

Budowanie zdrowych relacji



”

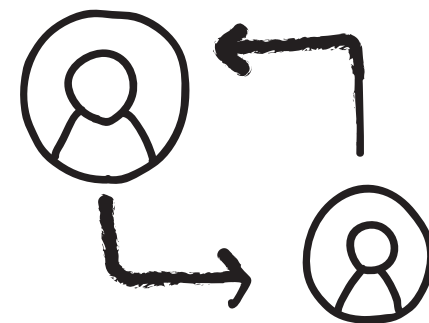
Człowiek może osiągnąć wszystko czego pragnie, jeśli tylko pomoże innym w osiągnięciu tego - czego oni pragną.

Zig Ziglar

”

Geneza relacji

To w jaki sposób wchodzimy w relacje z innymi ludźmi, warunkowane jest kilkoma czynnikami. Pewne elementy tego sposobu możemy modyfikować łatwiej, inne trudniej. Do tych trudniej modyfikowalnych należą schematy, które znamy z naszych najwcześniejszych doświadczeń życiowych. Tego czym jest relacja i jakie role pełnią w niej osoby zaangażowane, uczymy się od dzieciństwa. Doświadczamy bycia traktowanym w określony sposób. W reakcji na to co nam się przydarza w kontaktach interpersonalnych, na bazie pewnych predyspozycji osobowościowych, obserwując otoczenie i sposób funkcjonowania najbliższych nam osób, budujemy pewien obraz świata społecznego. W umyśle tworzą się reprezentacje rzeczywistości, które odzwierciedlają nasze rozumienie interakcji międzyludzkich. Powtarzalność pewnych doświadczeń w relacjach, w które jesteśmy zaangażowani od momentu narodzin, informuje nas czego możemy się spodziewać od drugiego człowieka. Uczymy się też reagować na drugą osobę w określony, dostępny nam i możliwy do realizacji, biorąc pod uwagę nasze dyspozycje oraz okoliczności, sposób.



Nauka relacji

Doświadczając i obserwując w jaki sposób w relacjach zachowują się osoby z naszego otoczenia, uczymy się także jak my sami możemy wywierać wpływ na partnera interakcji – jakie skrypty, zachowania i w jaki sposób działają, a jakie okazują się nieskuteczne. Nauka ta ma w większości charakter nieświadomy. Sytuacje wielokrotnie doświadczane, o emocjonalnym charakterze, tworzą w naszym umyśle mocne wzorce. Bywa więc, że zdajemy sobie sprawę co nam nie odpowiada we własnym zachowaniu, a mimo to nadal przejawiamy tendencję do powtarzania go. Dzieje się tak właśnie dlatego, że rozwinięte w umyśle schematy dotyczące relacji są nie tylko przyczynowo-skutkowym odzwierciedleniem pewnych zaobserwowanych wzorców - mają one także silny komponent emocjonalny, który powoduje, że są trwalsze, a co za tym idzie, trudniejsze do ewentualnej modyfikacji. Dlatego do zmiany głęboko zakorzonego schematu wchodzenia i funkcjonowania w relacji - gdy zdecydujemy, że chcielibyśmy taką wprowadzić - najczęściej nie wystarczy sama tylko racjonalna analiza tego wzorca i wyciągnięcie z niej wniosków. Zmiana najsprawniej przebiega jeśli nowy wzorzec powstanie w taki sam sposób w jaki go stworzyliśmy pierwotnie, czyli również poprzez doświadczenie (między innymi temu może służyć psychoterapia, która pozwala nam w bezpiecznych warunkach realizować inny od dotychczasowego schemat relacji).


Istnieje jednak cała pula zachowań, których zmiana nie musi wymagać głębokiej interwencji w nasze sposoby doświadczania relacji. Które z nich należą do tych łatwiej modyfikowalnych, dowiemy się, gdy podejmiemy próbę ich zmiany. Pierwszym krokiem w tym kierunku może być obserwowanie siebie w kontaktach z innymi, poddawanie wniosków z tych obserwacji refleksji i rozwijanie świadomości dotyczącej własnych wzorców zachowań w tym obszarze.


Radzenie sobie w kontaktach z innymi jest uzależnione w dużej mierze od tego jak potrafimy radzić sobie z samym sobą. Szczególnie ważna będzie tu umiejętność radzenia sobie z własnymi emocjami, ponieważ to one informują nas o tym, co w naszej percepcji i interpretacji rzeczywistości nam służy, a co nie. Mówią o naszych potrzebach - o stanie ich zaspokojenia - i uruchamiają repertuar zachowań na to zaspokojenie nakierowanych.

