



TWOJE/MOJE/NASZE –

CZYLI O ZDROWYCH GRANICACH W RELACJACH

KATARZYNA KOSZEWSKA

GDAŃSKIE FORUM RODZICÓW



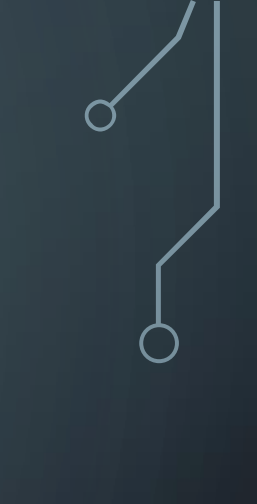

Mamo!
Co tutaj
robisz?

Masz.
Zapomniałeś
ciepłych
skarpet!

Trowy-Hanna

TERYTORIUM PSYCHOLOGICZNE

- Wszystko to, co w sposób podstawowy „**zależy ode mnie i należy do mnie**”.
- cechy, predyspozycje, zdolności
- potrzeby fizyczne, psychiczne i życiowe
- uczucia, myśli
- postawy, wartości, światopogląd
- wybory, preferencje
- prawa
- decyzje dotyczące własnego życia
- sposób budowania relacji z innymi
- dysponowanie własnym ciałem
- seksualność
- dysponowanie dobrami i rzeczami osobistymi



**Jeśli w relacji z innymi ludźmi nie
zdecydujesz się na określenie
swoich psychologicznych granic,
inni zrobią to za Ciebie**

ps. przy czym istnieją normy społeczne i kulturowe...



GRANICE NIE MUSZĄ BYĆ MUREM



ADEKWATNE WYZNACZANIE GRANIC OZNACZA

- Samoświadomość (świadomość swojego terytorium)
- Świadomość sytuacji – dobra/zła, inwazyjna/nieinwazyjna, bezpieczna/niebezpieczna, pierwszorazowa/kolejna
- Gotowość określenia i wyrażenia swoich granic
- Elastyczność w zależności od naszych potrzeb i oceny sytuacji, doświadczeń relacyjnych z daną osobą: zamykam/otwieram
- Gotowość bronięcia granic, gdy nie wystarczy ich wyznaczenie

