

Elżbieta Kalinowska zaprasza

METODA NA KRYTYKĘ - CZYLI JAK SOBIE Z NIĄ RADZIĆ

WARSZTAT ON-LINE



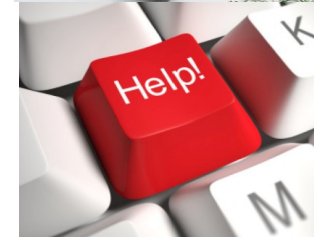
Dzisiejsze spotkanie - ok. 2 godz.

- wprowadzenie
- Proces komunikacji
- Postawa „niewiedzy”
- Pytania testujące cele rozmówcy
- Koncentracja na zachowaniu i problemach a nie cechach
- Rozpoznawanie i neutralizowanie krytyki manipulacyjnej
- Jak przyjmować krytykę konstruktywną
- plan działania po warsztacie



Warunki efektywności

- zapisuj – weź teraz coś do pisania
- wyłącz telefon
- wyłącz inne aplikacje
- w razie trudności:
odśwież okno i zaloguj się ponownie
- angażuj się



PROWADZĄCY – Elżbieta Kalinowska

- Psycholog kliniczny – terapeuta
- Pomaga od 1995r.
- On Line od 2003r.
- Doświadczenie własne i klientów



Do czego dążymy

- Zwiększyć dystans emocjonalny do krytyki – osiągnąć więcej spokoju
- Zwiększyć kontrolę nad sytuacją – prowokowanie do zmiany formy krytyki
- Rozpoznawać manipulację aby móc ją neutralizować
- Osiągnąć więcej swobody w podejmowaniu decyzji – przyjąć czy odrzucić krytykę



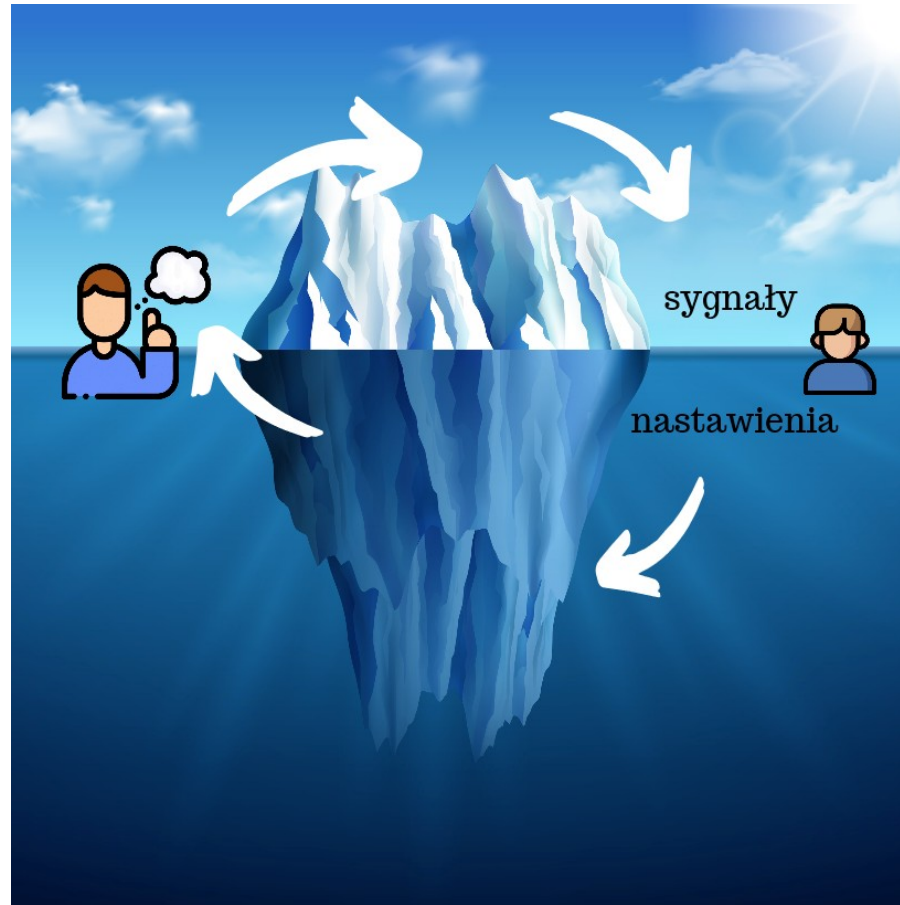
Kluczowa rzecz, o której musisz pamiętać