Emocje


Emocje to pewnego rodzaju sygnalizacja, ważny wskaźnik dla każdego z nas.


Dzięki nim kontaktujemy się z własnymi potrzebami oraz z innymi ludźmi - ponieważ emocje innych ludzi informują nas o ich kondycji i potrzebach.

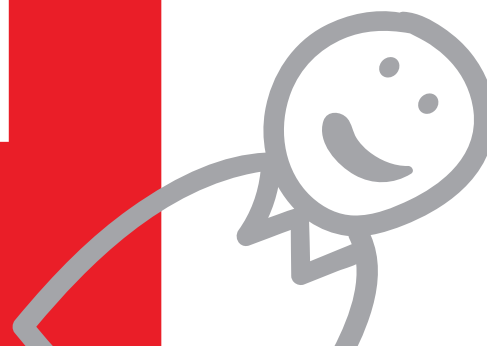
 **GNIEW** na przykład jest reakcją na krzywdę, frustrację, poczucie bycia atakowanym; reakcją odmowy, protestu; daje impuls, energię do działania; pozwala bronić swoich wartości; informuje o naszej granicy wytrzymałości (określa akceptowalną dla nas granicę); zmusza drugą stronę do reakcji np. respektowania naszych praw;

 **STRACH** ostrzega przed ryzykiem, niebezpieczeństwem; jest to naturalna reakcja w obliczu nieznanego; pozwala przewidywać i przygotować się na pewne wydarzenia; reakcją na strach może być ucieczka, walka, prośby o pomoc, chronienie się w jakiś sposób;



 **SMUTEK** wiąże się ze stratą, porażką, odrzuceniem; pomaga w przygotowaniu się do zaakceptowania nowej rzeczywistości, zmian; często związany jest z żałobą, ułatwia dostosowanie się do nowej rzeczywistości pozbawionej wartości, którą utraciliśmy, a na którą nie mamy wpływu (apatia, wycofanie); pomaga oszczędzać energię w położeniu, w którym działanie nie przywróci stanu poprzedniego,

 **RADOŚĆ** natomiast to informacja o zaspokojeniu jakiejś ważnej potrzeby; powoduje odprężenie, „lekkość”; zwiększa wyrozumiałość wobec innych; może sprzyjać działaniom impulsywnym, spontanicznym, podejmowaniu ryzyka; podnosi poziom optymizmu, wiary w siebie i otoczenie; ale uważa - może też powodować obniżenie czujności, krytycyzmu, zbytnią skłonność do ryzyka i brak przewidywania konsekwencji własnych działań.



EMOCJE to naturalna reakcja organizmu ,ale co ważne- nie na samo zdarzenie, ale na naszą własną jego interpretację. W związku z tym emocje może wywoływać praktycznie wszystko – zarówno te przyjemne, jak i te odczuwane jako przykre. Której emocji doświadczymy, zależy od tego jak postrzegamy dane zdarzenie- od znaczenia, które nadamy sytuacji. W dużym uproszczeniu można przyjąć, że zaledwie 10% stanowi to co się faktycznie wydarza w naszym życiu, zaś 90% to nasz sposób widzenia/interpretowania rzeczy.

Emocje pełnią funkcje adaptacyjne póty, póki nie przybierają formy dezorganizującej i destabilizującej nasze i/lub innych osób życie (może to dotyczyć ich nasilenia, częstotliwości, ich sposobów ekspresji – destrukcyjnych/autodestrukcyjnych itp.) np. depresja, zaburzenia lękowe, stosowanie przemocy.

Radzić sobie z negatywnymi emocjami to nie znaczy ich nie odczuwać. Radzić sobie z emocjami to rozpoznawać je, umieć zidentyfikować i potrafić minimalizować ich ewentualny negatywny wpływ na jakość naszego życia i na skuteczność naszego działania; to panować nad swoimi reakcjami - nad sposobami wyrażania emocji, ich rozładowywania i komunikowania. Najgorsze co można robić - dla naszego zdrowia i kondycji psychofizycznej - to długotrwałe tłumienie emocji. Jeśli staje się to naszym stałym sposobem reakcji w chwilach, gdy pojawiają się emocje, to skutki tego mogą być dla nas w dłuższej perspektywie bardzo niekorzystne.