GRANICE W ZWIĄZKU – JA, TY, MY

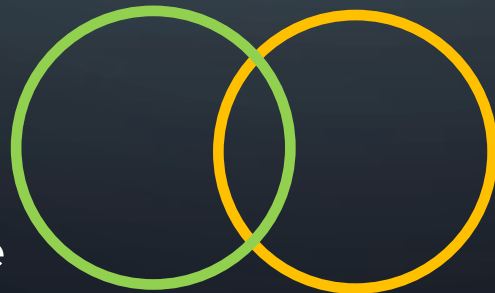
- Słabe MY, dystans

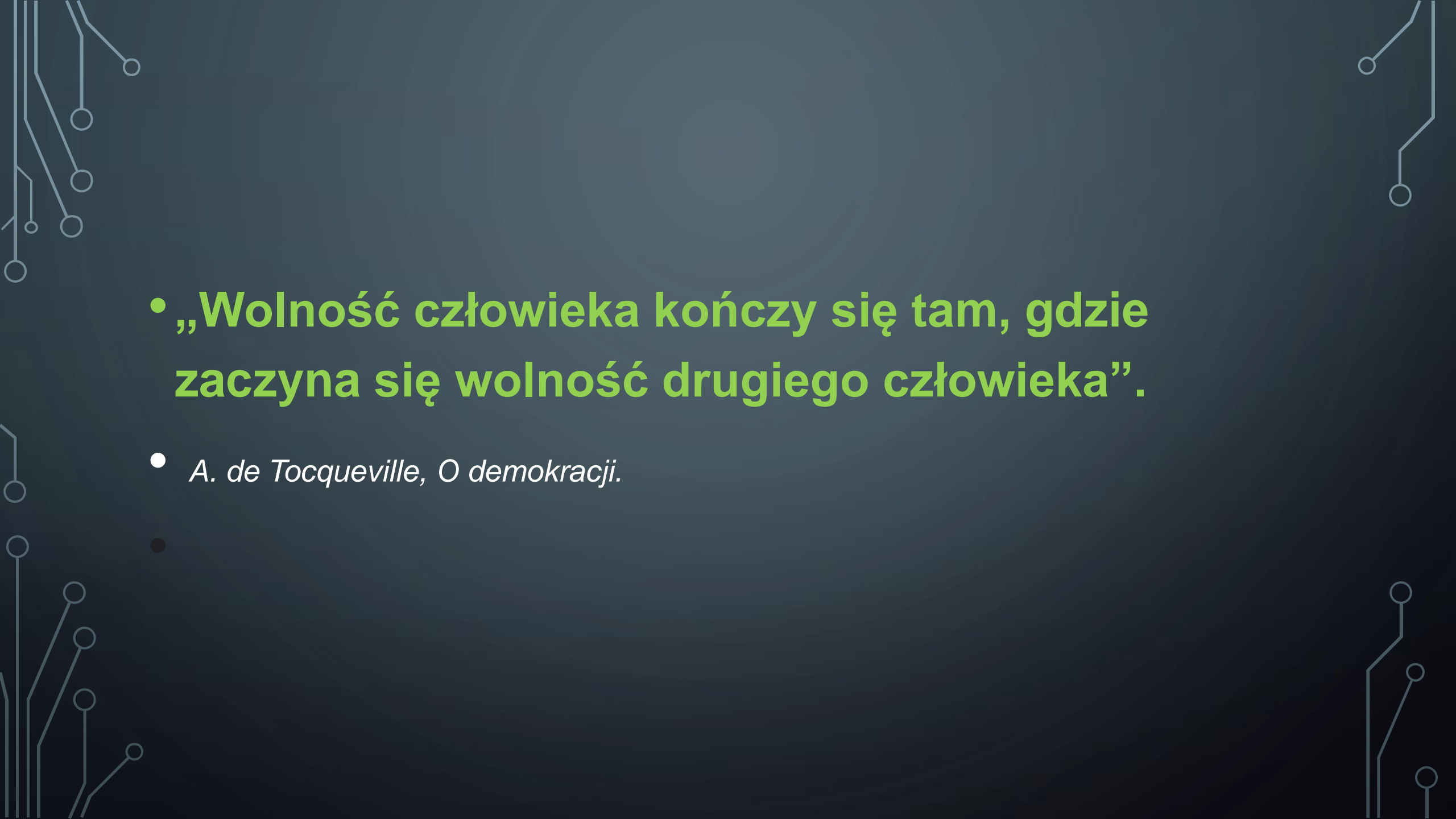


- Złanie, wchłonięcie



- Wyraźne MY i odgraniczenie

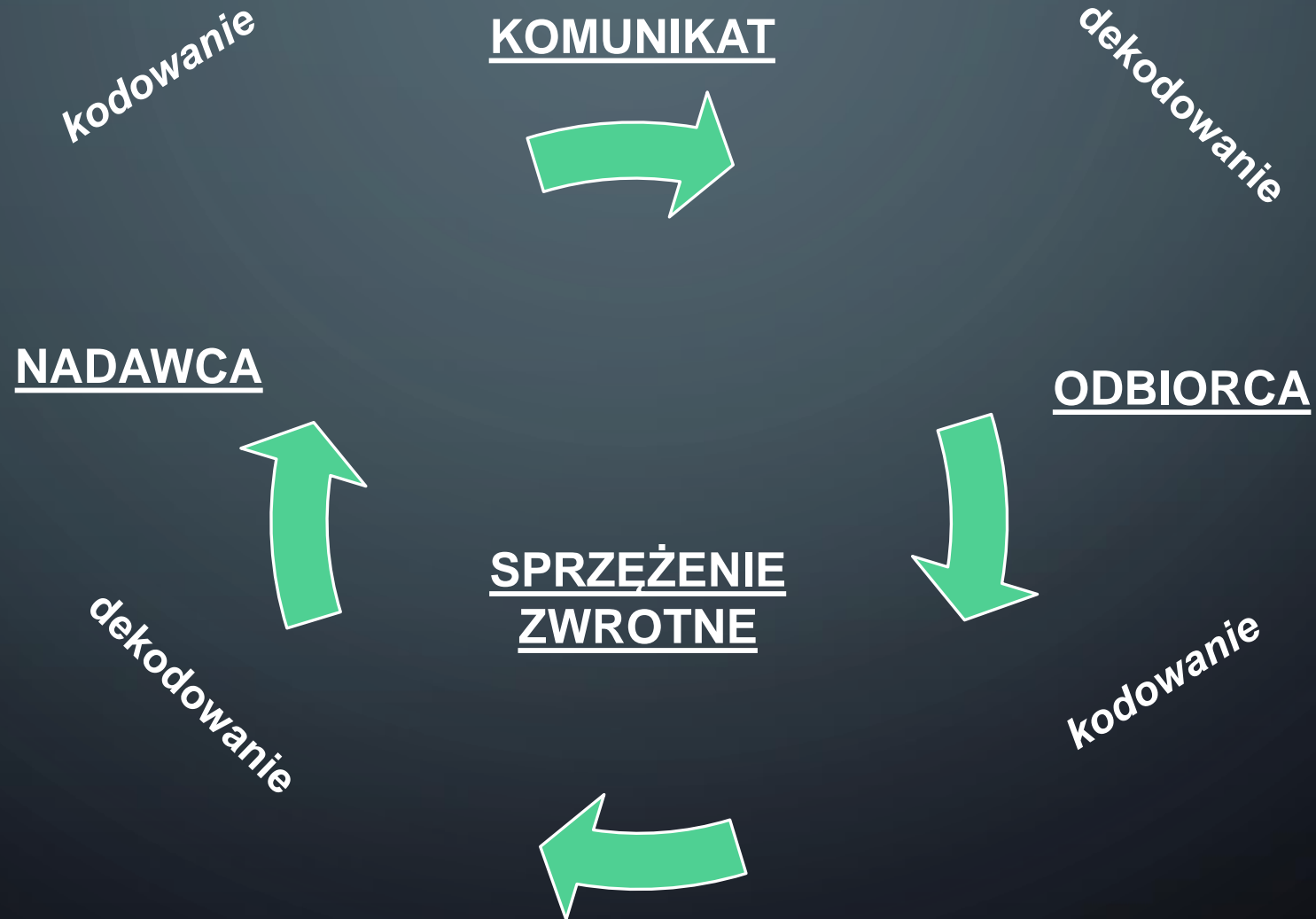


- 
- **„Wolność człowieka kończy się tam, gdzie zaczyna się wolność drugiego człowieka”.**
 - *A. de Tocqueville, O demokracji.*
 -

POSTAWY WOBEC PRZEKRACZANIA NASZYCH GRANIC

- Uległość, podporządkowanie
- Agresja, odwet
- Unikanie, wycofanie, manipulacja, kłamstwo
- Asertywność czyli **Ja jestem OK, Ty jesteś OK** i pokojowe konfrontowanie

KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA MODEL



ZAKŁÓCENIA KOMUNIKACJI

■ Związane z nadawcą

stosunek emocjonalny do odbiorcy (np. nieufność), niezrozumiały lub niewłaściwy dla odbiorcy kod, blokady komunikacyjne, błędne założenia na temat komunikacji (np. brak decentracji), nadmiar informacji, dygresje.

■ Związane z odbiorcą

oczekiwania, wcześniejsze doświadczenia z nadawcą, stosunek emocjonalny i „filtr osobisty” (interpretacyjny), rozproszona uwaga, ksobność