- Masz już gotowe sposoby reagowania na krytykę, które mogą się przydać – nie wyrzucaj ich ale pamiętaj że **nie są uniwersalne**.
- Istotą problemu z krytyką jest opieranie swojej samooceny (poczucia własnej wartości) na pozytywnej lub negatywnej opinii innych ludzi



Komunikat jest jak góra lodowa

- odbieranie tego co, ktoś mówi jest aktywnym procesem nadawania znaczenia słowom drugiego człowieka.
- Nastawienia do siebie, świata i ludzi są instrukcją jak odbierać sygnały
- Automatyczny proces:
 - szybkość porozumiewania się
 - obciążenie błędem



Komunikat jest jak góra lodowa

- **Obszar widoczny** – słowa, gesty, dosłowny cytat
strefa jawna – dostępna dla wszystkich
- **Obszar ukryty** - znaczenie komunikatu, co ta osoba, rzeczywiście ma na myśli, jej rzeczywiste intencje i nastawienie do mnie
- **Nasza strefa domysłów** – interpretacje, co ta osoba chce powiedzieć, co ma w głowie na mój temat, jakie są jej intencje



Komunikat jest jak góra lodowa - błędy

- Domyślasz się na podstawie tego, co Ty masz w głowie
- Druga osoba może mieć w głowie coś zupełnie innego

Wniosek 1. zawsze istnieje możliwość błędnej interpretacji

Wniosek 2. jest wiele możliwych interpretacji



Wniosek 3. to interpretacja decyduje o sile Twoich emocji

Wniosek 4. możesz mieć wpływ na siłę swoich emocji



Ćwiczenie na rozpoznanie interpretacji

Cel: naucz się oddzielać to co zostało powiedziane od tego jak to rozmiesz – oddziel fakty od interpretacji

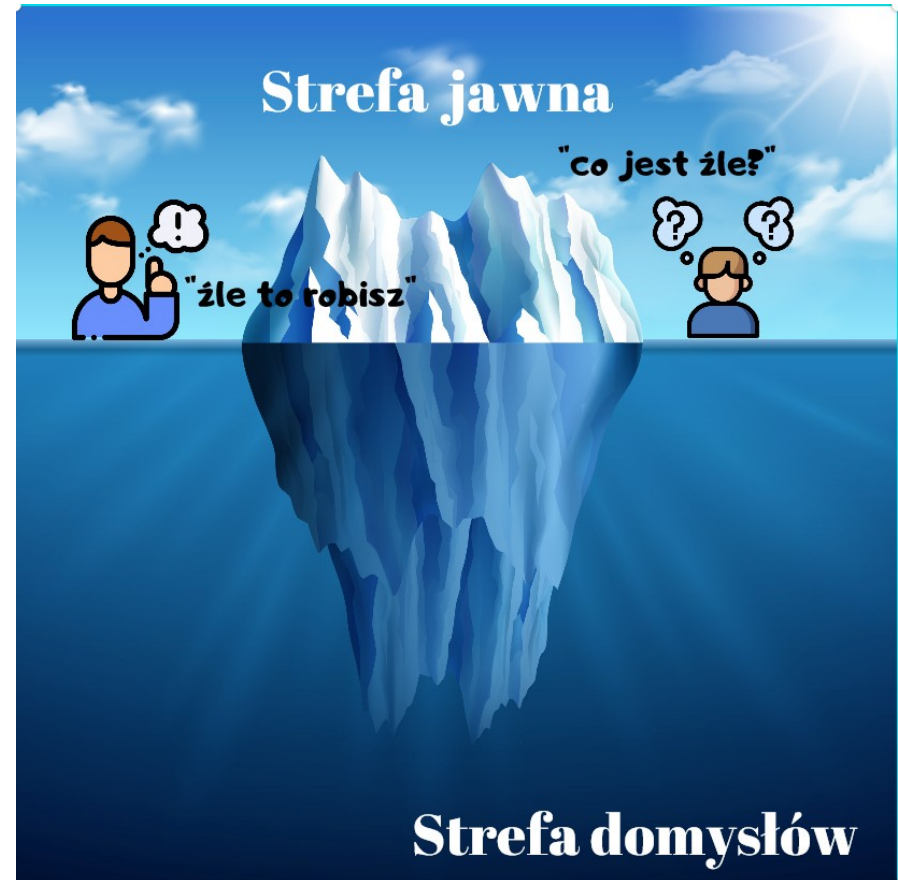
dosłowny cytat: 	czego się domyślam 	Inne interpretacje
<i>Coś Ty na siebie włożyła?</i>	<i>Źle się ubrałaś, źle wyglądasz, nie masz gustu, wstydzę się z Tobą pokazać</i>	<i>Nie podoba mi się to ubranie Jestem zaskoczony tym jak się ubrałaś</i>
<i>Jesteś leniem</i>	<i>Nigdy nic Ci się nie chce, do niczego nie dojdiesz, nie nadajesz się do tego zadania, jesteś niezdolna do wysiłku</i>	<i>Nie lubię gdy nie robisz tego co obiecałeś często widzę że nic nie robisz</i>

