSJA – z jakim typem pacjenta mam najczęściej problem komunikacyjny?
10.40	Przerwa
10.55	WYKŁAD- Wybrane techniki terapeutyczne w komunikacji z terapii CBT, pięć pytań racjonalnego myślenia (RTZ).
12.30	PRZERWA OBIADOWA
13.15	WYKŁAD – co mówić do siebie i o sobie, czym jest debriefing, czym są grupy wsparcia. Czemu trzeba mówić, choć wydaje się, że nie trzeba. Co mówić (a czego nie), gdy widzimy u siebie lub kogoś objawy przeciążenia emocjonalnego. Technika DBT – uprawomocnienie/uważnianie
14.15 - 14.30	Sesja plenarna pytania i odpowiedzi. Zakończenie kursu

KONTRAKT NA SPOTKANIE

- Przerwy:
 - 15- minutowe kawowe
 - Jedna 45-minutowa obiadowa
 - Telefony – wyciszone lub prośba o wychodzenie gdy trzeba porozmawiać
- Pytania:
 - Po każdej części wykładowej, przed przerwą
 - Na koniec każdego z dni szkolenia
- Forma zwracania się (na Pan czy na Ty?)
- Zasada 4 ścian
- Komunikat JA
- Nie ocenianie siebie nawzajem
- Dbanie o siebie
- Elastyczne, uważne i akceptujące uczestnictwo (DBT)

PODSTAWY KOMUNIKACJI - KOMUNIKACJA JAKO PROCES

- **Komunikacja** oznacza porozumiewanie się.
- Jej celem jest stworzenie **wspólnoty** komunikacyjnej, a więc takich **społecznych warunków**, w których ludzie łatwo rozumieją się nawzajem, **przekazują i odbierają** potrzebne im informacje oraz **czują się sobie potrzebni**.
- Komunikat zostaje nadany (zakodowany) i odebrany (odkodowany).
- W teorii prosty proces, w praktyce skomplikowany i powodujący wiele nieporozumień.



**[Komunikacja] jest oparta na empatii, na
szukaniu podobieństw, odszukiwaniu brzmienia
wspólnoty (Olga Tokarczuk, 2018)**

"Samotność nie wynika z tego, że nie ma przy Tobie ludzi, ale z tego że nie jesteś w stanie zakomunikować rzeczy, które są dla Ciebie istotne."

C.G. Jung



<https://www.facebook.com/psychologianaluzie>

CO TO OZNACZA W PRAKTYCE?

Będziemy dziś pracować nad:

- 1) nadawaniem komunikatu
- 2) jego odbiorem
- 3) rozważać jakie mam w związku z tym potrzeby i jak je wyrażać
- 4) w jakiej jestem wspólnotie i jak się w niej czuję, co daję i co odbieram



KOMUNIKAT KTÓRY STWARZA, USTANAWIA, NADAJE ZNACZENIE

- Nadaje znaczenie
- Etykietuje
- Ustanawia prawo
- Zaczyna i kończy związki
- Stanowi małżeństwo
- Przynosi do opieki
- Nawołuje do nienawiści i wojny
- Jest przemocą
- Jest lekarstwem

Dokument Dylemat Społeczny na Netflix

JAK SIĘ CZUJĘ, GDY TO SŁYSZĘ?

- Ustanawiam was mężem i żoną
- orzekam rozwód z winy małżonka
- Będziesz miał dziecko
- To chłopiec
- To dziewczynka
- Kocham Cię
- Jesteś najważniejszą osobą w moim życiu
- Ma pan raka
- Jest pan zdrowy
- Jesteś bankrutem
- Jesteś alkoholikiem

Co to we mnie wywołało? Jakie emocje? Myśli? Co w ciele?

JAK SIĘ CZUJĘ, GDY TO SŁYSZĘ?

- "oj daj spokój"
- "jakoś wytrzymasz"
- "czemu się tak denerwujesz"
- "przesadzasz"
- "nie krzycz"
- "nie przeszkadzaj"
- "zrób to dla świętego spokoju"
- "idź, wszyscy idą"
- "ale spokojnie"
- "bądź grzeczna"
- "już nie gadaj, po co ktoś ma wiedzieć"
- "nie mów tak, babci/ cioci/ wujkowi będzie przykro"
- "nie mów tak"
- "wyołbrzymiasz"
- "to nic takiego"
- "nie wychylaj się, bo ktoś poczuje się urażony"
- "nie narzucaj swojego zdania"

Co to we mnie wywołało? Jakie emocje? Myśli? Co w ciele?

JAK SIĘ CZUJĘ, GDY TO SŁYSZĘ?

- Obyśmy byli bezpieczni
- Obyśmy byli zdrowi
- Obyśmy byli spokojni
- Oby nasze życie pozbawione było cierpienia
- Jestem z Ciebie dumny/a
- Dasz radę
- Jestem przy Tobie
- Jesteś dobry/a
- Cieszę się, że jesteś
- Jesteś wspaniałą osobą
- Życzę Ci dobrze

Co to we mnie wywołało? Jakie emocje? Myśli? Co w ciele?

NAGRANIA DODAJĄCE OTUCHY

- The Bergsons – Keep Going

https://www.youtube.com/watch?v=Cs-ju_L9pEQ

- Regina Brett

<https://www.youtube.com/watch?v=u7cYMM8cKUU>

CFT – COMPASSION FOCUSED THERAPY

- Wszyscy chcemy poczuć się lepiej albo... chociażby mniej cierpieć. Jak dotąd nic, absolutnie nic nie dało nam całkowitej ulgi, nic ostatecznie nie zniosło cierpienia. Dodatkowo we współczesnym zachodnim świecie nie wystarczy już być bogatym. Trzeba jeszcze być szczęśliwym. Przynajmniej, żeby osiągnąć pełnię ‘sukcesu’. Bycie w złym nastroju, w depresji może być źle widziane. Jakby tego było mało, różni psychologowie i guru rozwojowi nieustannie nam wmawiają, że wszystko zależy od nas, że wszystko jest w naszych rękach. Często przez takie właśnie myślenie, zamiast zmniejszać cierpienie i powiększać nasze poczucie dobrostanu, jeszcze więcej cierpimy. Bowiem skoro wszystko od nas zależy, a my mimo naszych starań dalej się czujemy niedobrze, dalej nasze życie nie wydaje się być szczęśliwe, to oznacza, że naprawdę „coś z nami jest nie tak”.

CFT – COMPASSION FOCUSED THERAPY

- Podejście współczucia (ang. compassion) może być antidotum na te przeszkody: uczy nas bowiem, że choć wiele zależy od nas, potrzebujemy brać odpowiedzialność za własne życie, to zarazem nie wszystko zależy jedynie od nas, wiele zależy także od wielu innych osób.
- Pozwala nam także znosić cierpienie w bardziej realistyczny sposób, zauważając, gdzie mamy sprawczość, ucząc nas, co jest najlepszym środkiem do tego celu, a także, jak poza znoszeniem trudności, możemy generować to, co nas wzmacnia. Uczy nas nie musieć być wybiórczo z naszym życiem, jego okolicznościami – stajemy się zarazem bowiem bardziej uwrażliwieni, ale także bardziej odporni. Stajemy się bardziej dorośli i odpowiedzialni, a to wiąże się z zaprzestaniem obwiniania kogokolwiek, zrozumieniem procesów życia, a także umiejętnością, żeby umieć móc polegać na innych, a także, żeby inni mogli polegać na nas.
- współczucie wiąże się z psychiczną czy nawet fizyczną odpornością (ang. resilience). Oznacza, że jesteśmy w stanie łatwiej być w sytuacji trudnej emocjonalnej, a nawet poprzez odpowiednią praktykę możemy zwiększyć odporność immunologiczną w obliczu doświadczania stresu. Wyniki badań pokazują, że umiejętności okazywania i przyjmowania współczucia przynoszą wiele korzyści, m.in. w zakresie regulacji emocji, poprawy zdrowia fizycznego, relacji interpersonalnych i społecznych, zachowań prospołecznych.
- Odnosząc się do języka warto zwrócić uwagę, że po polsku WSPÓŁ-CZUCIE można zrozumieć jako wspólne czucie, odnosi się tym samym do wspólnoty, wzajemnego wspierania się, a nie pozostawania w osamotnieniu, izolacji.
- Już Karol Darwin mówił o przetrwaniu najbardziej życzliwych, a nie tak, jak powszechnie się uważa o „przetrwaniu najsilniejszych”, który to termin wymyślił inny naukowiec tej epoki, Herbert Spencer. To najsilniejsze jednostki bowiem są współczujące, przykładem tu posłużyć może Nelson Mandela czy były już prezydent Uruguwaju, José Mujica, którzy to spędzili wiele lat w więzieniu, ale potrafili rozmawiać z osobami, które go tam umieściły i nie załamały się.

CFT – COMPASSION FOCUSED THERAPY

- Bycie z cierpieniem, agresją, okrucieństwem - powodowanym przez nas samych i ludzi wokół nas. A następnie oznacza wzięcie odpowiedzialności za to wszystko oraz zaangażowanie się w celu zmniejszenia i zapobiegania wszelkim formom cierpienia, okrucieństwa i zwykłej ignorancji, niewiedzy.
- Ważne też, żeby powiedzieć, że współczucia nie musimy uczyć się od nowa, ale odblokowywać, jako że leży u podstaw tego, kim jesteśmy. Bez niego nie bylibyśmy wzajemnie przetrwać. Współczujące podejście zawsze wspierało ludzkość w tym, żeby mogła przetrwać, rozwijać się i czuć się bezpiecznie, i to nie tylko w sytuacjach krytycznych, gdy potrzeba była zaopiekowania się słabszymi czy też niespokrewnionymi z nami jednostkami.
- Współczucie polegało także na wzajemnej wymianie, wspieraniu się, trosce, a zatem było relacyjną wymianą (czy też wymianą w relacjach). Nie ma bowiem niczego ważniejszego w życiu aniżeli relacje z innymi. To one dają nam przede wszystkim poczucie sensu, nadają kierunek, a czasem po prostu zapewniają wsparcie, przyjemność. Jednak tym samym, to również relacje są największym źródłem cierpienia. Gdy ktoś nas rani, my kogoś ranimy, emocjonalnie, fizycznie, seksualnie, gdy rozczarowujemy lub sami rozczarowania doświadczamy. Gdy ktoś nas odrzuca, nie rozumie. Gdy my kogoś musimy odrzucić. Gdy to, co było tak miłe nagle się zmienia lub po prostu kończy. I jako, że doświadczenia i umiejętności współczucia uczymy się w relacjach, to gdy zawodzą, gdy nie były wspierające, wyrażające troskę, to wydawać się może, że nie mamy dostępu ani do możliwości doświadczania współczucia dla siebie samego ani też dawania go innym. Nic jednak bardziej mylnego.
- Współczucie bowiem, ten pierwotny instynkt, umiejscowiony jest w tzw. starej części mózgu, która odpowiada za podstawowe potrzeby i umiejętności m.in. człowieka. W każdym momencie możemy ponownie powrócić do kultywowania tej pierwotnej, instynktowej części nas – niezależnie od naszych przeszłych doświadczeń. Nawet jeżeli ta praktyka, to powracanie do istoty naszego bycia, trochę nam zajmie czasu.

Ludzie są spragnieni czegoś, czego nie mogą znaleźć w miejscu pracy, w kościele, a już na pewno w szkole czy na uczelni ani nawet, niestety, w dzisiejszym życiu rodzinnym.

Są spragnieni kontaktów bliskich i autentycznych, w których odczucia i emocje można by było wyrażać spontanicznie, nie tłumiąc ich i nie cenzurując przedtem starannie; w których można by się było dzielić głębokimi przeżyciami – rozczarowaniami i radościami; w których byłoby możliwe podejmowanie ryzyka nowych zachowań

Kontaktów, w których osiąga się taki stan, że nie trzeba niczego ukrywać, wszystko jest akceptowane i w ten sposób powstają możliwości dalszego rozwoju.

CARL ROGERS

PODSTAWY KOMUNIKACJI - KOMUNIKACJA JAKO PROCES

- O efektywnej komunikacji możemy mówić wtedy, gdy treść wypowiedzi jest zrozumiana zgodnie z intencjami nadawcy.
- Wyobraźcie sobie taką sytuację. Żona wchodzi do kuchni i mówi do męża: „W zlewie są nieumyte naczynia”. Co według Was ta wypowiedź znaczy? (możliwe odpowiedzi: 1) W zlewie są nieumyte naczynia; 2) Proszę, umyj naczynia; 3) Dlaczego te naczynia tam są? Powinny być dawno umyte).
- Jak widać, komunikacja rzadko jest obiektywna. Odkodowanie wiadomości przez nadawcę zależy bowiem nie tylko od tego, jakie słowa zostały wypowiedziane, jakie zostały usłyszane, ale też od tego, jak zostały zinterpretowane. Często mówimy coś z konkretną intencją, która nie musi być znajoma odbiorcy naszej wypowiedzi. Słuchamy też przez filtry.

BARIERY W KOMUNIKOWANIU SIĘ

- Każdy czynnik, który wpływa na kodowanie i dekodowanie komunikatów może, choć nie musi, stanowić przeszkodę w przekazywaniu wiadomości innym ludziom.
- BARIERY JAWNE: Z łatwością można zauważyć odmienny sposób ubierania, inny język, sposób witania i żegnania się, zadeklarowana religia, kolor skóry i rysy twarzy, architektura, urządzenie sal, odmienne potrawy, itd. Istnieją nawet pojęcia takie jak “konflikt pokoleń”, odnoszące się do bariery wiekowej, powiedzonka,
- BARIERY URYTE: w świadomości ludzkiej, które wynikają z tego, że własne kultura lub społeczność jest punktem odniesienia dla każdego z jej członków. Własny system norm i wartości nabywany jest w młodości “automatycznie” i bezrefleksyjnie i - podobnie jak język ojczysty - wydaje się każdemu najbardziej właściwy i pożądany.



RODZAJE ZAKŁÓCEŃ W KOMUNIKACJI WERBALNEJ

- **Fizyczne**

Np. kiepskie połączenie telefoniczne, hałas, zły wydruk

- **Semantyczne**

Ten sam kod = ten sam język – ale nawet w ramach tego samego języka może dochodzić do niejednoznaczności.