■ Związane z warunkami zewnętrznymi

*presja emocjonalna lub czasowa
obecność innych ludzi
oczekiwania innych ludzi
„szum” (np. hałas, przerywanie, sprawy „w tle”)*



ĆWICZENIE: KOMUNIKACJA WG. KONCEPCJI VAN THUNA

POSTAW SIĘ KOLEJNO W ROLI: PRACOWNIKA, MATKI, CHŁOPAKA, MEŻA, PANI I PANA DOMU.
ZAKREŚL ODPOWIEDŹ KTÓREJ BYŚ UDZIELIŁ, ZASTANÓW SIĘ CO KAŻDA Z TYCH OSÓB MIAŁA NA MYŚLI FORMUŁUJĄC SWOJĄ WYPOWIEDŹ.

PEN (PLACÓWKA EDUKACJI NAUCZYCIELI)

1. Dyrektor mówi do Ciebie - ubierającego się pracownika: „Pan wychodzi?”

- Odpowiadasz:
 - a/ Niestety nie mogę zostać
 - b/ Wczoraj pracowałem po godzinach i nie rozumiem Pana obiekcji.
 - c/ Widzę, że jest pan zdziwiony.
 - d/ Tak, właśnie się ubieram.

2. Twoja córka oznajmia patrząc na kanapkę, którą sobie przygotowałaś: „Ta kanapka ma 500 kalorii”

- Odpowiadasz:
 - a/ Martwisz się o moje zdrowie.
 - b/ Wiem, ale i tak ją zjem.
 - c/ Uważasz, że jestem za gruba?
 - d/ Masz rację, 500 kalorii to rzeczywiście sporo.