Jak rozpoznać swoje interpretacje

- „ten ktoś **dał mi do zrozumienia**, że...”;
- „**czułam**, że on jest niezadowolony, bo chciał żebym zgodziła się z nim w rozmowie”;
- „nie powiedział tego wprost, **ale ja wiem, że chodziło mu o....**”;
- „niby był miły ale tak **naprawdę chciał powiedzieć** że...”;
- „**widziałam po jego minie** że jest niezadowolony i że **chciałby**, żebym” itp.

Postawa niewiedzy

- Skoro rozumienie komunikatu zależy od twojej aktywności – domyślania się i interpretowania to możesz zdecydować o tym, czy to zrobisz
- Możesz też zdecydować czy chcesz wyjaśnić co ktoś miał na myśli, czy pozostać w stanie niewiedzy.



Cele krytykującego

Forma komuniaktu może być myląca –
sprwadź jaki jest cel krytykującego –
kontekst, pytania

- Przekazać informację zwrotną –
nauczyć czegoś
- Poinformować o oczekiwaniach
- Rozładować emocje
- Zrealizować swój cel (zdobyć pozycję,
zmienić temat, poczuć się lepszym,
zyskać kontrolę nad sytuacją)

Manipulację pozansz po reakcjach na
pytania



Pytania testujące komunikat

„co dokładnie masz na myśli?”

„co chcesz przez to powiedzieć?”

„o co Ci chodzi?”

„czego w związku z tym oczekujesz?”

„na czym to polega”

- coś Ty na siebie włożyła - co dokładnie masz na myśli?/co chcesz przez to powiedzieć?/ o co Ci chodzi?

- jesteś leniem – co dokładnie masz na myśli?/ co chcesz przez to powiedzieć?/ o co Ci chodzi?

Korzyści z zadawania pytań

1. szybkie ujawnienie krytyki niekonstrukttywnej lub przypadkowej

Jeśli krytyk nie jest w stanie nic wyjaśnić, prawdopodobnie używa krytyki do swoich celów (rozładowanie swoich emocji lub sprowokowanie Cię do czegoś)

2. lepsze zrozumienie drugiej osoby – budowanie relacji

3. uzyskanie informacji zwrotnej – doskonalenie siebie



Możliwe reakcje na pytania

1. odmowa wyjaśnień, wyjaśnianie ogólikami, wycofywanie się – **UWAGA manipulacja lub przypadek**

- jesteś leniem. - Co dokładnie masz na myśli? - Ty już dobrze wiesz co... (to jest odmowa wyjaśnień)- coś Ty na siebie włożyła – o co Ci chodzi? – nie, o nic tylko to chyba jedno do drugiego nie pasuje (to jest złagodzenie swojego stanowiska i wycofanie się)

2. dopowiedzenie niezgodne z oczekiwaniami – **UWAGA konfrontacja**

- jesteś leniem – co dokładnie masz na myśli? (Ty domyślasz się, że chodzi o to że nie nadajesz się do ambitnego zadania) – nie odnosisz po sobie talerzy do kuchni.

3. dopowiedzenie zgodne z oczekiwaniami - **UWAGA konfrontacja**

- jesteś leniem – co dokładnie masz na myśli? (Ty domyślasz się, że chodzi o to że nie nadajesz się do ambitnego zadania) - dziwię się, że chcesz podjąć się tak ambitnego zadania, Ty masz słomiany zapał, zawsze coś zaczynasz, dużo o tym mówisz, a potem nie kończysz. Tylko tracisz czas i pieniądze. Teraz też tak będzie lepiej już sobie odpuść.

