



Wyższa Szkoła Teologiczno - Społeczna w Warszawie

11 luty 2023

Trening interpersonalny

Poradnictwo i Terapia Osób Uzależnionych

Wiatrowski Dariusz

Co to jest uzależnienia?

Na przykładzie uzależnienia od alkoholu

ŹRÓDŁO GOOGLE

Alkoholizm – choroba polegająca na utracie kontroli nad ilością spożywanego alkoholu. Spożywanie zazwyczaj dużych ilości alkoholu przez alkoholika jest spowodowane przymusem o charakterze psychicznym i somatycznym, i nie podlega jego woli, jednak jest możliwy do powstrzymania i utrzymania abstynencji.

ŹRÓDŁO BEATA PAWLIKOWSKA

Uzależnienie od alkoholu to choroba samotności, zagubienia i bezradności. Nie ma nic wspólnego z pijaństwem. Alkoholik to człowiek, który stracił w życiu sens i cel, więc swoją bierność i bezradność zalewa alkoholem. Wie, że źle robi, ma wyrzuty sumienia, po których czuje się jeszcze gorzej, ale ponieważ jest wewnętrznie samotny i przestraszony jak małe dziecko, to jedyne, na co potrafi się zdobyć, to chwilowe ucieszenie swoich łkających myśli alkoholem.

Jeżeli znasz kogoś, kto nadużywa alkoholu, spójrz na niego w taki sposób.

To jest człowiek, który nosi w sobie tyle lęku, którego nigdy nie poznał i nie nazwał przed samym sobą, że jest w pewien sposób emocjonalnie sparaliżowany. Miota się jak w potrzasku. Jest w głębi duszy bardzo samotny i bardzo nieszczęśliwy – nawet jeżeli na zewnątrz udaje kogoś przebojowego i silnego.

Na tym polega ta choroba.

Ukrywa przed człowiekiem jego własny lęk i niemoc.

I pęta go żelaznymi kajdanami.

To jest dokładnie taka sama choroba jak anoreksja i bulimia.

I jest na nią tylko jedno lekarstwo.

Jedyne, co może człowieka uwolnić z takiego uzależnienia, to miłość. Nie mam na myśli związku dwóch osób.

Mam na myśli poczucie, że jest się kochanym.

Choćby przez siebie samego.

Cele Treningu Interpersonalnego

Cele mogą być określane w różny sposób, chociaż najczęściej dotyczą tego samego obszaru zjawisk, jakim jest ulepszanie pewnych umiejętności psychologicznych ważnych w kontaktach z ludźmi. Tak więc podstawowe cele treningu interpersonalnego to uczenie się i rozwijanie umiejętności:

- **spostrzegania i rozumienia innych ludzi i samego siebie w trakcie kontaktów z innymi**
- **komunikowania się (wyrażania myśli i uczuć, uważnego słuchania ze zrozumieniem, wrażliwości na sygnały niewerbalne itd.)**
- **rozwiązywania problemów i konfliktów międzyludzkich**
- udzielania i przyjmowania wsparcia psychologicznego
- uczenia się w oparciu o doświadczenia osobiste.

- **Spostrzegania i rozumienia innych ludzi i samego siebie w trakcie kontaktów z innymi**