3. Zapraszasz dziewczynę do kina. Ona pyta: „Jak długo będzie trwał ten film?”

- Odpowiadasz:
 - a/ 125 minut
 - b/ A co, boisz się, że nie wytrzymasz tak długo w moim towarzystwie?
 - c/ Dlaczego pytasz? Nie lubisz długich filmów?
 - d/ Kończy się późno, ale odwiozę cię do domu.

4. Żona wchodząc do domu mówi: „Jestem dzisiaj okropnie zmęczona”.

- Jako mąż myślisz sobie:
 - a/ Uważa, że ja to nie jestem zmęczony jak wracam z pracy.
 - b/ Pracowała dziś wyjątkowo długo.
 - c/ OK. To ja dziś zrobię kolację i położę dzieci spać.
 - d/ Musiała mieć dziś strasznie ciężki dzień!

5. Proponujesz gościowi kawę. Gość odpowiada: „Nigdy nie piję kawy po południu”.

- Myślisz sobie:
 - a/ Nie ma sprawy. Zaraz podam herbatę.
 - b/ Widzę, że dba o swoje zdrowie.
 - c/ A ja piję codziennie i nie widzę w tym nic złego.
 - d/ Aha. Po dwunastej ani trochę kawy.

6. Mąż wchodząc do domu mówi: „ Czy te wszystkie buty muszą być tak porozrzucane po całym korytarzu?”

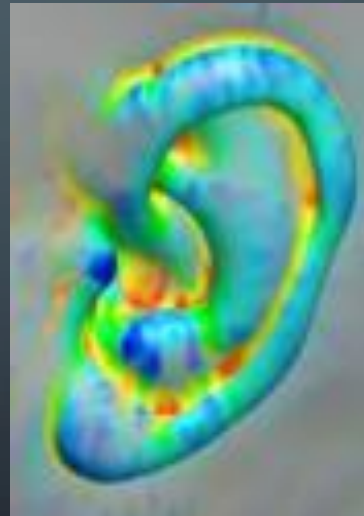
- Mówiąc to ma na myśli:
 - a/ Wracam do domu zmęczony a tu taki bałagan. To mnie irytuje
 - b/ Nie dba o mnie, o nasz dom - jest bałaganiarą
 - c/ Chciałbym, by zrobiła z tym porządek.
 - d/ Pozostawiła buty w korytarzu - przeszkadzają .

| | a | B | C | d |
|---|-----|-----|-----|-----|
| 1 | Ap | Rel | Us | Rze |
| 2 | Us | Ap | Rel | Rze |
| 3 | Rze | Rel | Us | Ap |
| 4 | Rel | Rze | Us | Ap |
| 5 | Ap | Us | Rel | Rze |
| 6 | Us | Rel | Ap | Rze |

WYNIKI

- **Przewaga odpowiedzi „Ap”** – masz szczególnie wyczułone Ucho Apelowe, wychytujesz płaszczyznę apelowa odpowiedzi (ktoś chce cię skłonić do czegoś, wyrzeć na ciebie wpływ, zmusić cię do czegoś wbrew twojej woli).
-
- **Przewaga odpowiedzi „Us”** – masz szczególnie wyczułone Ucho Ujawniania Siebie (w wypowiedzi rozmówcy słyszysz, że rozmówca mówi coś o sobie - co przeżywa, jakie są jego uczucia).
-
- **Przewaga odpowiedzi „Rze”** – masz szczególnie wyczułone Ucho Rzeczowe (szczególną uwagę zwracasz na informację na poziomie słów).
-
- **Przewaga odpowiedzi „Rel”** – masz szczególnie wyczułone Ucho Relacyjne (jak się między wami układa, jaki jest stosunek rozmówcy do ciebie).

„CZTERY USZY” VON THUNA



Czworo uszu wg Schulza von Thuna

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



Apelu
Czego potrzebuje?
Co chce mi
Czego oczekuje?



Rzeczowe
Co on komunikuje?
Jakie są fakty?



**Relacji
Drażliwe**
Co on myśli o mnie?
Jak się do mnie odnosi?



UCHO RZECZOWE

- Koncentruje się na warstwie informacyjnej wypowiedzi, treść jest traktowana w sposób rzeczowy i dosłowny.
- Np. „*On chce wiedzieć, czy w dzbanku jest jeszcze kawa*”.
- **Możliwa odpowiedź:**
„*Nie, dzbanek jest zupełnie pusty*”.