Konfrontacja – rozmawiaj o zachowaniach nie cechach

Ocena, cecha – skrócony opis zachowań i umiejętności (szybkość komunikacji)

„leń” - ociąża się z wykonaniem zadania, nie chce mu się, z trudem zabiera się do roboty, łatwo oddaje inicjatywę, poczeka aż ktoś inny coś zrobi

„inteligentny” - szybko myśli, kojarzy fakty, szybko się uczy, dobrze zapamiętuje fakty, jest otwarty na poznawanie nowej wiedzy

„dobry” - współczuje innym, pomaga, jest miły dla innych, dobrze wykonuje swoją robotę itd.

Przydatne pytania

– *ale zawałeś tę sprawę?*

- *Co dokładnie masz na myśli?*

- *no, jak to co, Twoją nieodpowiedzialność, jesteś nieodpowiedzialnym człowiekiem.*

Pytania:

co takiego **zrobiłem** w tej sytuacji co było nieodpowiedzialne?

czyli co dokładnie **zrobiłem**?

Co wg Ciebie byłoby bardziej odpowiedzialne w tej sytuacji?

Uważaj na sygnały krytyki manipulacyjnej

1. Totalna i całościowa, agresywna - „*jesteś kretynem*”
2. W czuły punkt lub enigmatyczna „*wszyscy wiedzą jaki jesteś*”; „*domyśl się*”
3. Generalizacje „*wszystko*”; „*zawsze*”; „*nigdy*”; „*nic*”
4. Nieuprawnione wnioskowanie „*masz wszystko w nosie, bo się spóźniłeś*”
5. Wyolbrzymianie konsekwencji „*jesteś skończonym leniem, w ogóle się nie uczysz, jak tak dalej pójdzie to nic w życiu nie osiągniesz*”
6. Obciążanie winą „*zmarnowałeś mi życie*”



Jak reagować na sygnały krytyki manipulacyjnej

1. Zignorować – nie domyślać się!
2. Reakcje z meta poziomu „rozmowa o rozmawianiu”
3. Pomiąć krytykę i zadać pytanie o oczekiwania.
4. Otworzyć temat pytaniami neutralizującymi manipulację
5. Pozorna lub realna zgoda „tak ale...”



Pytania neutralizujące manipulację

- neutralizowanie totalnej krytyki twojej osoby - ***na jakiej podstawie sądzisz, że jestem ...?***” albo „***skąd wiesz, że jestem?***” albo „***dlaczego tak uważasz, że jestem ...?***”
- neutralizowanie niedomówień: „*wszyscy dobrze wiedzą jaki jesteś*” - „*jaki jesteś?*”; „*to co takiego wiedzą wszyscy*”
- neutralizowanie genralizacji - „*zawsze*” - „*kiedy dokładnie?*” „*wszystko musisz zawalić*” - „*co dokładnie?*” „*jaką sytuację masz na myśli?*”
- neutralizowanie nieuprawnionego wnioskowania - „*prawdą jest, że... ale to nie zancy...*”