Ćwiczenie: zapisz jak rozumiesz słowa: Długopis – Wolność - Partner

- **Psychologiczne:**

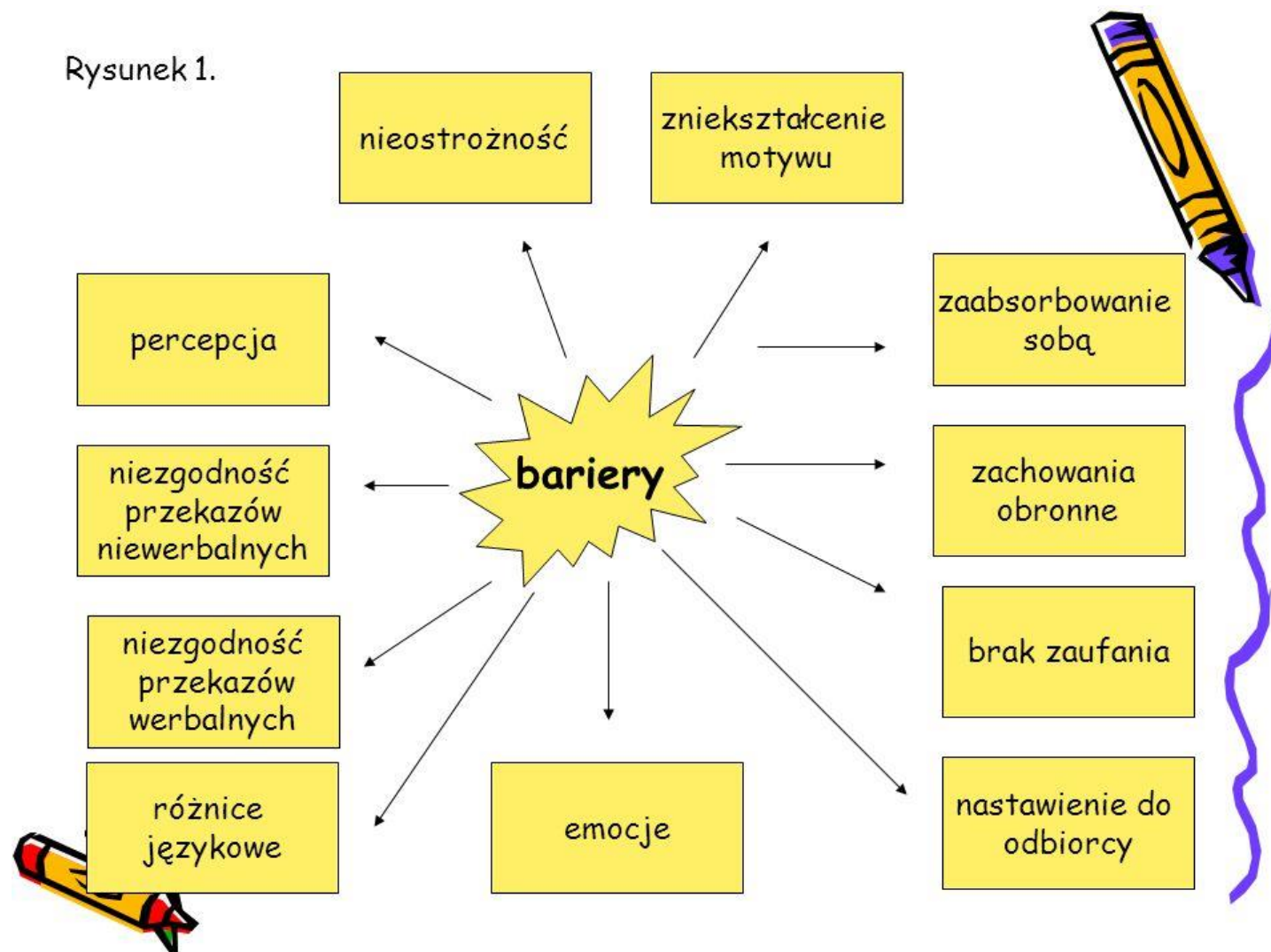
Projekcja – słuchający przypisuje nadawcy intencje, które sam żywi, a których wcale nie żywi mówiący. Np. gdy będziemy źli, możemy odbierać otoczenie jako złe. To może wywołać sprzężenie zwrotne, czyli my zachowamy się wrogo, wtedy otoczenie odpowie nam agresją, choć wcześniej mogła nie być planowana.

Selekcja – jeśli komunikat jest złożony, odbiorca ma tendencję do selekcjonowania go. Robi to według własnego kryterium ważności.

NAJCZĘSTSZE ZAKŁÓCENIA W KOMUNIKACJI WERBALNEJ

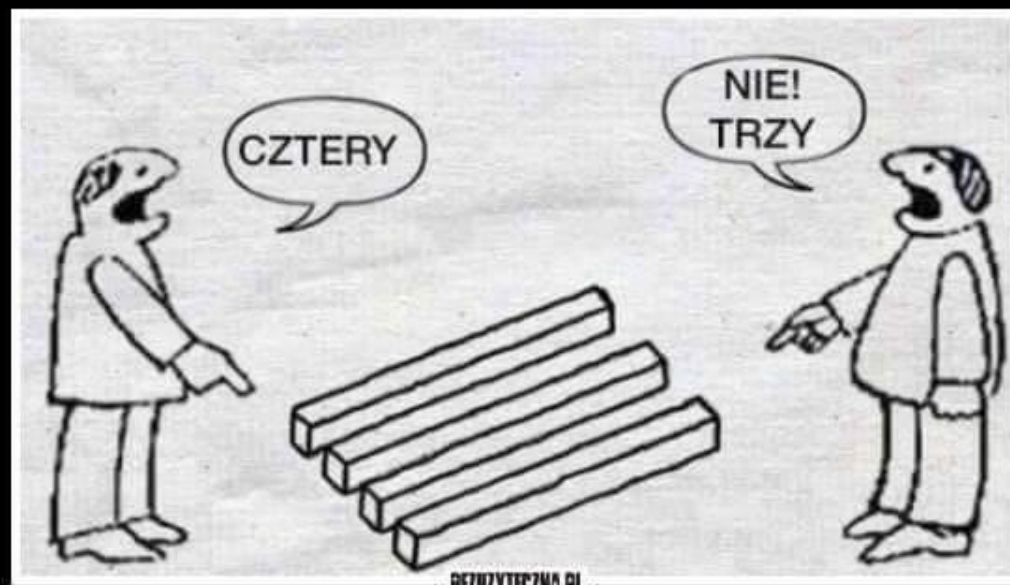
- Brak werbalnego wyrażenia swoich intencji
- Brak kongruencji – treść przekazu słownego nie pokrywa się z mową ciała
- Wiemy co druga osoba chce nam powiedzieć
- Brak zaufania do partnera
- Różna interpretacja jednego przekazu, spowodowana tradycją, wychowaniem, wykształceniem, regionem zamieszkania itp.
- Różna skala wartości – zwracamy uwagę głównie na to, co nas interesuje
- Emocje, ukryte lęki, zahamowania

Rysunek 1.



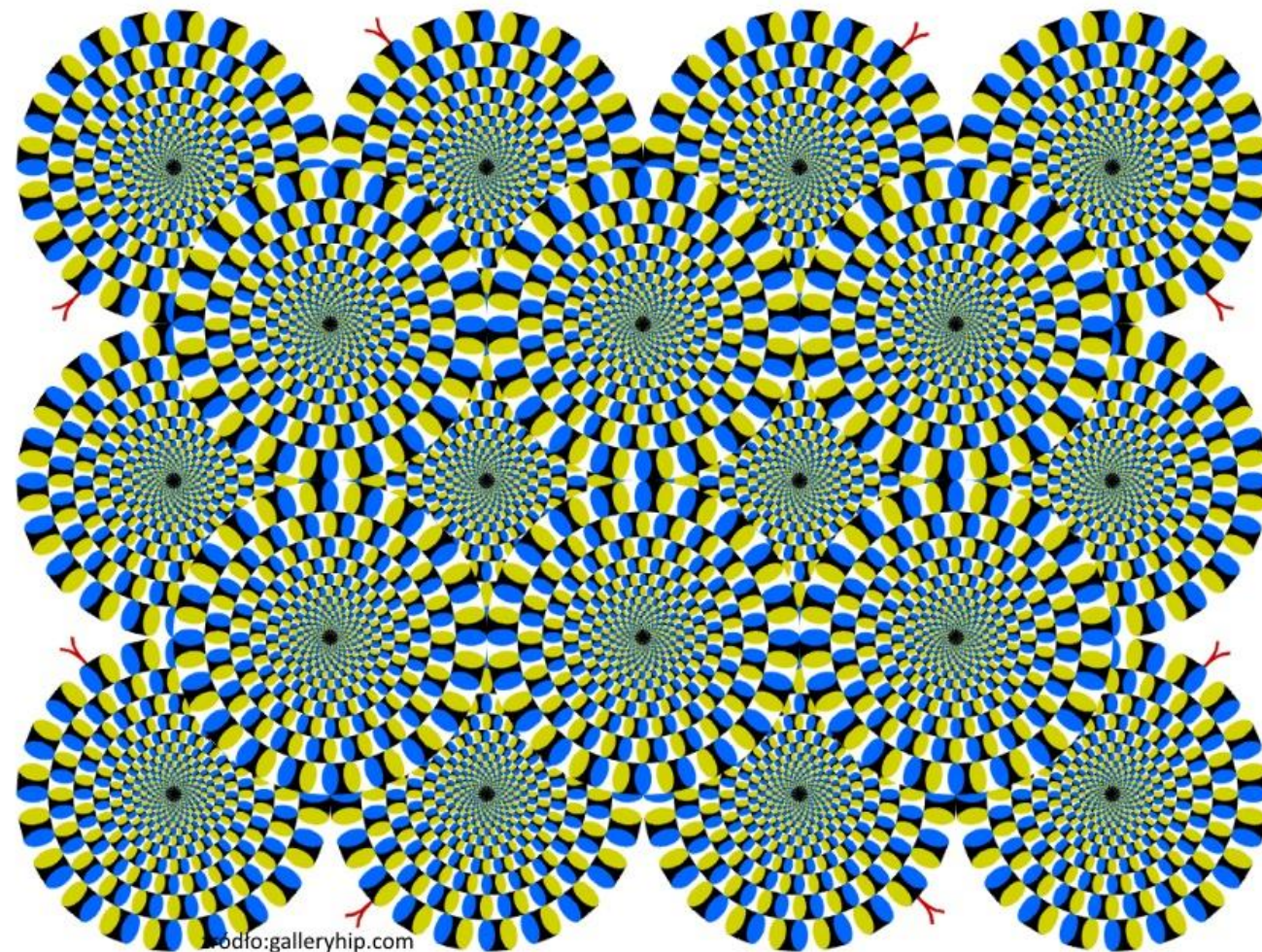
BARIERY W KOMUNIKOWANIU SIĘ: FILTRY POZNAWCZE (BŁĘDY POZNAWCZE, ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE)

Filtry poznawcze są jak złudzenia optyczne. Niekoniecznie są związane z rzeczywistością, ale w momencie gdy na nie patrzymy, wydają się nam być prawdziwe.

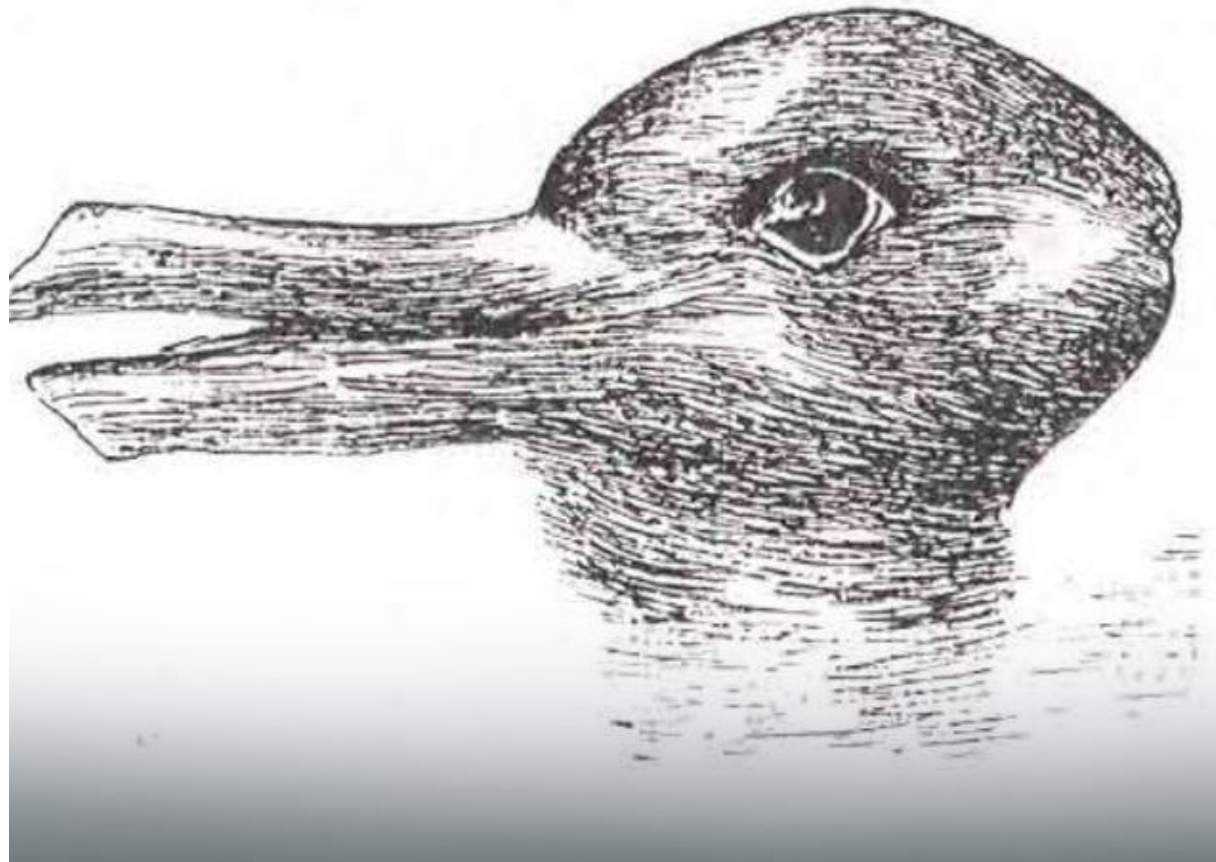


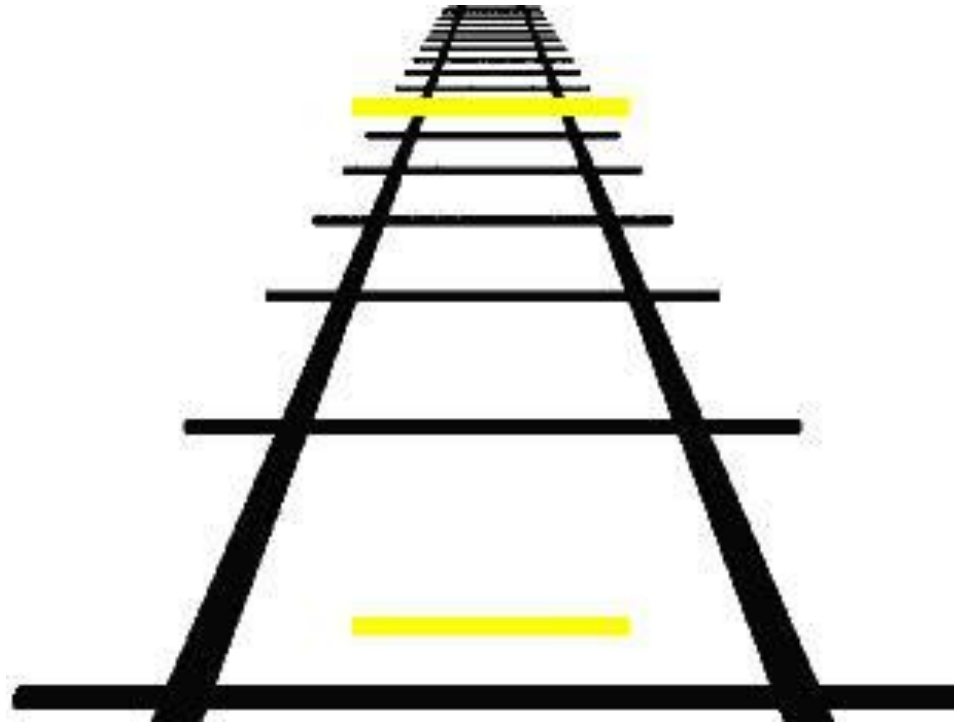
"Wszystko co słyszymy jest opinią, a nie faktem. Wszystko co widzimy jest perspektywą, a nie prawdą" - Marek Aureliusz