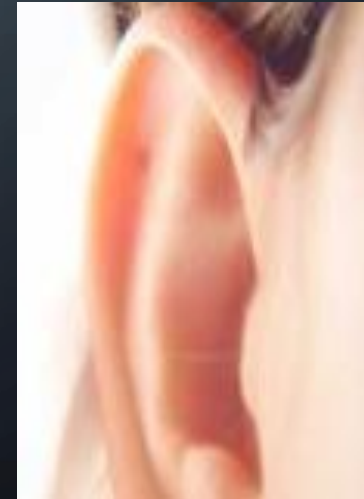
UCHO APELOWE

- Odczytuje życzenia i oczekiwania nadawcy: do czego chce mnie skłonić, jaki wpływ na mnie wywiera?
- Np. „*On chce, abym nalał mu kawę*”.
- **Możliwa odpowiedź:**
„Niestety w tym dzbanku nie ma ani kropli, ale zaraz ci zrobię kawę”.



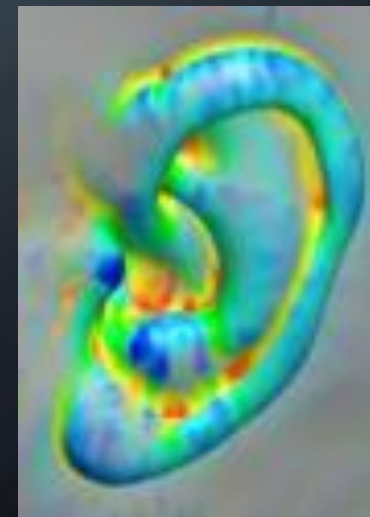
UCHO TERAPEUTYCZNE (UJAWNIANIA SIEBIE)

- Nastawione na rozumienie przeżyć nadawcy, słucha wypowiedzi pod kątem „co nadawca mówi o sobie samym?”.
- Np. *„Ona potrzebuje kawy, musi być bardzo zmęczona”*.
- **Możliwa odpowiedź:**
„Nie spałaś dobrze w nocy?
Martwisz się jak zorganizować rodzinne życie, gdy powrócisz po epidemii do pracy?”.



UCHO RELACYJNE (DRAŻLIWE)

- Odkodowuje informację o wzajemnej relacji – stosunku nadawcy do odbiorcy i jego zachowania: co o mnie myśli, jak mnie widzi?
- Np. *„Pewnie mnie krytykuje, bo wypilem dwie filiżanki i nie pomyślałem o innych”*.
- **Możliwa odpowiedź:**
„Nie było limitu na kawę, trzeba było wcześniej sobie nalać”.



WNOSZENIE ZASTRZEŻEŃ

Metoda FUKO

Fakty

Ustosunkowanie, uczucia

Konsekwencje

Oczekiwania

+ zadbaj o relację!

ASERTYWNE ODMAWIANIE

- Słowo **NIE**
- Informacja o decyzji
- Przedstawienie powodu odmowy
- Zmiękczenia (zadbanie o relację)



ODMAWIANIE

- **Zmiękczenia:**

- Przykro mi
- Kocham i nie zgadzam się
- Jest mi trudno
- Uprzedzanie

- **Techniki wspomagające asertywną odmowę:**

- Zdarta płyta
- Jujitsu - strategia ta polega na nieodpowiadaniu na atak, zachowaniu spokoju i usunięciu się z linii ognia. Ma to służyć zatrzymaniu eskalacji konfliktu, nieuzasadnionej krytyki i bezsensownym odbijaniu piłeczki. Stosowanie techniki jujitsu opiera się na opanowaniu emocji, przeczekaniu ataku oraz cierpliwości w wyczekiwaniu na przerwanie tematu.
- Jestem słoniem

