

ZESZYT ĆWICZEŃ

Cieszymy się, że zagrałeś w grę dotyczącą empatii w świecie Indian i kolonistów. Aby utrwalić treści dotyczące empatycznej komunikacji, przygotowaliśmy dla Ciebie zeszyt ćwiczeń. Możesz dzięki niemu powtórzyć informacje poznane na zajęciach oraz przećwiczyć elementy składające się na metodę czterech kroków, tak aby było Ci ją łatwo stosować w codziennych sytuacjach. Zeszyt służy do pracy własnej, ale odpowiedzi możesz skonsultować ze szkolnym pedagogiem.

Wszystkie ćwiczenia zostały osadzone w realiach gry – z częścią z nich już się spotkałeś/spotkałaś na kartach porozumienia, część z nich będzie dla Ciebie zupełnie nowa.

Ćwiczenie 1

Bardzo często zdarza się, że chociaż mamy dobre chęci, ostatecznie nie udaje nam się osiągnąć tego, co chcemy, ponieważ wyrażamy nasze potrzeby w sposób, który zniechęca innych do nas i do spełnienia naszej prośby. Krytykując, atakując, wzbudzając poczucie winy albo wstyd sprawiamy, że druga osoba albo się wycofuje, albo również nas atakuje.

Przyjrzyj się poniższym sytuacjom i odpowiedz na pytania:

1. Jaki był zamiar, a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„To beznadziejnie zbudowany szałas. Za nic w nim nie zamieszkać”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

2. Jaki był zamiar, a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„Negocjacje z Indianami nic nie dadzą. Jesteś beznadziejny w załatwianiu sporów”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

3. Jaki był zamiar, a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„Mówiłem, żebyś nie zadawała się z osadnikami. Sprowadzisz na nas kłopoty niemądra Indianko”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

4. Jaki był zamiar a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„Jesteś głupi jak but, jak mogłeś zgubić kompas. Przez Ciebie zabłądziliśmy”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

5. Jaki był zamiar, a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„Jeśli nie przestaniesz gubić narzędzi, potrączę Ci za nie z żołądu”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

6. Jaki był zamiar, a jaki efekt udało się osiągnąć następującym komunikatem?

„Masz natychmiast przestać kontaktować się z Indianami, inaczej gorzko pożałujesz”.

Zamiar (potrzeba, którą dana osoba chciała zaspokoić):

.....
.....

Uzyskany efekt (sposób, w jaki może zareagować druga osoba):

.....
.....

Ćwiczenie 2

Emocje pojawiają się w nas w wyniku zaspokojenia bądź niezaspokojenia naszych potrzeb. Jednak bardzo często w momencie, gdy się one pojawiają, zamiast zatrzymać się i przyjrzeć się temu, czy i jakie nasze potrzeby nie są zaspokojone, zaczynamy w nieszczęśliwy sposób dawać im wyraz w naszych komunikatach do innych.

Zastanów się, jakie potrzeby mogły stać za poniższymi wypowiedziami:

1. Jak potrzeba stoi za komunikatem: „**Nie było tak, kłamiesz!**”?

.....
.....

2. Jak potrzeba stoi za komunikatem: „**Myślisz tylko o sobie!**”?

.....
.....

3. Jak potrzeba stoi za komunikatem: „**Jesteś nudny!**”?

.....
.....

Ćwiczenie 3

Kiedy jesteśmy w emocjach, bardzo łatwo pomieszać ze sobą nasze obserwacje z ocenami. Obserwacja mówi, co się stało. Ocena mówi, co sądzymy o tym, co się stało. Aby mieć większe szanse na nawiązanie porozumienia, warto oddzielić spostrzeżenia od naszych interpretacji. Aby nabrać w tym wprawy, wykonaj poniższe ćwiczenia.

BIURO PROJEKTU: UL. ŚW. MICHAŁA 43, 61-119 POZNAŃ | TEL. 61 843 26 11 | WWW.POPOJUTRZE2.PL | POPOJUTRZE2@SENSECONSULTING.PL



1. Poniższe zdanie to postrzeżenie/obserwacja czy ocena/interpretacja? Uzasadnij.

„Jesteś strasznym niechlujem, nigdy nic przez Ciebie nie mogę znaleźć w tipi”.

.....

.....

.....

.....

2. Poniższe zdanie to postrzeżenie/obserwacja czy ocena/interpretacja?

„W tym miesiącu dwa razy obiecałaś, że pójdziemy razem na polowanie i dwa razy odwołałaś nasze plany”.

.....

.....

.....

.....

3. Poniższe zdanie to postrzeżenie/obserwacja czy ocena/interpretacja?

„Ciągłe grasz w kości z innymi osadnikami, przez Ciebie pójdziemy z torbami”.

.....

.....

.....

.....

4. Poniższe zdanie to postrzeżenie/obserwacja czy ocena/interpretacja?

„Podczas negocjacji z Indianami nie patrzyłeś im w oczy, co w ich kulturze oznacza brak szacunku”.

.....

.....

.....

.....

Ćwiczenie 4

Uczucia oraz emocje, które mogą pojawić się w nas w danej sytuacji, mogą być bardzo różne. Jedna osoba poczuje ulgę, inna zdenerwowanie a jeszcze inna smutek. Źródło emocji nie znajduje się w wydarzeniu, ale w naszych potrzebach, które są zaspokajane bądź nie przez wydarzenie. Spróbuj wczuć się w sytuacji i zastanowić się, jakie uczucia mogą pojawić się w tym kontekście. Nie ma złych odpowiedzi, gdyż każdy może zareagować inaczej.

1. Jakie uczucia mogły pojawić się w tej sytuacji w danej osobie? Uzasadnij.

„Wybierasz się w nocy na zwiad do osady kolonistów i nagle zza krzaka wyskakuje duża sarna”.