WSTĘP DO PRZEKONAŃ



CO TO JEST PRZEKONANIE



Przekonanie

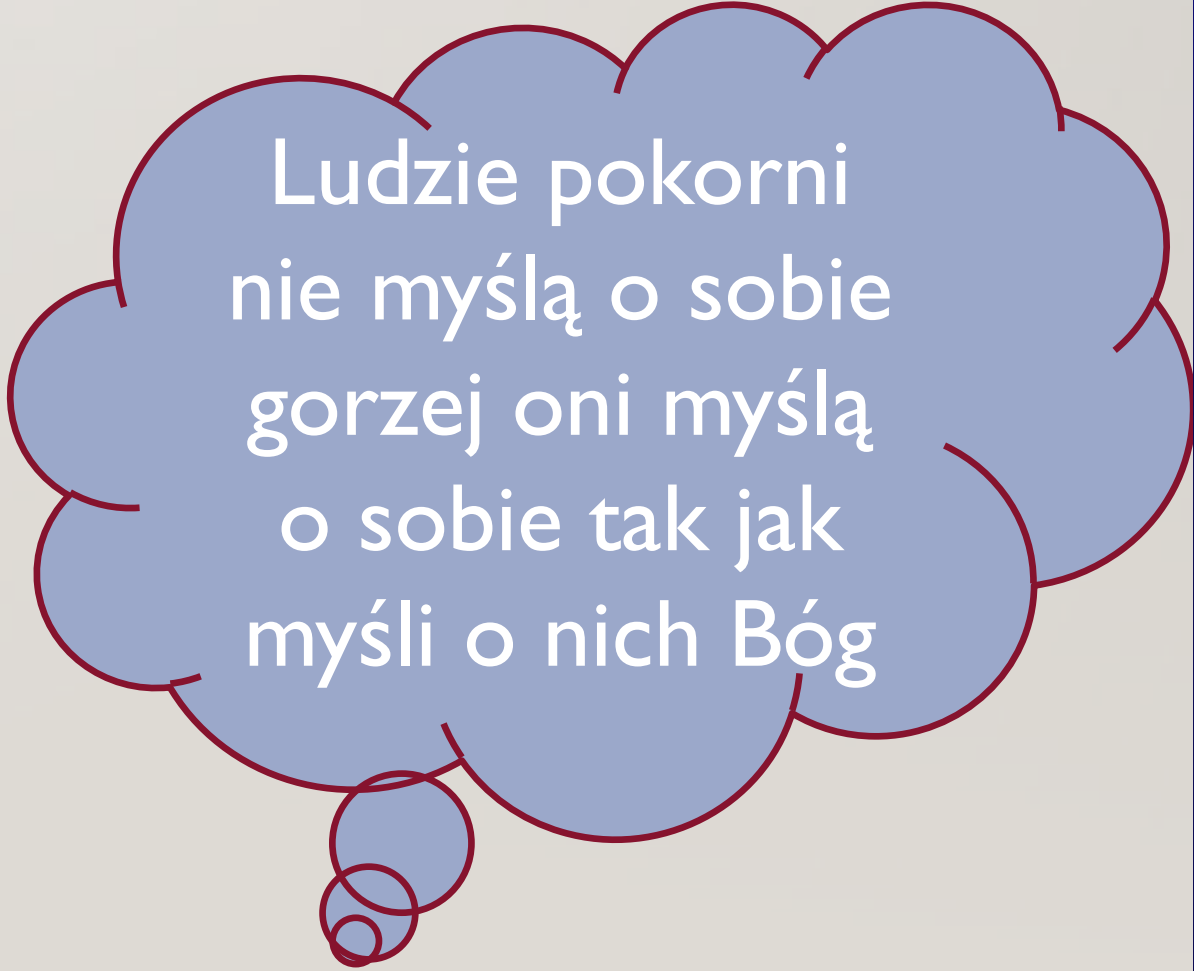
to osobista opinia, która staje się „regułą”
postępowania. Nabywamy
je poprzez pozytywną i negatywną ocenę życiowych
doświadczeń.

Warsztatowe podejście do analizy przekonania

1. Skąd mam takie przekonanie - „moje”/ „ktoś mi tak wdrukował”
2. Czy to przekonanie mnie - „buduje”, czy „rujnuje”
3. Podaj FAKTY na potwierdzenie danego przekonania (uczciwe zastanowienie się, czy wogóle istnieją takie fakty)
4. Odpowiedz Sobie, czy wobec powyższego, przekonanie jest - „prawdą”, czy „fałszem” - iluzją stworzoną przez siebie.

PRZYKŁADOWE PRZEKONANIA OGRANICZAJĄCE

- Nie należę do osób
- Dasz komuś palec a weźmie
- Mężczyźni/ Kobiety już tacy są
- Jeszcze nigdy on/ona
- Nie warto zadawać pytania i się wychylać
- Nie wyróżniaj się
- Jest tylko jeden sposób, wyjście z sytuacji
- Jestem naiwny i łatwowierny, Bądź poważny
- Tego nikt, nigdy nie zrobił
- Już raz próbowaliśmy
- Nie można popełnić błędu
- Ludzie są leniwi
- Nikt nie lubi szkoły, nikt nie lubi kiedy im się...
- Nie warto mówić o swoich słabych stronach gdyż wtedy...
- Tak ale..., Porażka to koniec
- Nie mam czasu
- U mnie jest tak zawsze, że jak



Ludzie pokorni
nie myślą o sobie
gorzej oni myślą
o sobie tak jak
myśli o nich Bóg

Przekonania działają w systemie

Przekonanie „główne” np. Jestem do niczego, zawiera składowe, mniejsze przekonania i myśli o sobie.