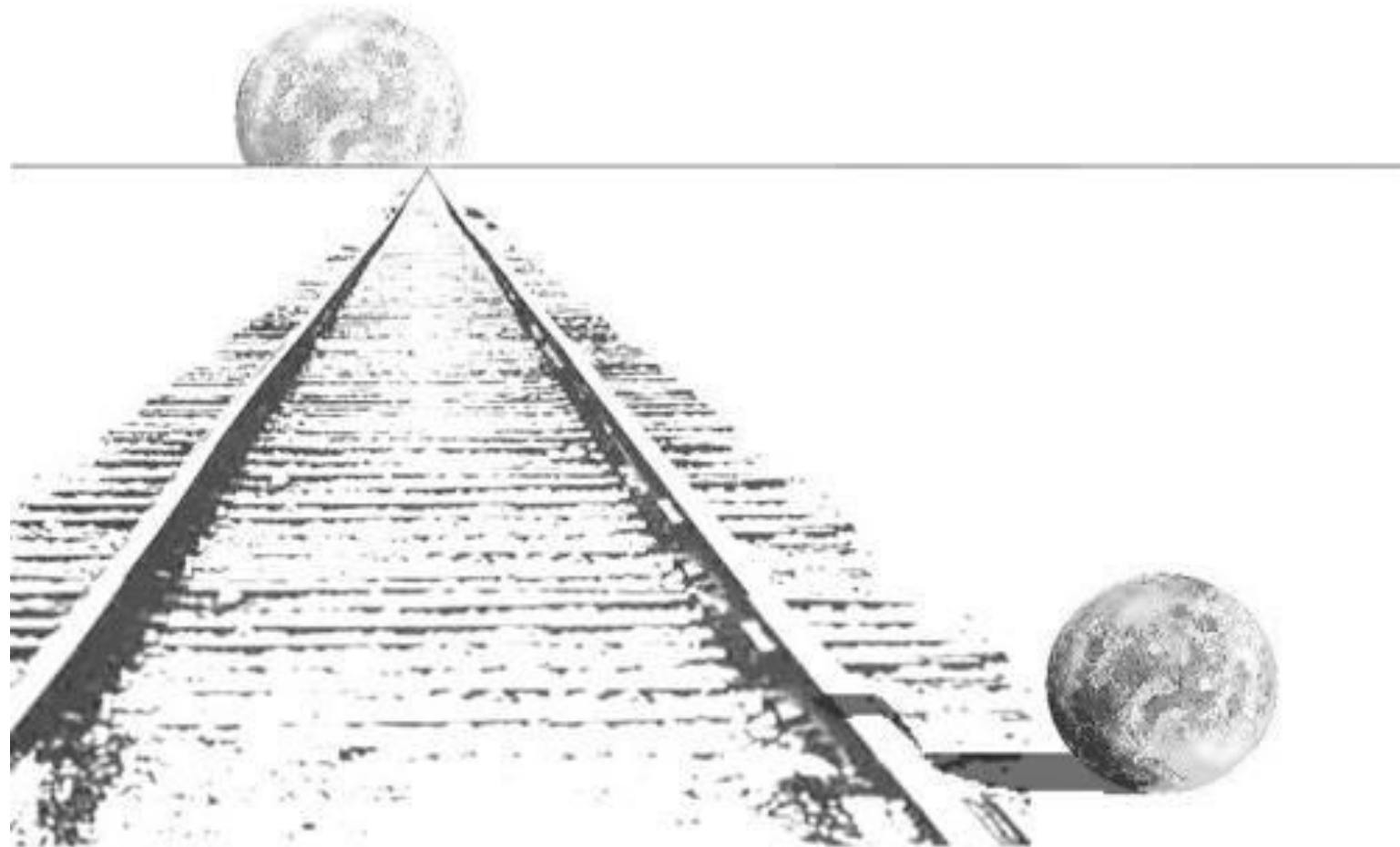
JAK UMYSŁ ZNIEKSZTAŁCA RZECZYWISTOŚĆ



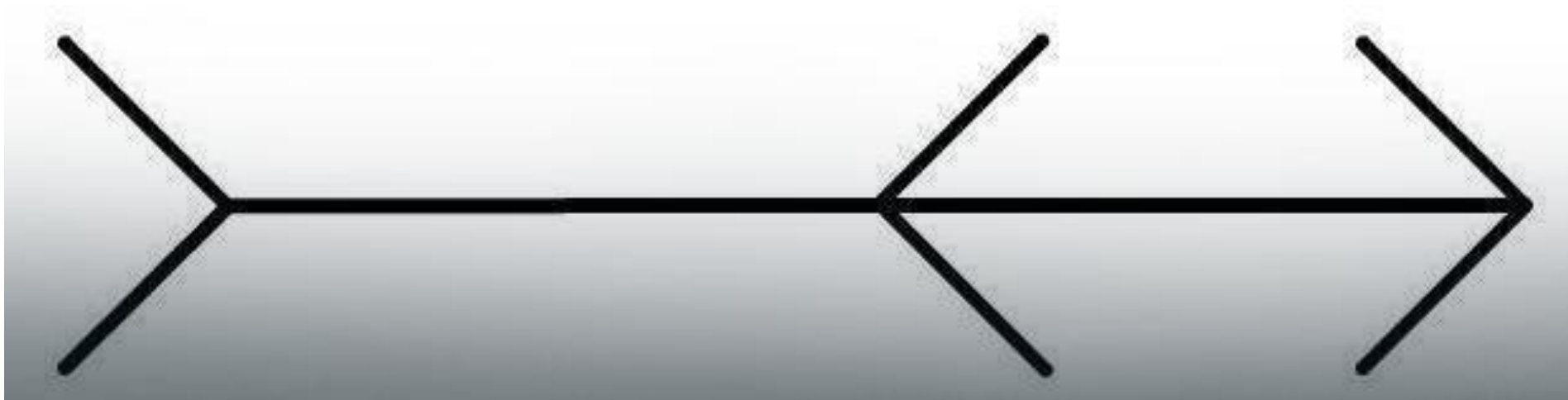
JAK UMYSŁ ZNIEKSZTAŁCA RZECZYWISTOŚĆ

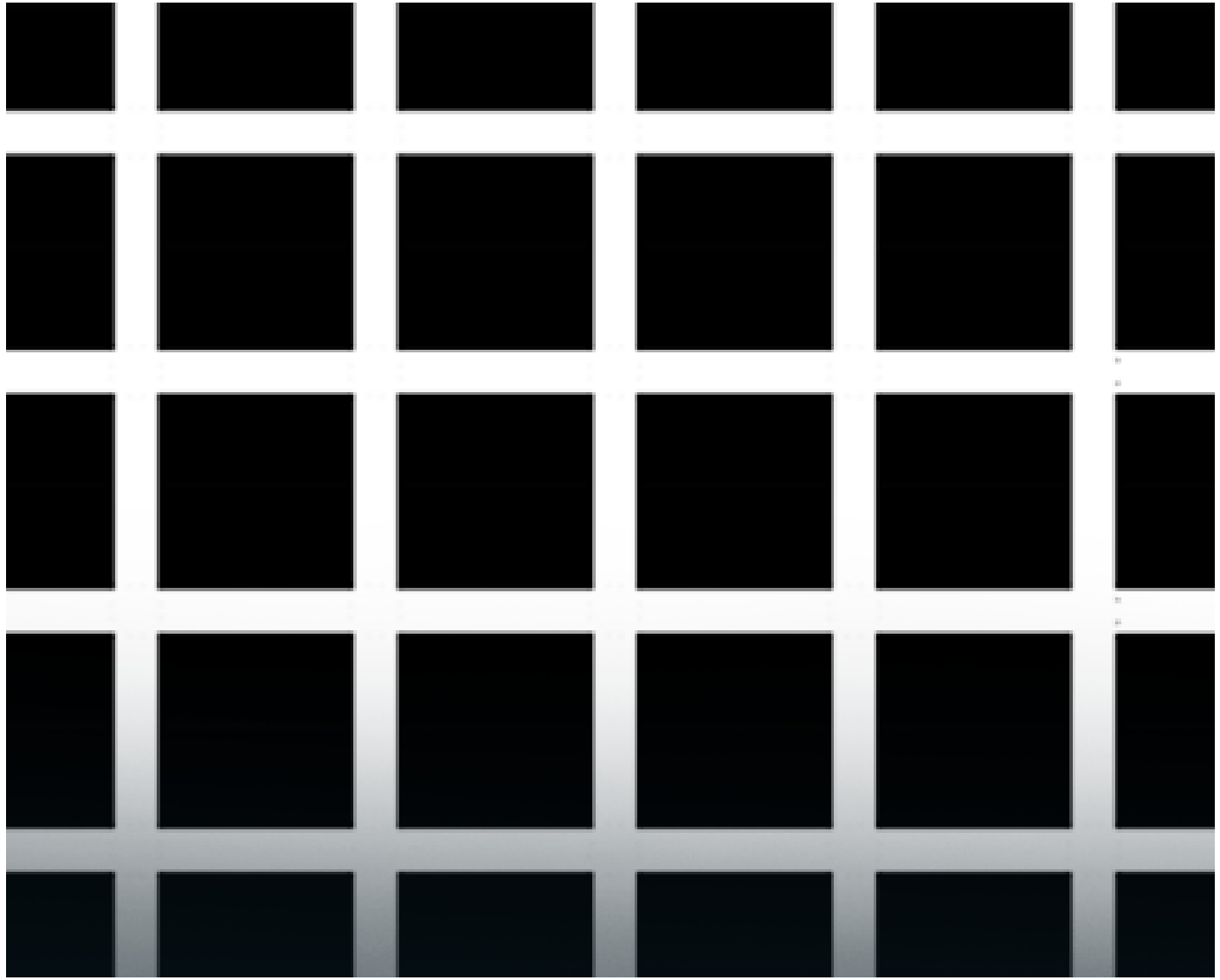






JAK UMYSŁ ZNIEKSZTAŁCA RZECZYWISTOŚĆ



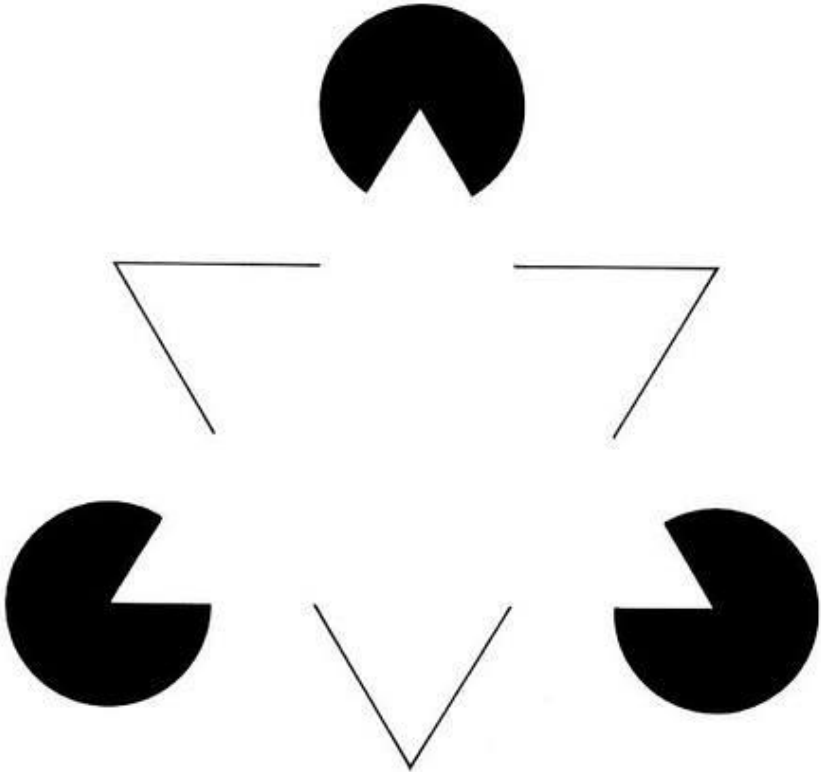




KOMUNIKACJA A UWAGA

- <https://www.youtube.com/watch?v=xmZKv8z8SNc>

CZYM JEST GESTALT I RFT?



ZASADY GESTALT – Odstawa Zniekształceń Poznawczych

- **Zasady Gestalt** są zasadami, które wyjaśniają, w jaki sposób nasz mózg organizuje bodźce. Pomagają nam zrozumieć, dlaczego postrzegamy rzeczy w taki sposób, jak to robimy
- całość jest czymś więcej niż tylko sumą jej części.

Upraszczenie naszego świata

- Gdyby nasz **mózg** nie redukował tych złożonych bodźców do czegoś bardziej zrozumiałego, **świat byłby dla nas zbyt dużym wyzwaniem, abyśmy mogli odpowiednio wykonywać nasze zadania.**

Percepcja nadaje sens światu

- idea percepcji Gestalt podkreśla, jak interpretujemy poszczególne elementy sceny jako kompletną i zunifikowaną całość (*źle się na mnie spojrział – nie lubi mnie, wyrzuci mnie z pracy*).

ZASADY GESTALT – ODSTAWA ZNIEKSZTAŁCEŃ POZNAWCZYCH

Oto te zasady:

Zamknięcie

- Zasada ta nakazuje, że zwykle grupujemy pod względem figur zamkniętych lub całkowitych, a nie figur otwartych. Oznacza to, że **mamy tendencję do ignorowania nieciągłości i koncentrowania się na ogólnych kształtach.**

Bliskość

- Mamy tendencję do grupowania elementów, które są **blisko siebie.**

Podobieństwo

- Mamy tendencję do grupowania elementów, które mają podobny wygląd.

Prostota

- Kiedy obserwujemy wzór, postrzegamy go w najbardziej podstawowy i bezpośredni sposób.

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

- Umysł aktywnie konstruuje rzeczywistość
- Pamiętamy to co „chcemy” pamiętać, bardziej wrażenia niż obiektywne fakty
- Przywołujemy wspomnienia i myśli **zgodnie z nastrojem**
- Zniekształcenia poznawcze są potrzebne do przeżycia, żeby filtrować informacje, ale płatają figle tak jak nasze oczy
- Dlatego praca z myślami (oprócz zmiany zachowania) jest główną osią pracy terapeutycznej
- Dlatego też komunikaty mogą być odbierane w zupełnie innej niż tego chcemy formie, a słowa mają wielką moc sprawczą
- Dlatego szkolenia z komunikacji są takie częste ;)

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

Myślenie w kategoriach wszystko albo nic

zwane też dychotomizacją lub myśleniem czarno-białym – polega na postrzeganiu wydarzeń w kategoriach „zerojedynkowych” a nie realnych odcieni szarości lub kontinuum. Może się przejawiać występowaniem stwierdzeń „zawsze”, „wszystko”, „każdy”, „nigdy”, w sytuacjach gdy nie są one zgodne z prawdą.

„Nie odniosłem znaczącego sukcesu – jestem nieudacznikiem”

- **Nadmierne uogólnianie**

polega na dokonywaniu pośpiesznych uogólnień bez wystarczających dowodów, lub wyciąganiu bardzo daleko idących wniosków na podstawie pojedynczego wydarzenia.