Niechciane emocje

Warto słuchać swoich emocji, starać się przyjrzeć co nam sygnalizują. Pomocne w uwalnianiu się od niechcianych stanów emocjonalnych jest odkrycie potrzeby, która się za nimi kryje. Czasem potrafimy zrobić to sami, a czasem przydatna będzie pomoc specjalisty. Gdy już to zrobimy, możemy szukać sposobu na jej zaspokojenie lub- jeśli to nie jest możliwe- modyfikować sposób postrzegania i myślenia o sytuacji, by nauczyć się radzić sobie z frustracją, zmienić przekonania, które podtrzymują i potęgują emocjonalne cierpienie. Lekceważenie potrzeb kryjących się za daną emocją powoduje, że ujawnia się ona coraz częściej aż do wrażenia, że jest przeżywana nieustannie. Rozwiązaniem na dłuższą metę nie będzie wówczas częstsza czy intensywniejsza ekspresja emocjonalna.

Gdy zadajemy sobie pytanie: „dlaczego ciągle jestem wkurzony/ rozdrażniony/ zdołowany/ przygnębiony?”, to sygnał, że musimy odkryć jakąś niezaspokojoną potrzebę i w jakiś sposób się do niej odnieść.



Potrzeby

Jak często odczuwam daną emocję, która powoduje u mnie dyskomfort?

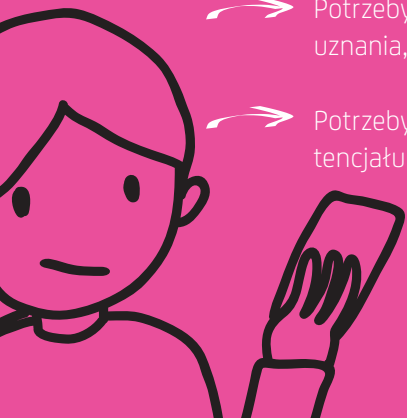
W jakich okolicznościach odczuwam ją najczęściej?

Jakie myśli towarzyszą jej odczuwaniu?

Pytania te mogą pomóc w dotarciu do potrzeby, której deprivacja powoduje złe samopoczucie.

Dla ułatwienia można zapoznać się z listą głównych potrzeb człowieka, do których zaliczamy:

- ➔ Potrzeby fizjologiczne (pożywienie, woda, sen, tlen)
- ➔ Potrzeby bezpieczeństwa (dach nad głową, stabilne środowisko)
- ➔ Potrzeby przynależności i relacji (potrzeba bycia akceptowanym/ bycia członkiem grupy, potrzeba relacji/miłości)
- ➔ Potrzeby szacunku (szacunek do siebie, potrzeba uznania, poczucie kompetencji, osiągnięcia)
- ➔ Potrzeby samorealizacji (realizowanie swojego potencjału życiowego, produktywność)



Asertywność

Znaczącą część powyższych potrzeb realizujemy dzięki kontaktom interpersonalnym i w relacjach z innymi ludźmi. Dlatego właśnie może nam się przydać **asertywność**, czyli umiejętność wyrażania siebie, komunikowania wprost czego chcemy i egzekwowania naszych praw bez naruszania granic drugiej osoby (czyli bez naruszania czyjejś godności, bez obrażania kogoś itp.). Jest to postawa i sposób postępowania w każdej sytuacji, w której chcemy/ decydujemy się:

- Odmówić czyjejś prośbie lub żądaniu
- Wyrazić swoje odczucia/ swoje zdanie/opinię
- Poprosić o coś czego chcemy/potrzebujemy
- Postawić granicę/chronić swoje prawa

Asertywne zachowanie polega na proszeniu o to czego się chce (lub odmawianiu) w prosty i bezpośredni sposób, który nie neguje, nie atakuje drugiej osoby ani nią nie manipuluje. Jest to komunikowanie swoich potrzeb szczerze i wprost. Nie jest zachowaniem agresywnym, które polega na forsowaniu swoich racji siłą, przymusem, poprzez zastraszenie czy w sposób wrogi, który ma na celu zepchnąć oponenta do defensywy, ani też zachowaniem uległym, które charakteryzuje się lekceważeniem własnych praw i potrzeb na rzecz zaspokojenia drugiej osoby, jej żądań czy upodobań.

Okazujemy taki sam szacunek swoim potrzebom jaki okazalibyśmy potrzebom kogokolwiek innego. Asertywność służy rozwijaniu szacunku do siebie i poczucia własnej wartości. Wiąże się z braniem odpowiedzialności za to co nam się przydarza i przekłada się na odczuwaną jakość życia.