Jak reagować na krytykę konstruktywną

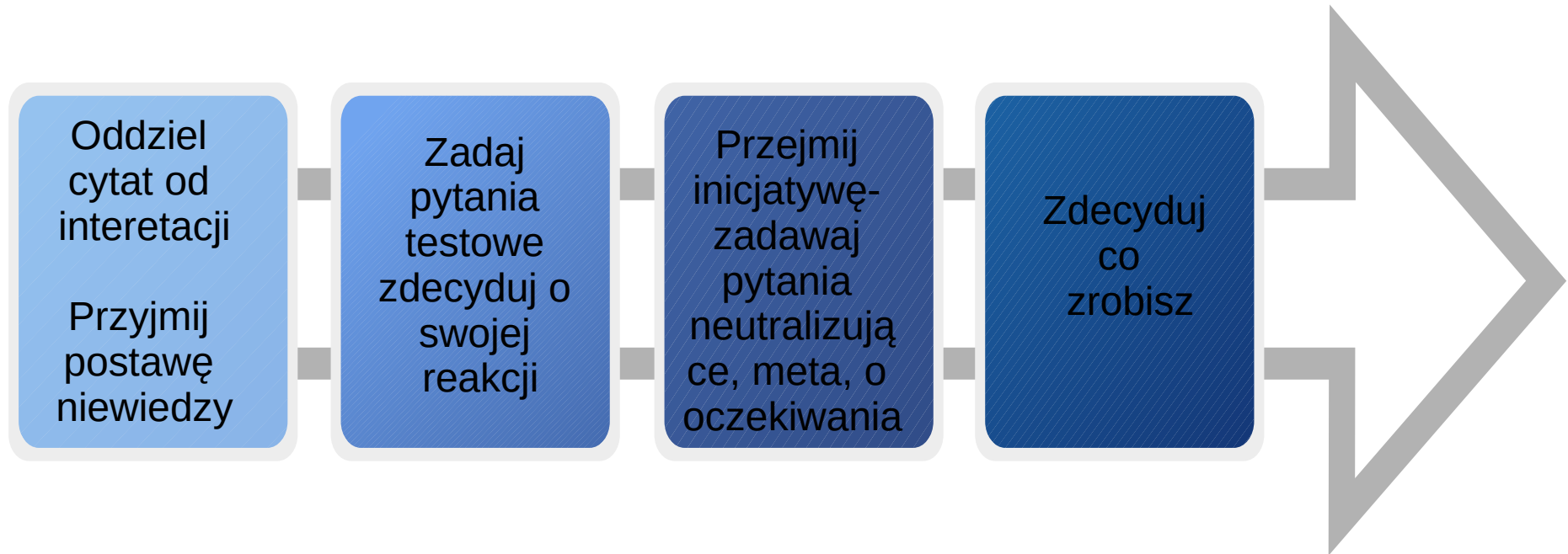
1. Zdecyduj czy chcesz w to wejść – nie musisz
2. Zdecyduj czy masz coś do zrobienia w relacji z krytykiem – zrob to
3. Zdecyduj czy masz coś do zrobienia ze sobą – zrób to
4. Zdecyduj czy chcesz rozmawiać o swoich zamierzeniach i jeśli chcesz powiedz o tym krytykującemu

- „*ty zawsze się spóźniasz i wszystko zawalasz*”

- „*ok. przepraszam, popracuję nad spóźnianiem*”



Podsumowanie



Jak dalej pracować?

- Pozwól sobie na typowe reakcje, nie wymagaj zmiany od razu
- Przez najbliższy tydzień ćwicz samą postawę niewiedzy – wypełniaj tabelkę w materiałach
- Naucz się trzech głównych pytań i w drugim tygodniu zacznij je zadawać. Obserwuj reakcje krytykującego, jakie cele realizuje
- W trzecim tygodniu zacznij eksperymentować nad przejmowaniem inicjatywy w rozmowie – rozmowa o problemach, rozmowa z meta poziomu

Jak wzmocnić pewność siebie, zyskać odwagę do działania i obniżyć stres?

Dzień po warsztacie – znajdź czas na zrobienie tego zadania:

Zadanie 1:
Zapisz poniżej jaki cel chcesz osiągnąć, z jakim wyzwaniem się mierzysz. Zapisz go z nastawieniem, że podejmiesz się tego zadania

Mój cel:.....
.....
.....

Zadanie 2:

1. Uświadom sobie jakie myśli się pojawiają w Twojej głowie, kiedy masz zrobić coś trudnego albo po prostu nowego albo właśnie okazało się że coś nie wyszło Ci zgodnie z założeniami
2. Jakie emocje wywołują takie myśli w Tobie?
3. Jakie odczucia z ciała możesz zarejestrować?
4. Jak te myśli -emocje -odczucia - wpływają na Twoje zachowanie?

Zapisz to wszystko, w tabelce w szarych polach, białe pozostaw na drugi etap

MYSLI	EMOCJE	ODCZUCIA W CIELE	ZACHOWANIE

Copyright by www.eKalinowska.pl

Dalszy proces

25.09.2019 środa
„Poczucie wartości”

Dla osób aktywnych – odpowiedzi na ankietę po dwóch tygodniach

-50%

Zawsze możesz skonsultować swoją sytuację w zamkniętej grupie
„Wolni od lęku i emocjonalnych ograniczeń”

Korzyści z postawy niewiedzy

- Jeśli **nie chcesz rozwijać tematu**, nie tracisz energii na przeżywanie i wewnętrzną dyskusję z krytykującym
- Jeśli **chcesz przedyskutować** temat:
 - zyskujesz czas i lepsze zrozumienie o co chodzi
 - nie angażujesz się w dyskusje i tłumaczenia, które nie mają związku ze sprawą
 - możesz wpłynąć na sposób komunikowania się rozmówcy
 - łatwiej rozpoznasz krytykę manipulacyjną