„Czułem się nieswojo na spotkaniu towarzyskim, więc nie mam w sobie cech niezbędnych do nawiązywania przyjaźni”

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

Odrzucanie pozytywów

polega na stronnicy ignorowaniu, negowaniu wartości pozytywnych doświadczeń.

„Pogratulowali mi mojego projektu – nie zasługuję na to. Po prostu miałem szczęście. Nie wiedzą co mówią albo są naiwni. A może czegoś ode mnie chcą?”

Czytanie myśli

wnioskowanie o myślach innych osób w oparciu o ich zachowanie lub komunikację niewerbalną, zakładając najgorszy scenariusz bez weryfikacji poprzez zapytanie osoby co faktycznie myśli.

„Popatrzył na zegarek podczas spotkania ze mną – musi być śmiertelnie znudzony i uważa mnie za beznadziejną osobę”

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

Katastrofizacja

polega na skupianiu się na mało prawdopodobnym, najgorszym z możliwych scenariuszu zdarzeń.

„Jeśli zrobię prawo jazdy, na pewno będę mieć wypadek”

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

Nadużywanie imperatywów

– polega na nadmiernym odwoływaniu się do sztywnych, zawsze obowiązujących, a nawet bezwzględnych zasad postępowania. Przejawia się częstym myśleniem w kategoriach „muszę”, „powinieniem”, „należy”.

Mamy wówczas sztywną i precyzyjną koncepcję tego, jak powinniśmy się zachowywać.

Dotyczy to również innych osób.

Przeceniamy negatywne znaczenie sytuacji jeśli ktoś nie sprosta naszym oczekiwaniom, lub nie podołamy własnym standardom.

„To straszne, że popełniłem błąd. Zawsze powinienem być na 100%”.

**LISTA RZECZY, KTÓRE
MUSISZ UDOWODNIĆ
INNYM LUDZIOM:**

ZNIEKSZTAŁCENIA POZNAWCZE

Uzasadnienie emocjonalne

– zakładanie, że negatywne uczucia ujawniają prawdziwą naturę rzeczy, doświadczanie rzeczywistości jako odzwierciedlenia nasyconych emocjami myśli. Przekonanie że coś jest prawdziwe w oparciu wyłącznie o emocje.

„Czuję się głupia, więc pewnie taka właśnie jestem”

„Czuję że coś złego się może zdarzyć, więc pewnie tak będzie”

Personalizacja

– przypisywanie sobie odpowiedzialności za zdarzenia, na które wpływ osoby jest ograniczony lub znikomy.

„Moje dziecko płacze, więc jestem beznadziejną matką”

„Mechanik był niesympatyczny, pewnie powiedziałem coś głupiego”

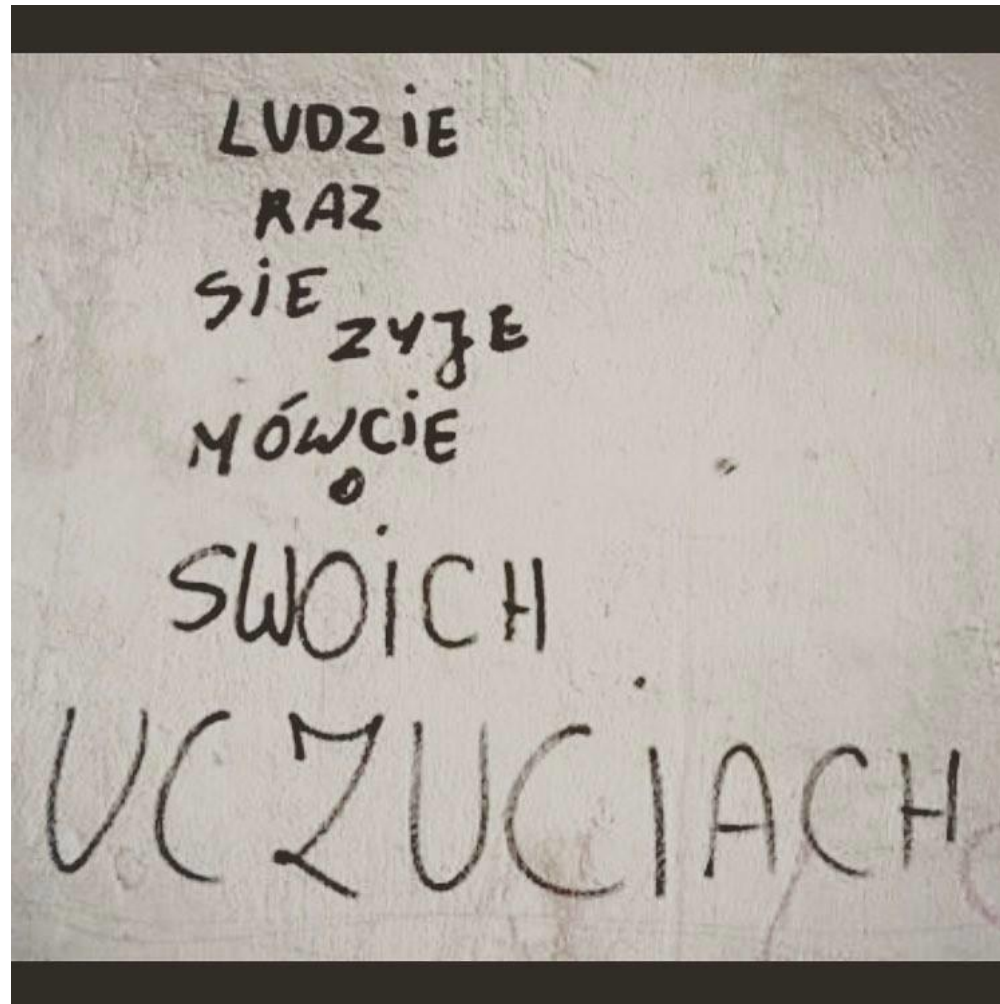
NAJCZĘSTSZE ZAKŁÓCENIA W KOMUNIKACJI WERBALNEJ

- Osądzanie
- Krytykowanie
- Obrażanie
- Orzekanie
- Chwalenie połączone z oceną
- **Decydowanie za innych**
- Rozkazywanie
- Grożenie
- Moralizowanie
- Zadawanie licznych i niewłaściwych pytań
- **Uciekanie od problemu nadawcy**
- Doradzanie
- Zmienianie tematu
- Logiczna argumentacja
- pocieszanie

PYTANIE DO GRUPY

Co przeszkadza, a co pomaga
Państwu w komunikowaniu się w
Państwa pracy?

PO PRZERWIE OBIADOWEJ...



EFEKTYWNA KOMUNIKACJA WERBALNA

- Aktywne słuchanie
- Sztuka zadawania pytań
- Parafrazowanie, odzwierciedlanie, klaryfikacja
- Komunikat JA
- Konstruktywna informacja zwrotna

AKTYWNE SŁUCHANIE - TECHNIKI

- ODZWIERCIEDLANIE – mówimy rozmówcy o tym jakie – według nas – przeżywa uczucia, np.: „Mam wrażenie, że jesteś zadowolony” „Czuję, że bardzo się tym przejmujesz” „Wygląda na to, że cię rozzłościłem” „Wydaje mi się, że jesteś rozgniewany”
- PARAFRAZOWANIE – powtarzanie własnymi słowami sensu usłyszanej wypowiedzi. Upewniamy się, że wszystko zrozumieliśmy prawidłowo. Nie jest to powtarzanie wypowiedzi słowo w słowo, ale omówienie tego, co jest istotą sprawy. Parafrazując rozpoczynamy od sformułowań, np.: „Jeśli dobrze cię rozumiem, to...” „Jesteś zdania, że...” „Chcesz powiedzieć, że...” „Popraw mnie jeśli się mylę, czy masz na myśli...”
- KLARYFIKACJA - zwracamy się do rozmówcy z prośbą o skoncentrowanie się na sprawach najważniejszych, np. „Wiem, że to wszystko jest ważne dla ciebie, ale co konkretnie można zrobić w tej sprawie, co zamierzasz?” „Która z tych wszystkich spraw jest dla Ciebie najważniejsza?” „Czym proponujesz zająć się teraz?” „Jak planujesz to zrobić?” Komunikacja z zachowaniem przez nadawcę i odbiorcę zasad aktywnego słuchania powoduje, że kontakt obu osób staje się pełniejszy, szybciej mogą poznać się wzajemnie, łatwiej im wspólnie podjąć każde zadanie wymagające rozwiązywania złożonych problemów i łatwiej współpracować.

KOMUNIKAT JA- CZYLI INFORMACJA ZWROTNA W PRAKTYCE

- Skutecznym narzędziem udzielania informacji zwrotnych jest komunikat typu ja.
- Komunikat ja:
 - Mówi o myślach, uczuciach i doznaniach wywołanych zachowaniem drugiej osoby
 - Wskazuje na konkretne zachowanie drugiej osoby, które wywołało te myśli, uczucia, doznania
 - Pokazuje co w związku z tym zachowaniem mam ochotę zrobić lub jakie wywoła ono konsekwencje Konstruujemy go w następujący sposób

KOMUNIKAT JA- CZYLI INFORMACJA ZWROTNA W PRAKTYCE

- Kiedy Ty wtedy ja.....
- W pierwszej części komunikatu informujemy o zachowaniu osoby, starając się konkretnie je opisać, jednocześnie nie oceniając osoby i umieścić w czasie. W części drugiej mówimy o tym jakie uczucia wywołało w nas zachowanie tej osoby, możemy także wyrazić swoje oczekiwania/pragnienia w związku z tą sytuacją. Np. Nie przyszedłeś wczoraj na umówione spotkanie, nie informując mnie o tym, jestem na Ciebie zła, chcę żebyś informował mnie o zmianie planów.

ZASADY UDZIELANIA INFORMACJI ZWROTNYCH

1. Mów o odczuciach jakie wywołują w tobie zachowania partnera.
2. Nie oceniaj, nie dawaj rad, nie narzucaj swoich poglądów, skup się na tym, co widzisz, podawaj fakty.
3. Wypowiadaj się o zachowaniu drugiej osoby, a nie o tym jaka ona jest.
4. Unikaj uogólnień typu „zawsze”, „każdy”, „nigdy”, bądź konkretny.
5. Eksponuj to, co można zmienić, mów o sprawach, na które rozmówca ma wpływ.

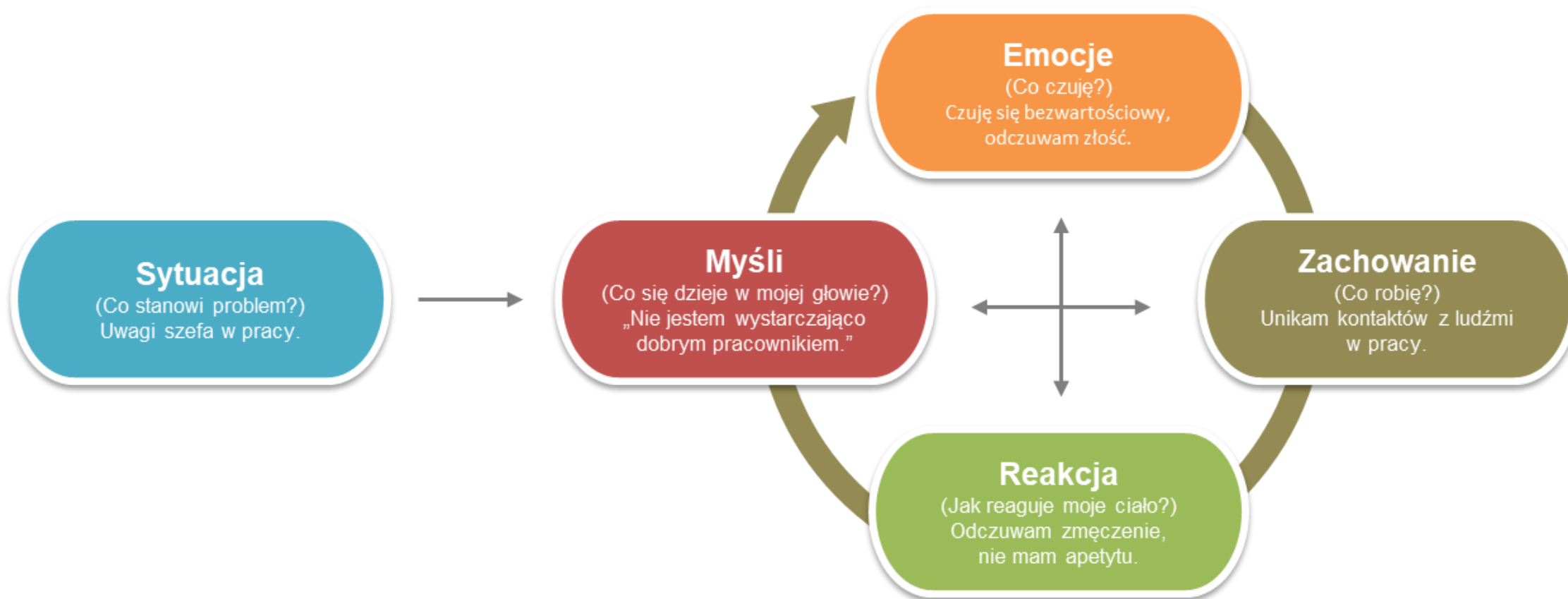
PRZYJMOWANIE INFORMACJI ZWROTNYCH

1. Słuchaj informacji zwrotnej bez natychmiastowego jej odrzucenia i zaprzeczenia.
2. Sprawdź zrozumienie komunikatu, poproś o wyjaśnienie treści informacji, nie wyciągaj pochopnych wniosków.
3. Nie polegaj na jednym źródle informacji, sprawdź, czy przekazana ci informacja jest podzielana przez inne osoby.
4. Pamiętaj o tym, że wykorzystanie informacji zwrotnej i ocena jej wartości zależy od ciebie.

SZTUKA ZADAWANIA PYTAŃ

- **Pytania otwarte**- nie sugerują żadnej odpowiedzi, dają pacjentowi okazję do wyrażenia swojej reakcji we właściwy dla siebie sposób i swoimi słowami
- **Pytania zamknięte**- wymagają bardziej konkretnych odpowiedzi („czy ból jest silniejszy po prawej czy lewej stronie?); nie dają okazji do wyjaśnień, zmuszają do precyzyjnych odpowiedzi
- **Pytania naprowadzające**- niemal zachęcają do udzielenia konkretnej, oczekiwanej odpowiedzi („czy można więc by powiedzieć, że zwykle silne biegunki zdarzają się u Pana po zjedzeniu czegoś bardzo ostrego?“). Pytań naprowadzających należy unikać na początku rozmowy, gdy pacjent próbuje opisać swój problem (mogą powodować stronniczość odpowiedzi)
- Pytania zaczynane od „**dlaczego**” sprawiają wiele kłopotów, gdyż trudno na nie odpowiedzieć, a dodatkowo mogą brzmieć krytycznie lub zbyt dociekliwie

KOMUNIKAT FUKO



**“TO NIE FAKTY WYWOŁUJĄ
NASZE EMOCJE,
ALE NASZE PRZEKONANIA
O TYCH FAKTACH”**

Podstawowe założenie w
Racjonalnej Terapii Zachowania





www.nowapsychologia.com
facebook.com/nowapsychologia

Pomiędzy bodźcem , a reakcją jest przestrzeń. W tej przestrzeni leży wolność - moc wyboru naszej odpowiedzi.

autor:
Viktor. E. Frankl

SKUTECZNY KOMUNIKAT TO FUKO

F jak Fakty. U jak Ustosunkowanie. K jak Konsekwencje i O jak Oczekiwania.