Aby być asertywnym, trzeba być świadomym czego chcemy i świadomym swoich praw.



Moje prawo



Do czego mam prawo?

- ✓ Mam prawo prosić o to czego chcę/potrzebuję.
- ✓ Mam prawo odmawiać prośbom i żądaniom, których nie potrafię spełnić.
- ✓ Mam prawo wyrażać swoje odczucia - pozytywne i negatywne.
- ✓ Mam prawo zmienić zdanie.
- ✓ Mam prawo popełniać błędy.
- ✓ Mam prawo trzymać się własnych wartości i standardów.
- ✓ Mam prawo określać własne priorytety.
- ✓ Mam prawo oczekiwać uczciwości od innych.
- ✓ Mam prawo do tego, by inni szanowali moje potrzeby.
- ✓ Mam prawo być traktowany z szacunkiem.

Reakcja

Budowanie zdrowych i satysfakcjonujących relacji z ludźmi, w których jesteśmy w stanie chronić swoje granice, nie będzie w pełni możliwe, jeśli nie wytrenujemy asertywności.

Jeśli więc mamy poczucie, że nie zawsze potrafimy zachować się asertywnie, warto przyrzeć się bliżej sytuacjom, które szczególnie sprawiają nam trudność.

- 🌀 W jakich obszarach życia, w jakich sytuacjach mam trudność w byciu asertywnym?
- 🌀 Kto w nich uczestniczy?
- 🌀 Kiedy mają miejsce?
- 🌀 Co sprawia problem?
- 🌀 Jak na ogół postępuję? W jaki sposób zachowuję się w tych momentach? Dlaczego wybieram taki sposób postępowania/reakcji?
- 🌀 Jakie są moje obawy związane z asertywnym zachowaniem?
- 🌀 Jaki cel sobie stawiam?

Powyższe punkty mogą być pomocne w opracowaniu reakcji zgodnej z naszą wolą, zanim po raz kolejny przydarzy nam się sytuacja, w której doświadczamy trudności w byciu asertywnym. Aby się do niej przygotować, możemy wcześniej opracować własną reakcję na przewidywane okoliczności, które będą wymagały asertywności:

- 🌀 Oceń swoje prawa w danej sytuacji.
- 🌀 Zwracając się do głównej osoby zaangażowanej w tę sytuację, przedstaw problem pod kątem jego konsekwencji dla Ciebie - sformułowanie prośby/wyrażenie potrzeby/odmowa/postawienie granicy.
- 🌀 Sformułuj prośbę o zmianę sytuacji.
- 🌀 Można także powiedzieć tej osobie o konsekwencjach skłonienia jej (lub nie) do współpracy/ uwzględnienia tego o czym mówisz.

Konflikty

Drugą ważną umiejętnością, która umożliwia nam budowanie zdrowych relacji, wolnych od toksycznych i raniących interakcji, jest **rozwiązywanie konfliktów**.

Do konfliktu dochodzi, gdy następuje zderzenie interesów, postaw, celów, wartości, przekonań, koncepcji, uczuć lub potrzeb partnerów. Warunkiem jego powstania jest zależność pomiędzy stronami, a więc relacja. Strony konfliktu widzą między sobą różnice niemożliwe do pogodzenia, a żadna z nich nie może osiągnąć celów bez udziału lub zgody partnera. Partner może też blokować realizację dążeń drugiej osoby.

Reakcje na konflikt bywają różne - od wdania się w otwarty spór i próby forsowania swojej sprawy, poprzez unikanie konfrontacji, czyli zachowywanie się jakby konflikt nie miał miejsca, odraczanie i czekanie, po rezygnację z własnych dążeń i poddanie się presji partnera. Konflikty są nieodłącznym zjawiskiem występującym w relacjach międzyludzkich. O tym czy relacja jest satysfakcjonująca nie będzie więc decydować to, czy pojawiają się w niej różnice zdań, interesów czy potrzeb, ale to w jaki sposób partnerzy sobie z nimi radzą.

Na początek warto przypomnieć podstawy konstruktywnego porozumiewania się. Jest to przede wszystkim umiejętność budowania kontaktu z partnerem. Aby to zrobić, dobrze jest uświadomić sobie, co my sami wnosimy do kontaktu - jakie nastawienie, emocje, oczekiwania. Dajmy partnerowi poznać swoje stanowisko. Starajmy się też dociec potrzeb partnera i udzielajmy mu informacji zwrotnych, ale nie tych o charakterze ocennym w odniesieniu do całej jego osoby („nie znasz się na tym”, „jesteś nieodpowiedzialny”) - zamiast tego konkretnie informujemy co powinno ulec zmianie, o co nam chodzi. Oceny i ferowanie wyroków mogą urazić partnera, co tylko spowoduje, że będzie do nas miał żal, poczuje się upokorzony itp. To zaostrza konflikt.