JESTEM SŁONIEM

- „Jestem słoniem” to bardziej zasada postępowania aniżeli technika komunikacji.
- W niełatwej sytuacji międzyludzkiej konfrontacji, również wtedy, gdy mamy zamiar udzielić komuś odmownej odpowiedzi, napięcie emocjonalne wywołuje przyspieszony rytm działania. W rezultacie jakość naszego zachowania ulega pogorszeniu, zwiększając poczucie niepewności i potęgując niezadowolenie z siebie. W takich okolicznościach należy nad tymi emocjami, niejednokrotnie silnymi, zapanować, choćby poprzez wyobrażenie sobie, że jest się wielkim, powolnie krocącym, pewnym siebie, ale jednak łagodnym słoniem.
- Istota niniejszej zasady sprowadza się do kontroli tempa własnego zachowania. Chodzi o to, aby w sytuacji potencjalnie konfliktowej wypowiadać się wolniej, głębiej oddychać, parafrazować i dopytywać się, jeśli coś jest niezrozumiałe. Nie unikać kontaktu wzrokowego, lecz patrzeć rozmówcy w oczy.
- Postawa taka pozwala uniknąć „gonitwy myśli” lub „pustki w głowie”, umożliwiając zastanowienie się nad odpowiedzią czy sposobem reakcji. Spowolnienie tempa zwiększa poczucie własnej mocy, ale i druga strona odbiera nas wtedy jako człowieka pewnego siebie. Niezwykle pomocna okazuje się tutaj mowa ciała, tworząc obraz osoby mającej poczucie własnej wartości i przekonanej do swych racji.

ASERTYWNA KONFRONTACJA PRZEKONAŃ

- Wyrażanie własnego poglądu
- Zidentyfikowanie poglądu partnera
- Podkreślenie różnicy między poglądami
- Zakończenie rozmowy
- Ew. zdarta płyta
- Ew. parafraza sytuacyjna
 - „z lotu ptaka”





- **1. Wyrażenie własnego poglądu**

- „Moim zdaniem...”,
- ”Uważam, że...”,
- ”Według mnie, to ...”.

- **2. Zidentyfikowanie poglądu partnera**

- „Czy to znaczy, że...?”,
- „Czy mam rozumieć, że ...?”.

- **3. Podkreślenie różnicy między poglądami**

- „Nie zgadzam się z tobą, mam inne zdanie w tej sprawie”.
- „Widzę, że różnimy się poglądami”.
- „A więc mamy różne zdania w tej sprawie”.
- „Ty uważasz, że ..., A ja uważam, że...”.

- **4. Zastosowanie techniki „zdarłej płyty” i zakończenie rozmowy**



ODPOWIEDŹ NA ATAK WERBALNY - ZASADY

- **Nigdy nie wchodź w rolę ofiary**
- **Bądź konsekwentny – nie rezygnuj z asertywnego stylu obrony**
- **Dopóki w przekazie partnera występują elementy agresywne, **reaguj** wyłącznie na **formę** przekazu, natomiast nie reaguj na treść.**

STOPNIOWANIE REAKCJI NA NIEPOŻĄDANE ZACHOWANIE

- **Udzielenie informacji:** „twoje zachowanie przeszkadza mi, proszę, byś tego nie robił”
- **Wyrażenie uczuć:** „bardzo mnie złości, że wciąż to robisz, proszę przestań”
- **Przywołanie zaplecza:** „jeśli nie przestaniesz tego robić, to...”
- **Użycie zaplecza:** konsekwentne wypełnienie obietnicy z poprzedniego punktu.

The background is a dark blue gradient. In the four corners, there are decorative white line-art patterns resembling circuit traces or neural network connections. These patterns consist of straight lines of varying lengths and angles, ending in small white circles. The top-left and bottom-left patterns are more dense and complex, while the top-right and bottom-right patterns are simpler and more sparse.

BARIERY (KOMUNIKACYJNE) W RELACJACH

BARIERY KOMUNIKACYJNE WG T. GORDONA

1. obwinianie, oskarżanie, ocenianie
2. wykłady i moralizowanie
3. ostrzeżenia
4. postawa męczennika
5. sarkazm
6. proroctwa
7. ośmieszanie, zawstydzanie
8. interpretowanie, stawianie diagnozy
9. uspokajanie, pocieszanie
10. wypytywanie, indagowanie
11. ignorowanie treści komunikatu
12. rozkazywanie

A MOŻNA TAK.....

KOMUNIKAT JA

- Ja czuję, myślę... (opis moich uczuć, ustosunkowania)
- Gdy Ty... (opis konkretnego zachowania partnera)
- Ponieważ... (opis skutków, jakie ponoszę w związku z tym zachowaniem partnera)
- I chcę, byś... (opis swoich oczekiwań wobec partnera w tej sprawie, jeśli je mam)

The background is a dark blue gradient. In the four corners, there are white, stylized circuit board traces. These traces consist of straight lines of varying lengths and angles, ending in small white circles, resembling electronic components or connections.

• **Powodzenia!**