Krok pierwszy - Fakty

Ważne jest to, by rozpocząć od powiedzenia tego, jakie są fakty. Co się konkretnie takiego złego wydarzyło. Nie mówmy ogólnikami, a podajmy argumenty i przykłady sytuacji, które nam się nie podobały. Istotne jest to, by oceniać zachowania i postawy, a nie osoby.

KOMUNIKAT FUKO

Krok drugi - Uczucia

Następnie mówimy o tym co to zachowanie, zdarzenie dla nas oznacza. Jaki ono miało lub ma na nas wpływ. Mówmy o naszych uczuciach i emocjach. Mamy do nich prawo! Dzięki temu stajemy się też bardziej ludzcy i autentyczni.

KOMUNIKAT FUKO

Krok trzeci - Konsekwencje (myślone)

Możliwe, że osoba, której udzielamy informacji zwrotnej nie zdaje sobie sprawy z tego co może lub mogło spowodować jej zachowanie. Jeśli powiemy jej, że robi źle, ale nie wyjaśnimy dlaczego, całkiem możliwe, że powtórzy wcześniejszy schemat. Wytłumaczmy jej czym grozi postępowanie, na które zwracamy uwagę.

KOMUNIKAT FUKO

Krok czwarty - Oczekiwania (jaką mam potrzebę? Po co to mówię?)

Celem takiej rozmowy jest zmiana zachowania. Jeśli jej nie podsumujemy, to co chcieliśmy przekazać może się nam „rozpuścić”. Bardzo ważne jest, by tak prowadzoną rozmowę zakończyć informacją o tym, czego tak naprawdę oczekujemy. Jak dane zachowanie powinno wyglądać następnym razem. Warto też określić sobie co lub kto może nam w tym pomóc.

KOMUNIKAT FUKO

Przykład komunikatu FUKO:

Nie lubię, kiedy śpiewasz, pracując przy komputerze.

U F

Rozprasza mnie to. Proszę, pracuj w ciszy

K O

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA



KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

To zachowania i działania mające efekt przekazu, których cechą jest brak użycia języka mówionego lub pisanego.

Proces jednocześnie zamierzony i spontaniczny, świadomy i podświadomy.

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA



PROKSEMIKA - BADANIA NAD UŻYWANIEM PRZESTRZENI LUB TERYTORIALNOŚCI

- Dystans: mamy zakodowane że jest przekraczany tylko przez osoby bliskie lub wrogów. Tak więc naszą reakcją jest albo uczucie większej bliskości albo chęć uciezki / ataku
- Dystans intymny, który obejmuje przestrzeń 45 cm wokół naszego ciała – wpuszczamy w jego przestrzeń tylko najbliższe osoby (żonę, męża, dziecko);
- Dystans osobisty, który obejmuje przestrzeń od 45 do 120 cm wokół naszego ciała, czyli tyle ile mierzy wyciągnięta ręka – tutaj wpuszczamy osoby, które nie są nam tak bliskie jak te w powyższym przypadku, niemniej jednak muszą być one przez nas dobrze znane i lubiane;
- Dystans społeczny zaś obejmuje przestrzeń od 120 do 360 cm wokół naszego ciała. Do tej strefy wpuszczamy ludzi obcych lub znanych, ale takich, których nie lubimy. Jest to również przestrzeń, w której załatwiamy formalne sprawy (np. administracyjne);
- Dystans publiczny, to przestrzeń powyżej 360 cm, w której odbywają się nasze kontakty z osobami publicznymi.

PROKSEMIKA

- Hierarchizacja społeczna: osoby o niższym statusie mają większy dystans do osób postawionych wyżej, a ci z kolei łatwiej zmniejszają dystans
- Mieszkańcy wsi i niższych warstw społecznych mają mniejszy dystans do nieznanomych niż ludzie lepiej sytuowani i mieszkańcy miast
- Podobnie mieszkańcy krajów południowych Europy – ze względu na ciemne tęczówki oczu, muszą podchodzić bliżej do innych, aby móc zaobserwować reakcje ich źrenic
- Technika wyobrazeniowa – zmniejszaj, zwiększaj postaci żeby się wspomóc. Praca z trybami.

KONTAKT WZROKOWY - CIEKAWOSTKA

- Gdy ktoś nie patrzy nam w oczy, czy oznacza to, że kłamie?
- gdy poruszamy temat, który budzi wiele emocji lub jest trudny, to rzadziej na siebie patrzymy a kontakt wzrokowy jest krótszy. Zmiana tematu rozmowy powoduje bowiem zmniejszenie psychologicznego dystansu między ludźmi, co wpływa z kolei na dążenie do przywrócenia stanu równowagi. Zerwanie kontaktu wzrokowego jest takim właśnie manewrem.
- Gdy temat rozmowy jest trudny pod względem złożoności, nawiązywanie kontaktu wzrokowego podnosi poziom emocji, co utrudnia budowanie zdań złożonych. Dlatego wielu wykładowców mówi, nie patrząc na publiczność, spoza pulpitu lub stołu, co psychologicznie zwiększa dystans między mówcą a słuchaczami i pozwala formułować czytelne wypowiedzi.

KOMUNIKOWANIE SIĘ NIEWERBALNE – CO MÓWIĘ SOBIE O SOBIE?

- Mój sposób ubierania się
- Wypowiedzi (cicho, głośno, ulegle, krzykiem)
- Moje traktowanie siebie (czy jestem sobie życzliwy w tym)
- Jaka jest moja strefa komfortu? Czego potrzebuję żeby poczuć się dobrze?

PRACA Z PACJENTEM JAKO SYTUACJA NARUSZANIA JEGO STREFY INTYMNEJ

- *W jaki sposób radzicie sobie Państwo w swojej pracy z przekraczaniem dystansu fizycznego?*
- *Jak reagują na to pacjenci?*
- *Jakie błędy są najczęściej popełniane?*

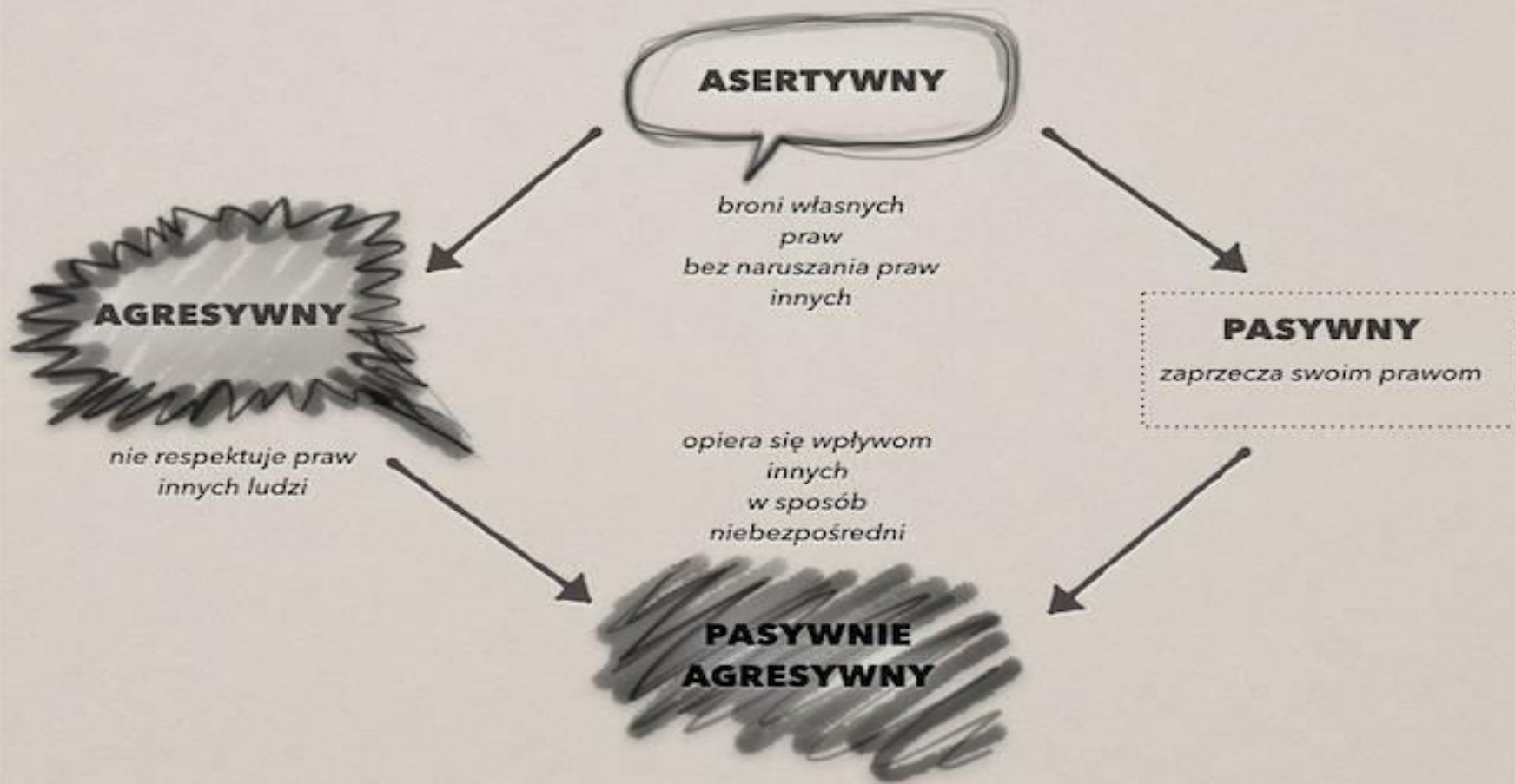
KOMUNIKACJA: DZIEŃ DRUGI

- 4 style komunikacji
- Metoda 4 uszy von Thuna
- Metoda na zebranie
- Orientacja na cel, relację i szacunek do siebie
- Konflikt i sposoby jego rozwiązania
- Wiązka A, B, C zaburzeń osobowości
- Reakcja na komunikaty naruszające granice (reakcja na wiązkę B)
- Czym jest mobbing?
- Defuzja poznawcza
- Technika 5 pytań RTZ
- Co mówić osobie cierpiącej

STYLE KOMUNIKOWANIA SIĘ

- Asertywny
- Uległy
- Bierno - agresywny
- Agresywny

PODSTAWOWE STYLE KOMUNIKACJI



Czym są

OSOBISTE GRANICE?

Osobiste granice, to zasady i ograniczenia, które ustalamy sobie w relacjach.

Osoba ze zdrowymi granicami umie powiedzieć innym "nie" gdy tego pragnie, ale też umie odstaniać się na intymność i bliskość.

SZTYWNE GRANICE

Unikanie intymności i bliskich związków.

Mała ilość bliskich relacji.

Osoba wydaje się chłodna, nawet w związku romantycznym.

Osoba trzyma innych na odległość z lęku przed byciem odrzuconym.

ROZMYTE GRANICE

Udzielanie za wielu intymnych informacji o sobie.

Trudności w odmawianiu innym.

Zależność od opinii innych.

Tolerowanie doświadczania poniżania i nadużywania.

ZDROWE GRANICE

Osoba ceni swoje własne zdanie.

Osoba nie działa wbrew sobie dla innych.

Osoba przyjmuje, że ktoś może jej odmówić.

Osoba jest świadoma swoich potrzeb. Jest w stanie je zakomunikować.

STYL AGRESYWNY

- Wyrażanie swoich opinii oraz potrzeb nie uwzględniając przy tym uczuć i praw innych osób
- Podniesiony głos, częsta krytyka, groźby, przekleństwa
- Przerwanie, nie słuchanie, wypowiedzi zdominowane przez „ty” zamiast „ja”
- Mowa ciała dopasowana do stylu mówienia: bliska odległość od rozmówcy, groźny wyraz twarzy, zaciśnięte pięści
- Niekiedy brak świadomości sposobu komunikowania, jaki się prezentuje
- Ten styl często kamufluje strach i zaniżone poczucie własnej wartości
- Sposób komunikacji kształtowany od najmłodszych lat (w rodzinie pochodzenia)- sposób na przetrwanie trudności, zapewnienie sobie opieki
- W konsekwencji osoby komunikujące się w ten sposób tracą przyjaciół, są samotni, gdyż wzbudzają w ludziach strach
- Nie wykazują tendencji do zmiany (gdyż tego nie potrafią), obarczając winą o wszystko innych
- Brak krytycyzmu

STYL ULEGŁY

- Poczucie braku prawa do wyrażania potrzeb i opinii
- Potęgujące się poczucie żalu i krzywdy powoduje w pewnym momencie nieadekwatny do sytuacji wybuch → w konsekwencji poczucie winy – wstyd – wielokrotne przeprosiny – pasywna faza
- Zgadzanie się na wszystko, brak umiejętności negocjacji i walki o siebie, poświęcanie się dla innych (nie oczekując wzajemności), w sytuacjach konfliktowych- uległość, wycofanie, łagodzenie sporu własnym kosztem
- Postawa przygarbiona, spuszczone wzrok, słaby głos, przepraszający ton .
- Niskie poczucie własnej wartości utrzymywane przez przekonania: „Nie jestem warta niczego”, „Nie mam prawa o nic prosić”, „Proszenie, to wyraz egoizmu”
- Konsekwencją stosowania tego stylu jest przeciążenie obowiązkami, stres, niekiedy objawy lękowo- depresyjne, poczucie braku jakiegokolwiek kontroli nad życiem, brak poczucia i pewności co do własnej tożsamości oraz swojego „ja” (spowodowane ignorowaniem potrzeb własnych), utrudniony rozwój (osoby z tym stylem czują żal do całego świata i mają przekonanie, iż „nic nie może się zmienić”

STYL BIERNO - AGRESYWNY

- Pozornie osoby ugodowe, łagodne
- W rzeczywistości podejmują ciągłe próby manipulacji i sabotażu
- Działają w „szarej strefie”- nie biorą udziału w konfliktach w otwarty sposób, nie widzą również okazywanej biernie przez siebie złości
- Często podświadomie odczuwana jest z ich strony bezsilność, żal
- Prezentują się jako osoby lubiące wszystkich i bezkonfliktowe
- Zaakceptuje coś, po czym podejmą próbę sabotażu
- Styl formuje się często w środowiskach przemocowych oraz domach, gdzie wyrażanie własnej opinii było karane
- Osoby takie stają się samotne, utwierdzają się w przekonaniu swojej absolutnej bezsilności i z tego powodu trudno im się zmienić. Wmawiają sobie, że wszystko jest dobrze i nie widzą swoich problemów.

STYL ASERTYWNY

- Bezpośredni, zdrowy sposób na wyrażanie swoich opinii, potrzeb, z zachowaniem szacunku dla rozmówcy
- Umiejętność odmawiania, wyrażania swojej dezaprobaty i krytyki w grzeczny, nieraniący sposób
- Dbanie o realizowanie swoich potrzeb, emocji
- Umiejętność proszenia, ale i przyjmowania odmowy
- Konieczne jest branie pod uwagę wielu czynników (np.: nowa praca)
- Dostosowanie tonu głosu, mowy ciała do wymogów sytuacji

CZWORO USZU
WG F. SCHULZ VON THUNA



UJAWNIANIA SIEBIE

Kim jest nadawca? Co mówi o sobie? Co on czuje?

APELU

Czego potrzebuje? Co chce?
Czego oczekuje?