Warto więc zamienić oceny na informacje zwrotne, które wyrażają nasze odczucia i oczekiwania w odniesieniu do konkretnych zachowań partnera, a nie całej jego osoby. Taka informacja zwrotna jest mniej zagrażająca i dlatego łatwiejsza do przyjęcia.

W trakcie konfliktu może się zdarzyć, że my sami jesteśmy obiektem czyjejś destrukcyjnej oceny. Obrona przed nią może polegać na zamianie tej oceny na opinię, z którą przecież niekoniecznie musimy się zgadzać („Powiedziałaś, że jestem nieobowiązująca- taka jest twoja opinia, jednak ja się z nią nie zgadzam”). Myślenie o ewentualnych nieprzyjemnych uwagach partnera jako o opiniach, a nie ocenach, pozwala też zachować więcej dystansu i lepiej nad sobą panować. Warto też zwracać uwagę czy nie bierzemy sobie przesadnie do serca wszystkich krytycznych uwag, które wypowiedane są pod naszym adresem, ponieważ przykładając zbyt dużą wagę do ocen innych ludzi, pozwalamy im wywierać istotny wpływ na nasze życie.

Zaostrzenie konfliktu

Czego jeszcze nie robimy,
aby nie zaostrzać konfliktu?

NIE GENERALIZUJEMY, czyli nie używamy słów „nigdy”, „zawsze” (uogólnienie). Taka globalna ocena budzi zazwyczaj ostry sprzeciw.

„Ty nigdy nie zrobisz niczego dobrze”
„Ty zawsze tylko o sobie”

Takie oceny są zazwyczaj odbierane jako niesprawiedliwe, jako pomówienie. Powodują gwałtowną reakcję, sprzeciw i agresję zamiast dążenia do porozumienia.

NIE INTERPRETUJEMY

Interpretowanie to wyciąganie uproszczonych wniosków i nazywanie spraw na podstawie pojedynczych zdarzeń lub zachowań – szufladkowanie, upraszczanie, kategoryzowanie, ferowanie wyroków.

np. „Często się rozłączam, gdy dzwonią do mnie z różnymi ofertami z banku”
„To znaczy, że jesteś nieuprzejma”

NIE DAJEMY DOBRZYCH RAD

Pouczanie i podawanie gotowych rozwiązań stawia nas w pozycji osoby, która wie lepiej, zaś partnera w pozycji nieporadnego lub nie dość rozgarniętego, by wpaść na pomysł rozwiązania.

„Nie powinieneś rzucać pracy”
„Musisz koniecznie poszukać innego mieszkania”

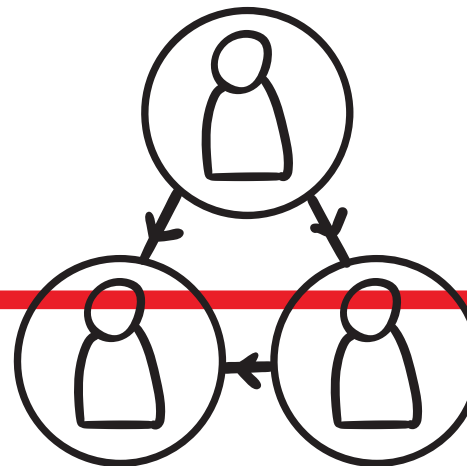
Postawienie kogoś w takiej pozycji będzie więc rodziło opór. W efekcie partner się zamknie albo rozpocznie grę w : „tak, ale..” Dając porady i pouczając powodujemy, że druga osoba zaczyna się tłumaczyć i odsuwa od siebie odpowiedzialność za to co się dzieje, zamiast ją przyjmować. Jeśli więc zależy nam na współpracy, współodpowiedzialności i dojściu do konsensusu, to dawania „dobrych rad” powinniśmy unikać.

Porozumienie

Co może być pomocne w dochodzeniu do porozumienia?