.....

.....

.....

.....

2. Jakie uczucia mogły pojawić się w tej sytuacji w danej osobie? Uzasadnij.

„Umówiłeś się z Indianką na spotkanie o świcie, a ona spóźnia się i czekasz już tyle, że zgłodniałeś”.

.....

.....

.....

.....

3. Jakie uczucia mogły pojawić się w tej sytuacji w danej osobie? Uzasadnij.

„Dostałeś rozkaz ścięcia trzech drzew niedaleko obozu, ale na dwóch z nich ptaki wysiadują pisklęta”.

.....

.....

.....

.....

4. Jakie uczucia mogły pojawić się w tej sytuacji w danej osobie? Uzasadnij.

„Na polowaniu ścigałeś bizona przez las, ale nagle zdałeś sobie sprawę, że zapędziłeś się na nieznanne tereny i nie wiesz jak wrócić do obozu”.

.....
.....
.....
.....

Ćwiczenie 5

Nasze wypowiedzi i działania są powodowane naszymi potrzebami. Możemy wręcz powiedzieć, że wszystko, co mówią ludzie to „proszę” i „dziękuję” ubrane w najprzeróżniejsze formy. Zwykle jednak potrzeby nie są wyrażane wprost, co nastrocza problemów. Spróbuj odszukać potrzeby kryjące się za poniższymi zdaniami. Swoją odpowiedź uzasadnij.

1. Czego potrzebuje dana osoba?

„Czuję się przygnębiony, ponieważ dowódca powiedział, że mnie zdegraduje”.

.....
.....
.....
.....

2. Czego potrzebuje dana osoba?

„Jestem zły, ponieważ nie traktujesz mnie poważnie”.

.....
.....
.....
.....

3. Czego potrzebuje dana osoba?

„Jestem sfrustrowany, ponieważ nie lubię tego, co robię”.

.....
.....
.....
.....

Ćwiczenie 6

Kiedy podzielimy się z drugą osobą naszymi emocjami oraz potrzebami, zwykle mamy w sobie również prośbę, którą chcemy, aby ktoś wziął pod uwagę w swoim działaniu. Im bardziej precyzyjnie ją wyrazimy, tym większa szansa, że druga osoba ją spełni. Możemy też wyrazić swoją potrzebę w formie niejasnego życzenia, w którym druga strona powinna się domyśleć, czego potrzebujemy. Możemy też na tyle nieprecyzyjnie powiedzieć, w czym rzecz, że druga osoba będzie sama musiała zinterpretować naszą prośbę, co zmniejsza szanse na spełnienie jej w sposób, który nas satysfakcjonuje. Spróbuj swoich sił w rozróżnieniu obu sytuacji.

1. Które zdanie wyraża potrzebę, a które jest niejasnym życzeniem? Uzasadnij.

„Bądź bardziej uprzejmy”. / „Nie chciałbyś podziękować Johnowi, kiedy pomagam Ci przenosić ciężkie skrzynie”.

.....
.....
.....
.....

2. Które zdanie wyraża potrzebę a które jest niejasnym życzeniem? Uzasadnij.

„W tym tipi nigdy nie jest ciepło”. / „Czy możesz zasłonić wejście do tipi, bo jest mi zimno”.

.....
.....
.....
.....



3. Które zdanie wyraża potrzebę, a które jest niejasnym życzeniem? Uzasadnij.

„Czy możesz dbać o porządek?” / „Czy mógłbyś posprzątać łuk i strzały, ponieważ leżą w nieładzie przed tipi”.

.....
.....
.....
.....

4. Które zdanie wyraża potrzebę, a które jest niejasnym życzeniem? Uzasadnij.

„Postaraj się bardziej, strzelając z łuku” . / „Kiedy strzelasz z łuku, mocniej naciągnij cięciwę i w momencie strzału wstrzymaj oddech”.

.....
.....
.....
.....

Ćwiczenie 7

Kiedy już nabrałeś/nabrałaś wprawy w posługiwaniu się każdym z czterech kroków (obserwacja, emocje, potrzeba, prośba) czas połączyć ich moce i spróbować stworzyć pełen zestaw.

1. Stwórz prośbę oraz opisz swoje uczucia i potrzeby w kontekście poniższego zdania.

„Kiedy grasz na tamtami, pęka mi głowa, a uczę się na jutrzejszy egzamin ze znaków dymnych”.

.....
.....
.....
.....

2. Stwórz prośbę oraz opisz swoje uczucia i potrzeby w kontekście poniższego zdania.

„Kiedy ciągle chodzisz na te polowania, nie mam nawet czasu z Tobą porozmawiać o pióropuszu, który chcę kupić Pędzącej Strzale na urodziny”.

.....

.....

.....

.....

3. Stwórz prośbę oraz opisz swoje uczucia i potrzeby w kontekście poniższego zdania.

„Jutro płyniemy łowić łososie, a ja nie mam nic spakowanego. Jestem spanikowany”.

.....

.....

.....

.....

4. Stwórz prośbę oraz opisz swoje uczucia i potrzeby w kontekście poniższego zdania.

„Obiecałeś mi, że przystrzyżesz mojego mustanga, bo jutro mam wyścig a wciąż tego nie zrobisz”.

.....

.....

.....

.....

Dobra robota! :) Gdybyś był/a zainteresowany/zainteresowany dalszym szlifowaniem swoich umiejętności w obszarze empatycznej komunikacji, zachęcamy do wyszukania w Google haseł: „Porozumienie bez przemocy” oraz „Marshall Rosenberg”. Znajdziesz wiele nagrań, książek i artykułów dotyczących tej metody.