RZECZOWE

Co on komunikuje?
Jakie są fakty?

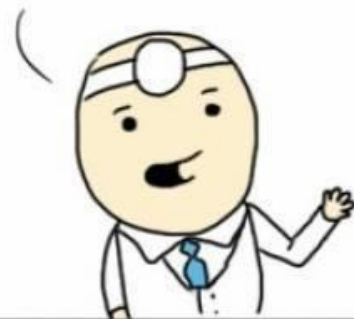
RELACJI

Co on myśli o mnie?
Jak się do mnie odnosi?

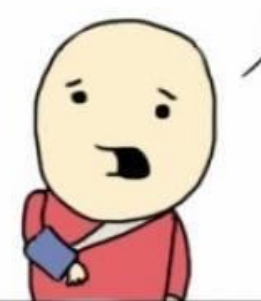
4 USZY VON THUNA

- Ucho apelowe i ucho rzeczowe

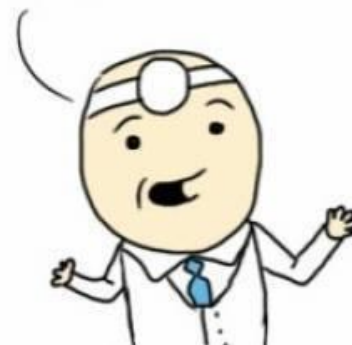
Hej, co mogę dla
Ciebie zrobić?



Złamałem rękę
w trzech
miejscach!



To nie chodź w te
miejsca!



4 USZY VON THUNA

- **rzeczowe:** co chcę zakomunikować? Jak jasno i zrozumiale przekazywać informacje o aktualnym stanie rzeczy. Udzielanie informacji, przekaz określonej treści. Jest to sytuacja w której zawsze chodzi o konkret.

4 USZY VON THUNA

- **ujawniania siebie:** co mówię o sobie? Kiedy ktoś mówi coś od siebie, objawia także część samego siebie. Ta rzeczywistość przemienia każdą wypowiedź w małą próbkę osobowości. Nałożona „maska” pozwala jakoś radzić sobie z lękiem przed ujawnianiem siebie, ale szkodzi ona zdrowiu psychicznemu i jakości wzajemnych relacji. Formalną stroną jest wypowiedź JA.

4 USZY VON THUNA

- **relacyjne** jak traktuje mojego rozmówce? Jak nawiązuję kontakt z rozmówcą? W tym jak się do niego zwracam, wyrażam to, co o nim myślę, moja postara wobec rozmówcy odpowiada za to, że rozmówca czuje się w mojej obecności akceptowany i w pełni wartościowy – albo odrzucony, lekceważony i traktowany niepoważnie.

4 USZY VON THUNA

- **apelowe:** do czego chciałbym cię nakłonić? Kiedy ktoś mówi, przeważnie chce coś osiągnąć, wywrzeć wpływ na odbiorcę, nakłonić go do wykonania albo zaniechania czegoś, do pomyślenia albo odczucia czegoś.

PROWADZENIE SPOTKAŃ I NARAD – ZASADY – ODPOWIEDZ NA 3 PYTANIA

1. Kto będzie uczestniczył w spotkaniu?

- Ludzie zebrani w jednym miejscu mają największy wpływ na to, co się stanie podczas spotkania. Każdy uczestnik spotkania może przedstawić pomysły, opis relacji, uprzedzenia, program - czasem jawnie, a czasem w sposób ukryty. Czy obecna będzie „twórcza energia”? Czy będzie aż tak „gorąco”, że trzeba będzie pokierować spotkaniem ostrożniej? Czy niektórzy uczestnicy mogą być zaciekawieni lub wręcz urażeni obecnością innych? Itp.

2. Jakie cele będziemy chcieli osiągnąć, kiedy spotkanie się zakończy?

3. Co chcesz aby wydarzyło się po zebraniu i czy to zebranie pomoże ci to osiągnąć?

- Co będzie lub co musi być zmienione/ zrealizowane po zakończeniu spotkania i co umożliwi osiągnięcie tych celów?
- Jakie umowy, decyzje, porozumienia muszą być zawarte, aby zebranie było wykorzystane?
- Kiedy masz już pewność przyszłej sytuacji i tego, co chcesz osiągnąć na zebraniu spójrz ponownie na wstępny plan, aby upewnić się, że wykorzystasz zebranie maksymalnie.
- Dopracuj ustalenia gdy ludzie będą nadal razem na zebraniu i że to będzie publicznie udokumentowane. To zapewni podjęcie zobowiązania do działania w przyszłości, po tym jak zebranie będzie zakończone.
- Nie rób niepotrzebnych spotkań

**TECHNIKA DBT – NA CO
JESTEM ZORIENTOWANY/A
PODCZAS KOMUNIKACJI?**

ORIENTACJA NA CEL

CO KONKRETNIE CHCĘ UZYSKAĆ W DANEJ INTERAKCJI Z TYM CZŁOWIEKIEM. CO MUSZĘ ZROBIĆ, BY TO OSIĄGNAĆ? CO ZADZIAŁA?

- To dostawać to czego się chce, kiedy masz do tego prawo
- Żeby ktoś zrobił, coś dla ciebie
- Odmawianie niechcianym, lub nierozsądnym prośbom
- Skłonienie kogoś aby twój punkt widzenia został potraktowany poważnie
- Opisu, wyrażaj siebie, wyjaśniaj konsekwencje, bądź uważny/a, prezentuj się jako pewny/a siebie, negocjuj.
- Uważnij się w chceniu czegoś i uważnij innych w chceniu czegoś innego

ORIENTACJA NA RELACJĘ:

CO CHCĘ DAĆ ODCZUĆ TEJ OSOBIE W TEJ KONKRETNEJ INTERAKCJI? CO MUSZĘ ZROBIĆ, BY UTRZYMAĆ/STWORZYĆ TĄ RELACJĘ?

- To działać w taki sposób, żeby druga osoba lubiła i szanowała mnie
- Utrzymać równowagę między celami krótkoterminowymi, a dobrem długotrwałej relacji. Pamiętać dlaczego ta relacja jest dobra dla ciebie teraz, oraz w przyszłości
- bądź delikatna/y, grzeczna/ny, opanowana/ny, uprzejma/my, zainteresowana/y, słuchaj, nie przerywaj, nie przekonuj
- uznaj uczucia, potrzeby, opinie, wyluzowana,
- nie atakuj, wyrażaj złość bezpośrednio (słownie)
- nie stosuj gróźb, nie manipuluj, nie stosuj ukrytych gróźb, nie obrażaj się
- zaakceptuj odmowę, pozostań w rozmowie, nawet jak stanie się bolesna
- wycofaj się z godnością, nie oceniaj, nie moralizuj. „gdybyś był/a dobrym człowiekiem, to byś....”, „powinnaś” itd.
- z uwagą słuchaj opinii, powodów odmowy, powodów proszenia cię o coś

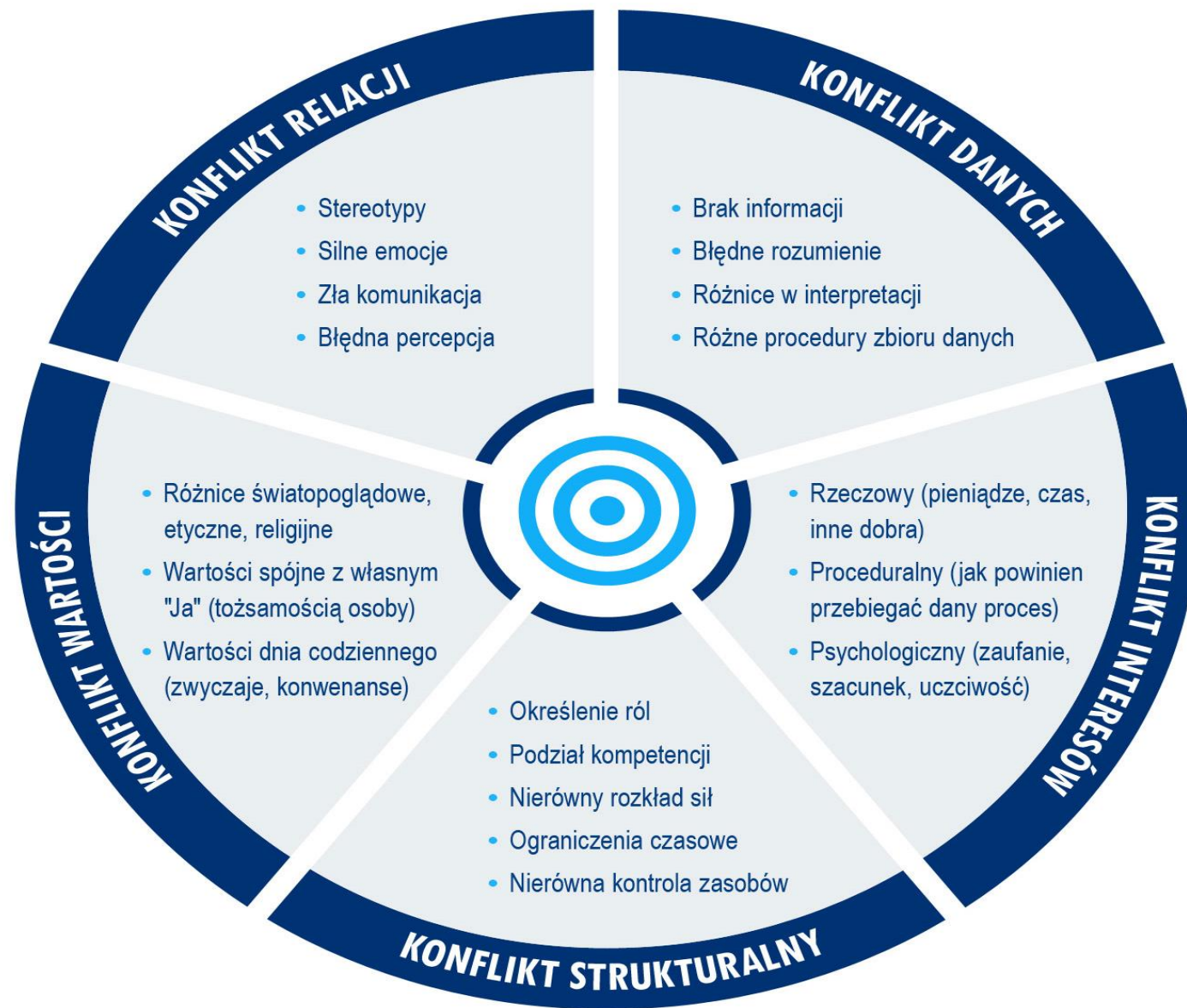
ORIENTACJA NA SZACUNEK DO SIEBIE

JAK CHCĘ SIĘ CZUĆ ODNOŚNIE WŁASNEGO ZACHOWANIA, PO ZAKOŃCZENIU INTERAKCJI? CO MUSZĘ ZROBIĆ, BY TAK SIĘ CZUĆ?

- utrzymanie/ rozwijanie szacunku i sympatii dla samej/ samego siebie
- Pamiętanie o własnych wartościach i zasadach: działanie w sposób, który pozwoli ci odczuć, że pozostajesz im wierna/ ny.
- Działanie w sposób, który pozwoli ci czuć się kompetentną/ nym i efektywną/ nym
- Jak chcesz się czuć po spotkaniu z daną osobą?
- Weź siebie na poważnie. Równoważ twoje pragnienia z wymaganiami innych. Co możesz w tej sytuacji zrobić, z czym sobie realnie poradzić?
- Jakie są twoje wartości i opinie? Idź za nimi
- Gdy chcesz przeproszać obserwuj to, nic z tym nie rób

SYTUACJE TRUDNE W KOMUNIKACJI - KONFLIKT

- Mówimy o konflikcie, gdy:
 - **mamy do czynienia z sytuacją niedostatku dóbr** (np. zbytne zróżnicowanie pensji na równoległych stanowiskach w pracy);
 - **zachowanie konfliktowe ma na celu zniwelowanie, albo kontrolowanie drugiej strony** (ambitny pracownik jest odsuwany na dalszy plan, gdy stanowi zagrożenie dla pozycji innego, np. przełożonego);
 - **zysk jednej strony pociąga stratę drugiej strony** (czyli układ w stylu „wygrany — przegrany”, np. negocjacje cenowe, podział majątku przy rozwodzie);
 - **przeciwstawne działania stron konfliktu** (sprzedający vs. kupujący np. auto/mieszkanie na rynku wtórnym).



MOŻLIWE SPOSOBY ROZWIĄZANIA KONFLIKTU

- unikanie – polega na ignorowaniu lub pomijaniu kwestii istnienia konfliktu
- przystosowanie – polega na rekonstrukcji własnego stanowiska, jednak nie w wyniku pełnej akceptacji poglądów drugiej strony, tylko dla pożądanej współpracy
- rywalizacja – polega na przyjęciu postawy „wygrany-przegrany” i dążeniu za wszelką cenę do rozstrzygnięcia konfliktu na swoją stronę
- kompromis – polega na znalezieniu rozwiązania przez częściową rezygnację z własnych potrzeb na rzecz adekwatnych ustępstw ze strony partnera
- rozwiązywanie problemu – polega na szukaniu obustronnych korzyści wspólnego rozwiązania konfliktu potraktowanego problemowo.