Skupiaj uwagę na partnerze. Koncentruj się na tym co mówi. Gdy dochodzi do konfliktu, bardzo ważne jest, by partner poczuł się wysłuchany i rozumiany. Warto więc dać mu czas i przestrzeń, by mógł przedstawić swój punkt widzenia- bez przerywania i bez natychmiastowej polemiki i stawania w opozycji. Taka powściągliwość w wyrażaniu własnej wizji sprawy jest dowodem szacunku dla potrzeb drugiego człowieka i dla jego odmiennego punktu widzenia. Pozwalając drugiej osobie na wyrażenie swojego zdania w całości budujemy atmosferę otwartości na współpracę, a nie na konfrontację i walkę.

Jednocześnie – uważnie słuchając – zdobywamy cenne informacje na temat potrzeb partnera. Te informacje będą pomocne przy szukaniu rozwiązania korzystnego dla obu stron. Dodatkowym plusem koncentracji na partnerze jest to, że przeniesieniem uwagi z nas samych na partnera dajemy sobie szansę, by nie poniosły nas emocje. Jeśli więc zależy nam na dobrym kontakcie- nie przeszkadzajmy rozmówcy w wypowiedzeniu się. Jeśli chcemy zrobić dobry wstęp do współpracy i rozwiązania konfliktu, nasza postawa musi być przeciwieństwem lekceważenia, presji i walki. Sprawdzi się mówienie wprost i wyrażanie swoich potrzeb, odczuć i propozycji.



Mówiąc wprost nie traktujemy adresata jak obiektu, o którym można plotkować. Mówienie bezpośrednio do partnera jest wyrazem naszego szacunku i daje możliwość jasnego przyjęcia naszych słów oraz udzielenia osobistej odpowiedzi. Jest to odwrotność aluzji i obgadywania, uwag kierowanych niebezpośrednio, (np. „Jest wśród nas pewna osoba, która notorycznie nie podporządkowuje się zaleceniom”), mających na celu ośmieszenie, zdeprecjonowanie partnera i spowodowanie, że my sami czujemy się lepsi, mądrzejsi, silniejsi czy wygrani w tej konfrontacji.

Komunikowanie wprost sprawdza się także w sytuacji, gdy ktoś coś nam zarzuca, ma do nas o coś pretensje. Najlepiej zapytać o konkrety i doprecyzowanie:

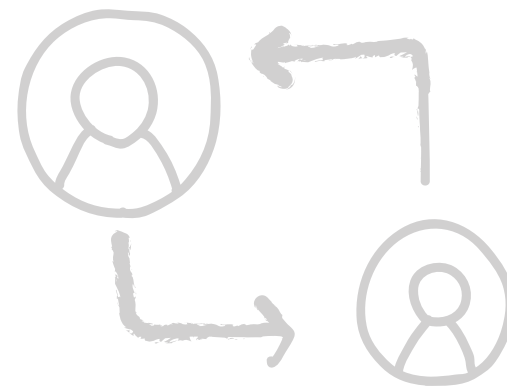
„Czy możesz mi powiedzieć jakie konkretnie masz uwagi do mojego zachowania?”

„Mam wrażenie, że jesteś na mnie obrażona. Czy możesz skonkretyzować czym Cię uraziłem?”

Budowanie więzi

Jednym z najważniejszych sposobów budowania pozytywnego kontaktu, zjednywania sobie ludzi i zachęcania do współpracy jest prawdziwa, pozytywna informacja zwrotna. Dzięki niej budujemy poczucie więzi i życzliwość w relacji. Docenianie np. wysiłków partnera, jego pozytywnej intencji (pomimo, że wynikłe z tej intencji zachowania mogą nam nie odpowiadać) spowoduje jego większą gotowość do współpracy.

Ale uważa! Nie chodzi o pochlebstwa i fałszywe komplementy. Generalną zasadą jest szczerść i uczciwość w kontakcie. Manipulacją na dłuższą metę nie zbudujemy satysfakcjonującej relacji. Warto doceniać to co pozytywne w postawie partnera.



Konstruktywne i nieraniące porozumiewanie się to podstawa zdrowych relacji międzyludzkich. To co najbardziej je utrudnia to chęć wykazania swojej racji za wszelką cenę i nieumiejętność słuchania (koncentrowanie się wyłącznie na sobie, zmiana tematu rozmowy). Uważne słuchanie pomaga ustrzec się pułapki własnych stereotypów, nadmiernych emocji i destrukcyjnych zachowań. Słuchanie jest kluczem do wybrnięcia z każdej sytuacji konfliktowej. Gdy słuchamy uważnie i próbujemy zrozumieć potrzeby partnera, trudno jest jednocześnie wywierać presję, udowadniać swoje racje czy zmieniać temat rozmowy. Słuchanie zbliża nas do rozwiązania konfliktu, bo ułatwia określenie interesów drugiej strony i sformułowanie problemów podczas konfliktu, a to jest absolutna podstawa, by szukać rozwiązań. W bezpiecznej atmosferze zazwyczaj potrafimy słuchać w miarę uważnie, ale w sytuacji konfliktu i silnych emocji jest to zdecydowanie trudniejsze.