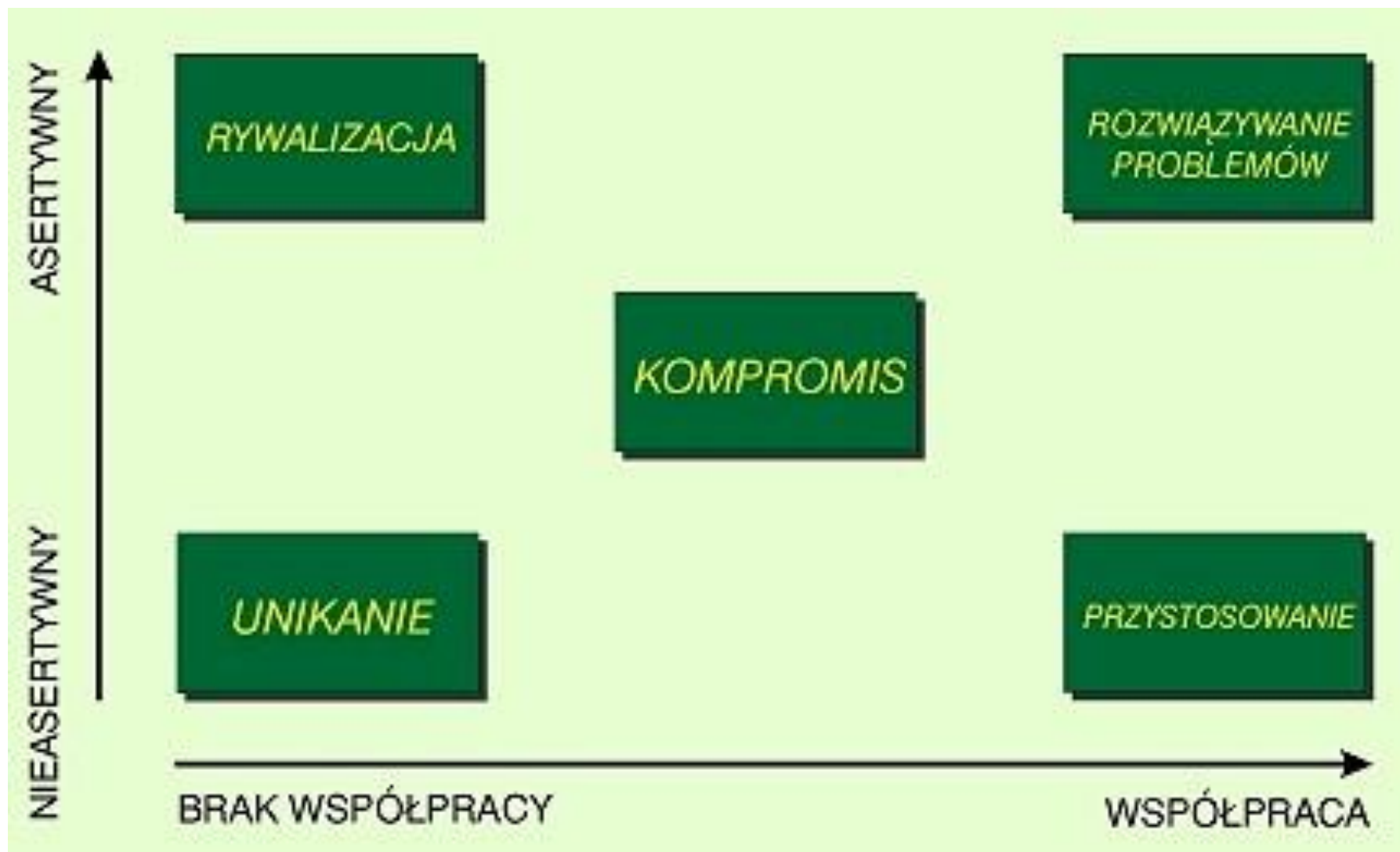
STRATEGIA ROZWIĄZYWANIA PROBLEMU:

1.zdefiniowanie problemu – należy zlokalizować źródło problemu, określić istotę problemu i nazwać przyczyny, bez tendencji do obwiniania innych osób lub środowiska

2.generowanie alternatywnych rozwiązań – należy wypracować listę możliwych rozwiązań. Ważne, żeby w fazie generowania alternatyw nie poddawać ich ocenie, zanim lista nie zostanie zamknięta

3.wybór najlepszego rozwiązania – należy określić korzyści i straty płynące z przyjęcia określonego rozwiązania. Dokładnie analizując plusy i minusy każdej z możliwości, wzajemnie zdecydować o wyborze najwłaściwszej propozycji

4.wprowadzenie w czyn i kontrola rezultatów – należy określić czas realizacji wybranego rozwiązania i śledzić przebieg wykonania. W razie potrzeby, jeśli wybrana opcja nie prowadzi do oczekiwanych rezultatów, trzeba wybrać inne rozwiązanie. Ważne, żeby wcześniej nie ograniczać się tylko do jednej możliwości rozwiązania problemu.



Debate

Assumes there is one right answer
(and you have it)

Style is combative, attempting to prove
the "other side" wrong

Listens to find flaws and counter argue

Critiques only the other position

Defends your own views at all costs

Encourages search for differences

Creates a winner/loser and
discourages further conversation

Involves no focus on feelings, often
actively seeking to belittle or offend

Dialogue

Assumes others have pieces of an answer
and you can craft a solution together

Style is collaborative, seeks to find
common understanding

Listens to understand

Critiques all views, including your own

Allows others' thinking to improve your own

Encourages search for basic agreement

Creates an open end, leaving the topic
open for further discussion

Involves a real concern for the other,
doesn't actively seek to alienate or offend

PACJENCI I ICH OSOBOWOŚĆ

CO MÓWIĄ? CO SŁYSZĄ?

- Wiazka A
- Wiazka B
- Wiazka C

PACJENCI I ICH OSOBOWOŚĆ – WIĄZKA A

Wiązka dziwaczno-ekscentryczna

a) Paranoiczne zaburzenie osobowości (*paranoid personality disorder*)

Główne cechy: podejrzliwość; wrogość w stosunku do innych; doszukiwanie się oznak nielojalności; niewybaczenie uraz i krzywd; podejrzewanie partnera o zdradę; unikanie mówienia o sobie z obawy przed byciem skrzywdzonym.

b) Schizoidalne zaburzenie osobowości (*schizoid personality disorder*)

Główne cechy: obojętność; chłód i wycofanie w relacjach interpersonalnych; trudności w przeżywaniu i wyrażaniu emocji; preferencja samotności; czerpanie przyjemności z bardzo niewielu (lub żadnych) czynności; brak zainteresowania sferą seksualną; obojętność zarówno na krytykę, jak i na pochwałę.

c) Schizotypowe zaburzenie osobowości (*schizotypal personality disorder*)

Główne cechy: reakcje emocjonalne nieadekwatne do sytuacji (np. śmiech na pogrzebie); dziwne aktywności; ekscentryczne zachowania i wygląd; tzw. myślenie magiczne; kwieciste wypowiedzi; ograniczone relacje z innymi ludźmi; podejrzliwość.

PACJENCI I ICH OSOBOWOŚĆ – WIĄZKA C

wiązka lękowa

a) Osobowość unikająca (*avoidant personality disorder*)

Główne cechy: stałe napięcie i niepokój utrzymujące się na wysokim poziomie (szczególnie w sytuacjach społecznych); poczucie bycia nieatrakcyjnym w relacjach z innymi ludźmi; mocno ograniczony styl życia (zawężona strefa komfortu); niechęć do wchodzenia w interakcje z innymi ludźmi, jeśli nie ma pewności, że jest się lubianym; unikanie sytuacji, miejsc i osób nieznanymi, czyli potencjalnie stresujących.

b) Osobowość zależna (*dependent personality disorder*)

Główne cechy: podporządkowanie swoich potrzeb potrzebom innych; poczucie niekompetencji w wielu aspektach codziennego życia; obawa niepodołania podstawowym obowiązkom w życiu; lęk przed opuszczeniem; trudność w podejmowaniu nawet najprostszych decyzji (na przykład, co zjeść w restauracji, w co się ubrać).

c) Obsesyjno-kompulsyjne zaburzenie osobowości (*obsessive-compulsive personality disorder*)

Główne cechy: zaabsorbowanie szczegółami, regułami, zasadami i dążeniem do perfekcji do tego stopnia, że gubi się sens wykonywanej czynności lub istotnie przedłuża się jej wykonanie; przesadna dbałość o porządek i przestrzeganie norm społecznych; pracoholizm; oczekiwanie, że inni podporządkują się danemu sposobowi działania; sztywność poznawcza i emocjonalna; bardzo wygórowane i sztywne poglądy na temat moralności, przewinień i kar; ograniczone związki z innymi ludźmi.

PACJENCI I ICH OSOBOWOŚĆ – WIĄZKA B

Wiązka dramatyczno-emocjonalna

- a) Antyspołeczne zaburzenie osobowości (*antisocial personality disorder*)
Główne cechy: niepodporządkowanie się normom społecznym i zasadom współżycia społecznego; powtarzające się kłamstwa i oszustwa; zachowania prowadzące do konfliktów z prawem; nieprzejmowanie się bezpieczeństwem swoim i innych osób; brak poczucia winy i wstydu; nieumiejętność empatycznego wczucia się w sytuację innych ludzi.
- b) Zaburzenie osobowości z pogranicza, inaczej: borderline (*borderline personality disorder*)
Główne cechy: zaabsorbowanie realnym bądź wyobrażonym porzuceniem; lęk przed opuszczeniem; chwiejność emocjonalna; niestabilne związki interpersonalne; zachowania impulsywne (szybka jazda samochodem, używki, hazard itp.); uczucie pustki wewnętrznej; niestabilność obrazu samego siebie; intensywna złość lub problemy z kontrolowaniem złości; samookaleczanie się; nawracające myśli, plany, gesty lub próby samobójcze.
- c) Histrioniczne zaburzenie osobowości (*histrionic personality disorder*)
Główne cechy: potrzeba bycia w centrum uwagi; teatralność zachowania; prowokujący wygląd; szybko zmieniające się i bardzo płytkie emocje; przecenianie stopnia zażyłości w związku.
- d) Narcystyczne zaburzenie osobowości (*narcissistic personality disorder*)
Główne cechy: przesadne poczucie własnego znaczenia; arogancja; brak empatii; wykorzystywanie innych; nadwrażliwość na krytykę; przekonanie o własnej wyższości; oczekiwanie dla siebie specjalnych praw i przywilejów; poczucie bycia wyjątkowym oraz wynikające z tego przeświadczenie, że może się przebywać i być zrozumianym tylko przez innych wyjątkowych ludzi (np. o podobnym statusie materialnym lub społecznym).

KOMUNIKAT JASNY A MANIPULACYJNY „ZAMGLONY”

- Manipulacja - forma wywierania wpływu na osobę lub grupę w taki sposób, by nieświadomie i NIE z własnej woli realizowała cele manipulatora.
- Szantaż emocjonalny – groźba bezpośrednia lub pośrednia że ktoś nas ukarze, jeśli nie zrobimy czego chce.

Jasna komunikacja

- Otwarta rozmowa o konflikcie
- Zainteresowanie twoimi uczuciami i troskami
- Próba dowiedzenia się jakie są przyczyny naszego zachowania
- Przyjmowanie współodpowiedzialności za konflikt

manipulacja

- Próba kontrolowania nas
- Ignorowanie naszych protestów, potrzeb i emocji
- Upieranie się, że charakter i motywy działania rozmówcy są lepsze niż nasze
- Unikanie przejmowania odpowiedzialności za konflikt

SYMPTOMY BYCIA OFIARĄ MANIPULACJI

- **MGŁA** – mieszanka lęku, poczucia obowiązku i poczucia winy (ang. **FOG – Fear – Obligation – Guilt**)
- **LĘK PRZED SWOJĄ I CZYJĄS ZŁOŚCIĄ**
- **POCZUCIE ŻE COŚ JEST NIE TAK** i nie wiem co
- **POCZUCIE ŻE MUSZĘ SIĘ BARDZO STARAĆ W TEJ RELACJI** za każdym spotkaniem
- **SAMOUNIEWAŻNIANIE** i brak pewności czy to co czuję jest dobre, prawdziwe, uzasadnione
- **JESTEM ZŁĄ OSOBĄ, SZALONĄ** (gaslighting)

PATOLOGICZNE POCZUCIE WINY

- Działam
- Druga osoba jest niezadowolona
- Biorę całkowitą odpowiedzialność za złe samopoczucie drugiej osoby, niezależnie od tego czy mam z tym jakiś związek, czy nie
- Czuję się winny
- Zrobiłbym wszystko, by to naprawić i poczuć się lepiej

TRYBY MANIPULATORÓW

- PROKURATOR – opór wywołuje złość, buduje relacje oparte na zależności. Może nie realizować 90% swoich gróźb, wystarczy że kieruje nami lęk. Bywa miły, co dodatkowo przywiązuje nas do niego. Krytyczny dorosły i ja niegrzeczne dziecko.

Jeśli wrócisz do pracy to cię opuszczę. Jeśli nie weźmiesz nadgodzin, zapomnij o awansie.

- BICZOWNIK – jeśli nie spełnimy ich gróźb, to przez nas zmarnują swoje zdrowie i szczęście. Tworzą atmosferę dramatyizmu, hysterii i kryzysu. Odpowiedzialność za ich życie jest w naszych rękach, stosują groźby samobójcze. Bezradne dziecko i ja rodzic.

Jeśli nie pozwolisz mi zostać i oglądać filmu, to już nie dam rady. Nie kłóć się ze mną, bo zachoruję. Jak odejdiesz, coś sobie zrobię.

- CIERPIĘTNIK – jeśli czują dyskomfort, to my mamy im dać to czego potrzebują. Niewprost, mówi ich mowa ciała, a nie słowa. Przygnębieni, milczący, biernoagresywni. Ofiary okoliczności, wszystko sprzysięga się przeciwko nim. Dorosła ofiara i dorosły opiekun.
- KUSICIEL – najbardziej subtelny typ. Jak nie zachowamy się tak jak trzeba, to nie otrzymamy nagrody. Seria testów, transakcji i żądań. Roztacza wizję idealnego życia. Don Juan i niedoświadczona kochanka.

TRYBY WIĄZKI B

- WIEM WSZYSTKO I POWIEM WAM JAK JEST – „mansplaining”, pouczanie otoczenia, często w pierwszym wrażeniu olśniewają czarem, elokwencją i urokiem osobistym, dominuje dyskusję i nie słucha innych. Inni to publiczność.
- WAŻNA OSOBISTOŚĆ – MAM SPECJALNE PRZYWILEJE - roszczeniowość, lekceważenie ryzyka, nieprzestrzeganie granic (to obowiązek „gorszych” ludzi), mam specjalne przywileje, wierzy że jest wyjątkowy. Jeśli przydarzy mu się błąd, to nie jego błąd. Skrajna nieodpowiedzialność w zachowaniu, bo nic złego nie może mu się zdarzyć.
- WSZECHMOGĄCY – nie ma słabości, ma niezłomną wiarę w siebie, emocje to domena ludzi „gorszych”, jeśli czegoś potrzebuję, muszę to natychmiast mieć. Chętnie rozmawiają o tym co się im nie podoba, nasilona ekspresja złości.
- TYRAN – ja tu rządzę – wrażliwy na urażenie swojego ego i niedostateczne pochlebstwa, tworzy sytuacje psychicznie niszczące poprzez np. rozsiewanie plotek, osądzanie, ostentacyjne unikanie i ignorowanie, publiczne poniżanie, kwestionowanie kompetencji, jawne groźby. Zastrasza i podporządkowuje sobie otoczenie.
- BAŚNIOWY BOHATER – silne unikanie, eskapizm, snuje opowieści o ratowaniu świata, wielkim biznesie, zaniedbując podstawowe potrzeby swoje i innych; nierealistyczne plany realizowane są w połączeniu z samoukajaniem się poprzez czynności zastępcze (alkohol, hazard, zakupy, seksoholizm, gry komputerowe).

MOBBING

- **Definicja** – działanie lub zachowanie dotyczące pracownika lub skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękaniu lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników.
- **Sylwetka mobbera** – osoba apodyktyczna i autokratyczna, zawodowo niekompetentna, nie potrafiąca zarządzać zespołem, pracownicy często „zasiedzieli” w firmie. Podnoszą swoją samoocenę poprzez dominację nad kimś. W ten sposób budują także efekt kontrastu między słabszymi od siebie. Często nie konfrontują się w sposób otwarty. [Z badań Hirigoyen, 2008, 2009].
- **Brak** sylwetki ofiary mobbingu – staje się nią gdy była pod ręką i zaczyna przeszkadzać, tracić przydatność.
- Mobber ma potrzebę brania, a ofiary naturalnie dają (np. biorą winę na siebie). Dlatego to dobrana para.

MOBBING

- *Rozmawia się ze mną w sposób niegrzeczny i upokarzający*
- *Każdy mój błąd jest wychwytywany i wyolbrzymiany*
- *Dostaję bezsensowne zadania*
- *Jestem publicznie krytykowany*
- *Otrzymuję sprzeczne, niedające się pogodzić polecenia*

JAK REAGOWAĆ?

STÓJ!

- STAŃ
- Stojąc możesz sobie porozpisywać 4 USZY 😊
- W tle tyka zegar, szantażysta wywiera presję. Ale to jego harmonogram a nie twój.
- Czuć się dziwnie ale stój. Coś jest nie tak, przestań działać. Zastosuj komunikaty:
- Nie wiem co ci odpowiedzieć. Muszę pomyśleć.
- To zbyt ważne, aby tak szybko podejmować decyzję. Pozwól mi się nad tym zastanowić.
- Nie chcę decydować w tej chwili.
- Nie jestem pewien, co sądzę o twojej prośbie. Porozmawiajmy o tym później.
- Powtarzaj sobie w myślach: mogę to wytrzymać.



**NIE, NIE,
I JESZCZE RAZ
NIE!**

OBSERWUJ

- Szukaj informacji, rozpisz FUKO
- Rozmawiaj z innymi
- Pytaj o zdanie, szukaj faktów
- Mów co się dzieje i słuchaj
- Patrz na swoje punkty krytyczne, „włączniki” (krzyk, trzaskanie drzwiami, ucieczka z domu, pieniądze, płacz?)



DECYDUJ



NIE, NIE,
I JESZCZE RAZ
NIE!

- Technika DBT – czy jestem zorientowany/a na CEL, RELACJĘ czy SZACUNEK DO SIEBIE?
- Czy żądanie jest niewielkie, duże czy ponad moje siły?

ZAKOMUNIKUJ

1. niedefensywna komunikacja (zwykle jak jesteśmy oskarżani to się bronimy, prawda?).

- *Przykro mi.*
- *Groźby nie będą już skuteczne.*
- *Porozmawiamy, kiedy poczujesz się spokojniejszy.*
- *Masz absolutną rację.*
- *Masz prawo do własnej opinii.*
- *Mam nadzieję że tak nie zrobisz, ale już podjęłam swoją decyzję.*
- *Jestem pewna że tak właśnie to dla ciebie wygląda.*
- *Możliwe.*
- *Muszę się jeszcze nad tym zastanowić.*
- *Do niczego nie dojdziemy, jeśli będziesz mnie obrażał.*
- *Nie chcę przyjmować więcej niż połowy odpowiedzialności. Wiem jaki jesteś rozżalony, ale tego nie można negocjować.*

NIE BROŃ I NIE TŁUMACZ SWOJEJ DECYZJI CZY SIEBIE!

2. Stosuj technikę SZARA SKAŁA i ZDARTA PŁYTA.



CO MÓWIĆ OSOBIE W KRYZYSIE

- Nie bądź zbyt szybki/a, nie przytłaczaj chorego rozpędem i rozmachem swego działania
- Nie rób za kogoś wszystkiego, pozostaw margines dla jego aktywności
- Nie uszczęśliwiaj na siłę. Uzgadniaj zakres i kierunek pomocy
- Bądź cierpliwy/a
- Unikaj łatwego pocieszania i komunałów. To bardzo zraża osoby chore i sprawia, że czują się jeszcze bardziej niezrozumiane i samotne. Równocześnie nastaw się na to, że wielokrotnie trzeba będzie zapewniać – „tak, wyzdrowiejesz; tak, to ci przejdzie”
- Masz prawo czuć się bezradny/a i zły/a
- Też potrzebujesz w tej sytuacji wsparcia

DEFUZJA POZNAWCZA

- Dystansowanie się od myśli i emocji wiąże się z zauważaniem ich jako tego, czym są naprawdę (ciągi słów, przelotne doznania), nie jako tego za co się podają (fakty czy sygnały oznaczające zagrażające nam obecnie niebezpieczeństwo).
- ZATRZYMAJ SIĘ, SPÓJRZ NA SYTUACJĘ Z BOKU, OBSERWUJ CO SIĘ DZIEJE (myśli i emocje, jak sytuacja wygląda z perspektywy innych osób). Zauważ, co się dzieje – twoje myśli, doznania fizyczne, emocje, obrazy które się pojawiają, wspomnienia.
- Zauważ, w jaki sposób je interpretujesz, i w jaki sposób wpływa to na to, jak się czujesz.
- Zauważ negatywne myśli. Co wyzwała twoją reakcję?



Using Mindfulness to create distance from thoughts:

I'M NOT GOOD ENOUGH

I NOTICE THAT

I'M HAVING A THOUGHT THAT

I'M NOT GOOD ENOUGH



mindowl

CZYM JEST AKCEPTACJA?

Pada deszcz

To prawda

Na podstawie MindOwl - Emotional Intelligence

Pada deszcz

Nie lubię deszczu!

Życzyłbym sobie, żeby
nie padało!

Mój dzień byłby lepszy,
gdyby tylko nie padało!

Dlaczego zawsze pada
deszcz, kiedy potrzebuję
trochę słońca?!

DEFUZJA POZNAWCZA - METAFORY

Pasażerowie autobusu

Możesz wyobrazić sobie siebie jako kierowcę autobusu, podczas kiedy pasażerowie (myśli) przeszkadzają, hałasują, są krytyczni lub wykrzykują komendy, gdzie powinieneś jechać. Możesz pozwolić im hałasować, samemu koncentrując się na drodze, którą masz przed sobą.

<https://www.youtube.com/watch?v=Z29ptSuoWRc&list=LLFVtJ67J3ZWR1IJcPkBef6A&index=53>

DEFUZJA POZNAWCZA - METAFORY

- Rzeka
- Przedmioty płynące rzeką – być może liście, kawałki błota, gałęzie (myśli, emocje, obrazy, wspomnienia) – zamiast próbować je zatrzymać, możemy stać na brzegu rzeki, obserwować je i pozwolić im płynąć.

<https://www.youtube.com/watch?v=tzUoXJVI0wo&t=1s>

- Piłka plażowa
- Próbujemy zatrzymać myśli – to jak trzymanie piłki plażowej pod wodą, niezależnie od tego ile energii włożymy ona i tak w końcu wypłynie na powierzchnię (tak jak nasze myśli). Zamiast walczyć, możemy pozwolić piłce po prostu unosić się na powierzchni

DEFUZJA POZNAWCZA - METAFORY

- Pociąg myśli
- Siedząc w pociągu, możemy obserwować scenerię (myśli, emocje, obrazy) które pojawiają się i znikają, lub możemy wyobrazić sobie siebie na peronie dworca, obserwujących pociąg, który przejeżdża przed nami – nie musimy do niego wsiadać.
- Tunel
- Kiedy przejeżdżamy samochodem lub pociągiem przez tunel, może pojawiać się niepokój bądź lęk – wtedy najlepszym wyjściem jest jechać dalej zamiast próbować uciec. Uczucie lęku czy niepokoju w końcu przeminie - tunel ma zawsze koniec. Góra Niezależnie od pogody czy tego co dzieje się na powierzchni, góra jest zawsze stała, silna, pewnie stojąca i dobrze ugruntowana w ziemi na której stoi. Możemy być jak ta góra, obserwując swoje myśli, emocje, odczucia, czując się dobrze ugruntowani i pewni.

RACJONALNA TERAPIA ZACHOWANIA

- **1. Czy moje myślenie jest oparte na faktach?**

Warto odróżniać fakty od opinii. Faktem jest to, że ktoś do Ciebie nie oddzwonił. To, że się na Ciebie gniewa, jest już interpretacją.

- **2. Czy moje myślenie pomaga mi chronić moje życie i zdrowie?**

Granica między zdrową i przesadną motywacją jest bardzo cienka. Jeżeli w Twoim myśleniu nie ma miejsca na akceptację porażek, troskę o siebie czy danie sobie prawa do odpoczynku, to na dłuższą metę będzie ono dla Ciebie szkodliwe.

- **3. Czy moje myślenie pomaga mi osiągnąć moje cele?**

Zanim odpowiesz na to pytanie, zapytaj siebie, na czym tak naprawdę Ci zależy? Zrób listę najważniejszych wartości w Twoim życiu. Dzięki temu łatwo sprawdzisz, czy Twoje myśli sprzyjają Twoim celom.

- **4. Czy moje myślenie pomaga mi uniknąć niepożądanych konfliktów lub rozwiązać je?**

Nie chodzi tu o to, żeby konflikty zamykać pod dywan. Warto jednak na spokojnie ocenić, czy dana sytuacja rzeczywiście jest konfliktowa. Czy w danej sytuacji lepiej jest odpuścić, zawalczyć o swoje, a może po prostu trzeba zapytać drugą stronę, jak ona widzi, to co dzieje się między Wami.

- **5. Czy moje myślenie pomoże mi odczuć emocje jakie chcę odczuwać?**

Najpierw zastanów się, jak lubisz się czuć. Może cenisz dreszczyk emocji, zachwyt nad sztuką, bliskość, poczucie bezpieczeństwa, poczucie siły i sprawczości albo coś jeszcze innego. Potem sprawdź, czy Twoje myśli sprzyjają pojawianiu się tych uczuć i występowaniu sytuacji, które je wywołują.

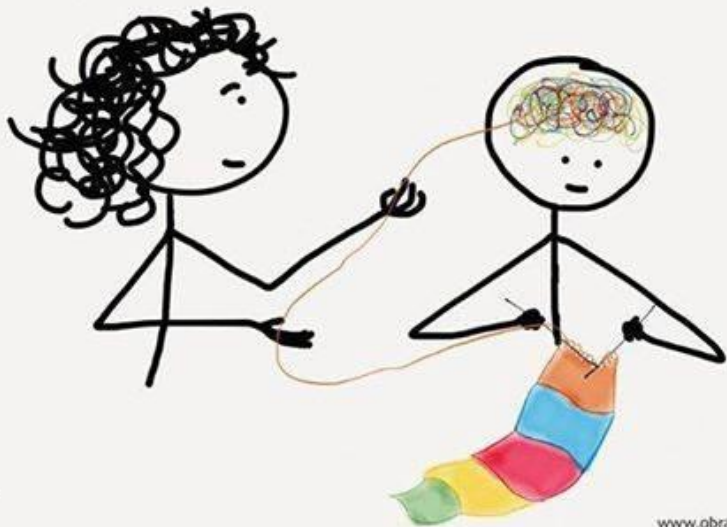
ignoruj swoje negatywne myśli



**nikt nie lubi być ignorowany, więc
zrobi im się smutno i sobie pójdą**



Psychoterapia



AZ

www.obrazkoterapia.pl

"Rozumienie rodzi zmianę."

Irvin Yalom

<https://www.facebook.com/psychologianaluzie>

ROZMAWIAJ. NAWET JEŚLI JEST
TO TRUDNE I NIWYGODNE.
CZĘSTO NAJLEPIEJ JEST COŚ
Z SIEBIE WYRZUCIĆ, ABY MÓC
POUKŁADAĆ TO OD NOWA.



ZDROWA
GŁOWA

ROZMOWA TO LECZENIE



CO MÓWIĆ OSOBIE W KRYZYSIE

Nie mów:



- * Ogarnij się!
- * Przesadzasz...
- * Przestań się użalać!
- * Uśmiechnij się
- * Inni mają gorzej
- * Jutro będzie lepiej
- * Wyjdź do ludzi, rusz się...
- * To przez lenistwo!
- * Wmawiasz sobie...
- * Daj spokój!
- * Mam cię dosyć i tego marudzenia!

Powiedz:



- * Jestem z Tobą
- * Widzę, że bardzo cierpisz...
- * Jak mogę Ci pomóc?
- * Nie wiem co czujesz, ale szanuję to...
- * Nie zostawię Cię
- * Zaufaj mi, chcę ci pomóc
- * Nie poddawaj się, wyjdiesz z tego
- * Jesteś dla mnie bardzo ważny/a
- * Koniecznie idź do specjalisty!

Uważnianie (uprawomacnianie)

To co czujemy, myślimy, w co wierzymy i czego doświadczamy jest:

Prawdziwe
Logiczne
Zrozumiałe
Ma sens

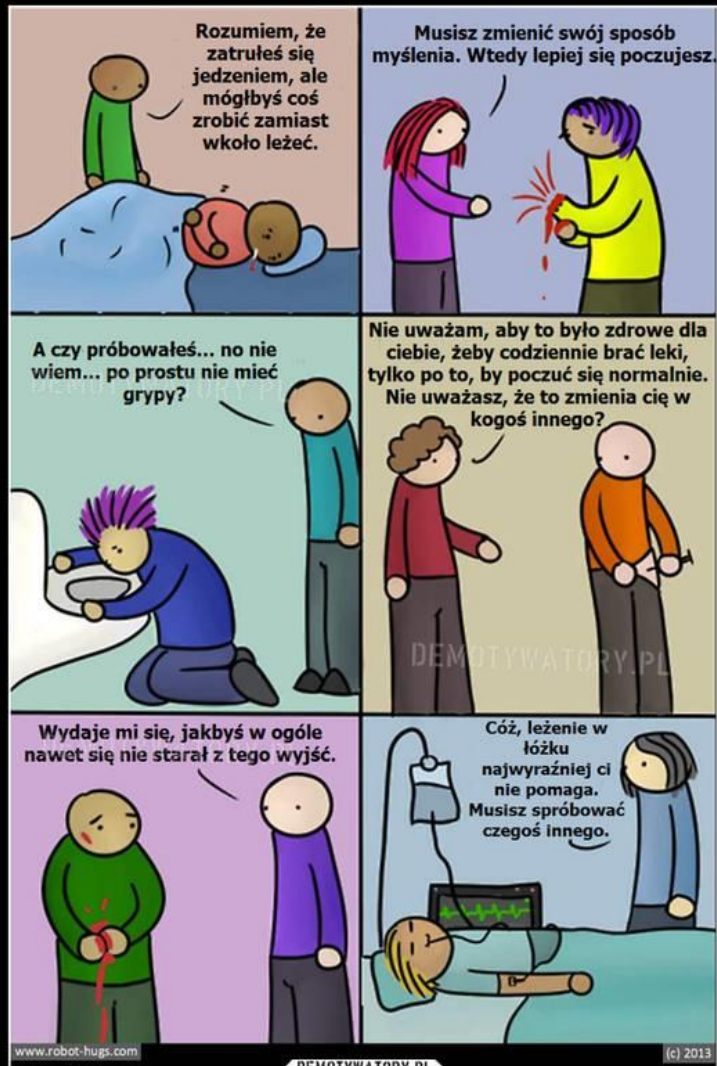
Emocje i myśli to coś w co wątpimy (WSZYSCY).

Czy ja naprawdę to czuję?

Czy powinnam/nieniem?

Czy to prawidłowa reakcja, nawet jeśli dla kogoś niewygodna?

W którymś momencie życia ktoś wmówił nam że nie powinniśmy ufać własnemu wnętrzu, ufamy więc innym bardziej niż sobie.



Gdyby choroby fizyczne

były traktowane podobnie jak psychiczne

LITERATURA:

- Autoterapia – Magdalena Stanek
- Strategie interwencji kryzysowej – Richard K. James, Burl R. Gilliland
- Komunikacja bez barier. Jak rozumieć i być rozumianym – Beata Kozyra
- Terapia Akceptacji i Zaangażowania – Steven Hayes
- Podstawy komunikowania społecznego – Beata Dąbek-Ostrowska
- Mowa ciała – Allan Pease
- Terapia poznawcza zaburzeń osobowości – A. T. Beck
- <https://www.duq.edu/about/centers-and-institutes/center-for-teaching-excellence/teaching-and-learning-at-duquesne/pygmalion>

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ 😊

NATALIA HARASIMOWICZ

**NATALIAHARASIMOWICZ.PL
COACH-PSYCHOLOG.PL**

Wykłady i warsztaty realizowane w ramach:

Project no. LT-PL-3R-246

*“Patient First - improvement of patient care services
in Polish-Lithuanian borderland”*