Pomóc może wyobrażenie sobie, że razem z osobą, z którą jesteś skonfliktowany, stanowicie jeden zespół i macie stworzyć wspólny front wobec problemu, który się pojawił.

Motywy

Koncentruj się na interesach (motywach postępowania), a nie na stanowiskach

- 👁️ Dowiedz się co jest najważniejsze w tej sytuacji dla Twojego partnera i dlaczego ma to tak istotne znaczenie.
- 👁️ Mów wprost o tym co jest najistotniejsze, co jest kluczową kwestią dla Ciebie. Na czym najbardziej Ci zależy.

Zanim poszukasz odpowiedzi, postaw pytania, czyli najistotniejsze jest właściwe sformułowanie problemu.

Nie opierajmy się na przypuszczeniach, domysłach czy schematach. Najbezpieczniej jest pytać o wszystko co wydaje się niejasne, a czasem także o to, co na pierwszy rzut oka wydaje się oczywiste, bo możemy się mylić w swoich założeniach.

Formułujmy problemy zanim podamy pomysły rozwiązań (odpowieź/rozwiązanie zawiera się w **odpowiednio sformułowanym pytaniu/problemie**).

Doceniaj pozytywwy. Nazywaj to co udało się osiągnąć. Każdy krok w przód w rozmowach, które mają służyć rozwiązaniu konfliktu, jest bardzo ważny – wart zaważenia i podkreślenia.

Dzięki temu wiemy, że nie stoimy w miejscu i mamy jasność co do intencji obu stron - widzimy, że obie strony dążą do rozwiązania konfliktu.

Etapy



rozwiązywania konfliktu

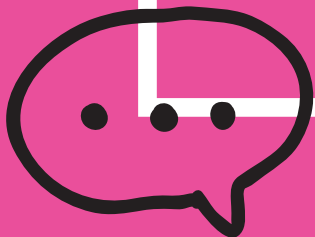
Nazwanie interesów (motywów postępowania) swoich i partnera (wspólnych i sprzecznych): Warto na tym etapie odpowiedzieć sobie na pytanie, dlaczego mi na tym zależy? Dlaczego tego chcę? Warto też pamiętać, że motyw to nie to samo co cel.

Sformułowanie problemu (jednym zdaniem, w formie pytania, tak by zawierał w sobie sprzeczne interesy obu stron np.)

Co zrobić, aby żona mogła wcześniej kłaść się spać, a mąż mógł do późnych godzin słuchać głośno ulubionej muzyki? (unikamy formy pobożnych życzeń).

Poszukiwanie rozwiązań ma sens tylko wtedy, gdy znamy wzajemne interesy i mamy sformułowany problem. Dobrze gdy składa się z 3 etapów:

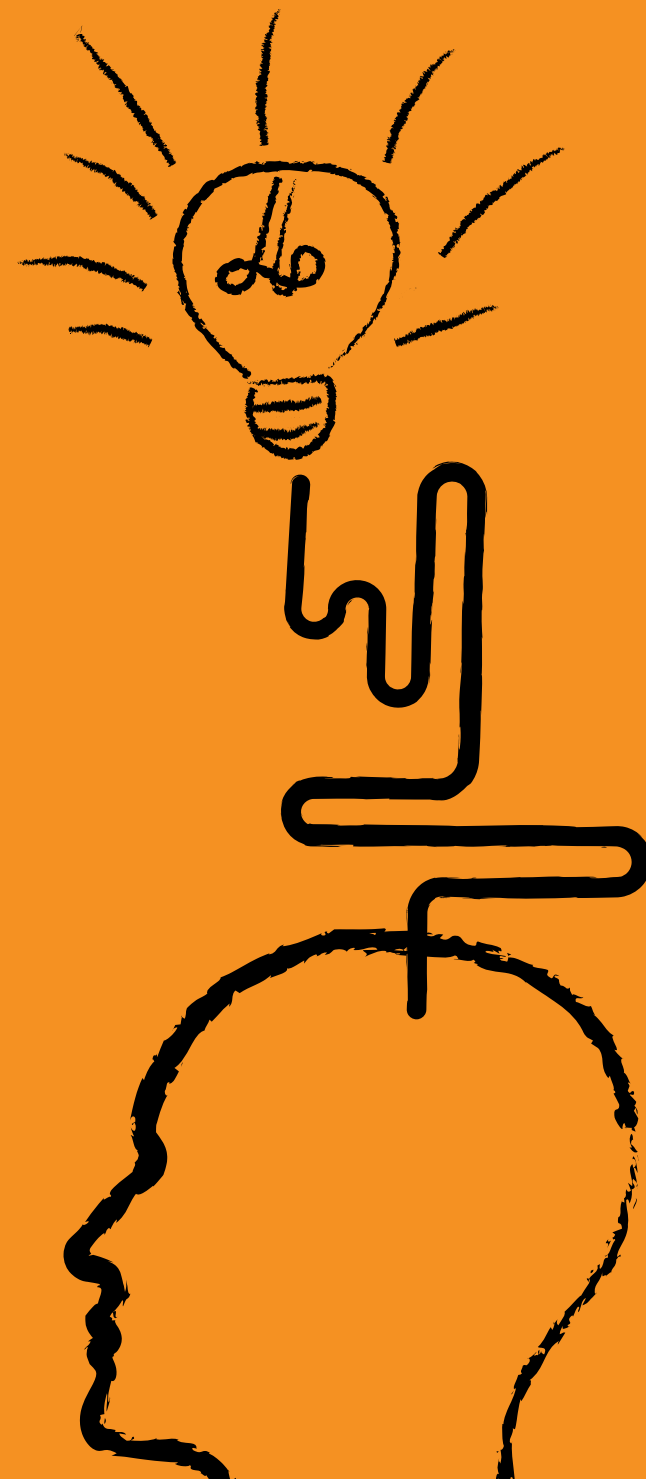
- 👁️ generowanie pomysłów
- 👁️ ich analiza i weryfikacja
- 👁️ wybór odpowiedniego rozwiązania - decyzja



Potrzeby i intencje

Otwartość w wyrażaniu potrzeb i intencji.

Jeśli podczas rozmów służących rozwiązaniu konfliktu nie mówimy dlaczego o coś zabiegamy lub podajemy nieprawdziwe powody, narażamy się na to, że partner sam sobie różne nasze motywy dopowie. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że będą one nieprawdziwe i zniekształcone. Bardzo trudno dojść do porozumienia z kimś, kto ukrywa swoje prawdziwe intencje i motywy. Im więcej trudnych emocji i napięcia w relacji, tym więcej potrzeba otwartości w wyrażaniu intencji i potrzeb partnerów. Prawdopodobieństwo, że nasz partner odsłoni swoje prawdziwe potrzeby i intencje, wzrasta jeśli my sami zrobimy to najpierw. Podobnie jest, jeśli chcemy, by druga strona odnosiła się do nas w określony sposób - uczciwie, szczerze itp. - musimy ją do tego zachęcić, samemu zachowując się w ten sposób.



Bibliografia:

- „Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy”, Wojciech Haman i Jerzy Gut, Wydawnictwo: Onepress, 2008 r.
- „Lęk i fobia”, Edmund J. Bourne, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2011 r.
- „Techniki terapii poznawczej”, Robert L. Leahy, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2008 r.

Opracowanie merytoryczne:

ANNA KRZOS – absolwentka Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej, Studium Poradnictwa Psychologicznego i Interwencji Kryzysowej Instytutu Psychologii Zdrowia oraz kulturoznawstwa na Uniwersytecie Warszawskim. Obecnie pracuje jako psycholog w Policji. Doświadczenie zdobywała na stażach w Klinice Nerwic Instytutu Psychiatrii i Neurologii w Warszawie, na oddziale dla osób z podwójną diagnozą, w Ośrodku Terapii Uzależnień przy IPIN, a także w Poradni Telefonicznej dla Osób Dorosłych w Kryzysie Emocjonalnym Instytutu Psychologii Zdrowia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracowała także jako koordynator i psycholog w Fundacji Itaka, która zajmuje się świadczeniem kompleksowej pomocy rodzinom osób zaginionych oraz jako psycholog w jednostce wojskowej.

Zadanie finansowane ze środków
Narodowego Programu Zdrowia na lata 2016-2020



Zadanie finansowane ze środków
Narodowego Programu Zdrowia na lata 2016-2020



www.pozytywnyrozwój.org
www.mz.gov.pl