Np. „Rodzice we mnie wierzą”, jest przeciwstawne z myśleniem, „Rodzice nigdy nie są ze mnie zadowoleni”.

Np. „Nic mi się w życiu nie udaje”, przeciwstawne z faktem, „wygrałam kiedyś konkurs recytatorski” itd.

- **Komunikowania się (wyrażania myśli i uczuć, uważnego słuchania ze zrozumieniem, wrażliwości na sygnały niewerbalne**

WSTĘP DO KOMUNIKACJI

**KTO JEST
ODPOWIEDZIALNY ZA
KOMUNIKAT
?**

Za komunikat odpowiedzialny jest nadawca.

Dlaczego:

- bo ma cel, aby się skomunikować
- powinien zadbać o miejsce i czas - umów się na rozmowę
- pamiętaj o relacji w jakiej jesteś z rozmówcą

Komunikacja interpersonalna

...to proces:

wytwarzania, przekształcania i przekazywania informacji
pomiędzy jednostkami, grupami i organizacjami
społecznymi.

To wysyłanie i odbieranie wiadomości.

ZAWARTOŚĆ WYPOWIEDZI

- ładunek emocjonalny, uczucia
- fakty
- opinie
- potrzeby, wartości

EMOCJE

- Zauważyć
- Wyrazić zrozumienie
- Nie dyskutować

OPINIE

- Przyjąć do wiadomości
- Nie dyskutować

FAKTY

- Wyjaśniać
- Szukać rozwiązań
- Dyskutować

Wartości, potrzeby

- Rozpoznawać
- Uszanować
- Nawiazywać do nich
- Nie dyskutować

**Jedynym obszarem do dyskusji, jest obszar
FAKTÓW.**

**Dyskutowanie w innych obszarach jest toksyną
komunikacyjną!!!**

Pamiętajmy, że nadawca ma cel.

Naturalnym zjawiskiem jest również to, że odbiorca zawsze na swój sposób, będzie interpretował komunikat.
I dlatego, budowanie komunikacji na faktach, minimalizuje możliwości interpretacyjne odbiorcy.

SCHEMAT PERCEPCJI INFORMACJI

- 100% przekazujemy
- 80% słyszymy
- 60% słuchamy
- 40% rozumiemy
- 20% pamiętamy
- po miesiącu pamiętamy już tylko to, co
wzbudziło w nas emocje

SCHEMAT PERCEPCJI INFORMACJI WG BADAŃ MEHRABIANA

7% - TREŚĆ - co mówimy

38% - GŁOS - jak mówimy

55% - MOWA CIAŁA - jak się
zachowujemy

Komunikacja to również sztuka zadawania pytań

Pytania - jakie?

- Otwarte
- Krótkie
- Jasne
- Precyzyjne
- Pojedyncze

Komunikacja to aktywne słuchanie

- Klaryfikacja (dopytywanie, wyjaśnianie)
- Dowartościowanie , uznanie uczuć
- Odzwierciedlanie (opisanie słowami uczuć, jakie widzimy)
- Parafraza

PARAFRAZA

**TO NAZYWANIE INTERESÓW PARTNERA Z
POWTÓRZENIEM UŻYTYCH PRZEZ NIEGO
KLUCZOWYCH SFORMUŁOWAŃ**

- To najskuteczniejsza metoda aktywnego słuchania
- Okazujemy w ten sposób rozmówcy uwagę
- Sprawdzamy, czy dobrze zrozumieliśmy jego wypowiedź
- Pomaga nam uniknąć domysłów i nieporozumień

PARAFRAZA - przykłady

Jeśli cię dobrze zrozumiałem, twierdzisz ...

Czy dobrze zrozumiałem, że...

Z tego co mówisz wynika, że...

Czy chodzi Ci o to, że...

Rozumiem, że...

Z tego, co powiedział Pan, rozumiem że...

Czy jest tak, że...

Powiedziała Pani, że..., czy tak?

To, co Pan powiedział sprowadza się do tego, że...

- **rozwiązywania problemów i konfliktów międzyludzkich**

WSTĘP DO ASERTYWNOŚCI

**CO TO JEST
ASERTYWNOŚĆ?**

**CZYM JEST ZACHOWANIE
ASERTYWNE?**

ZACHOWANIE ASERTYWNE

B - bezpośrednie

U - uczciwe

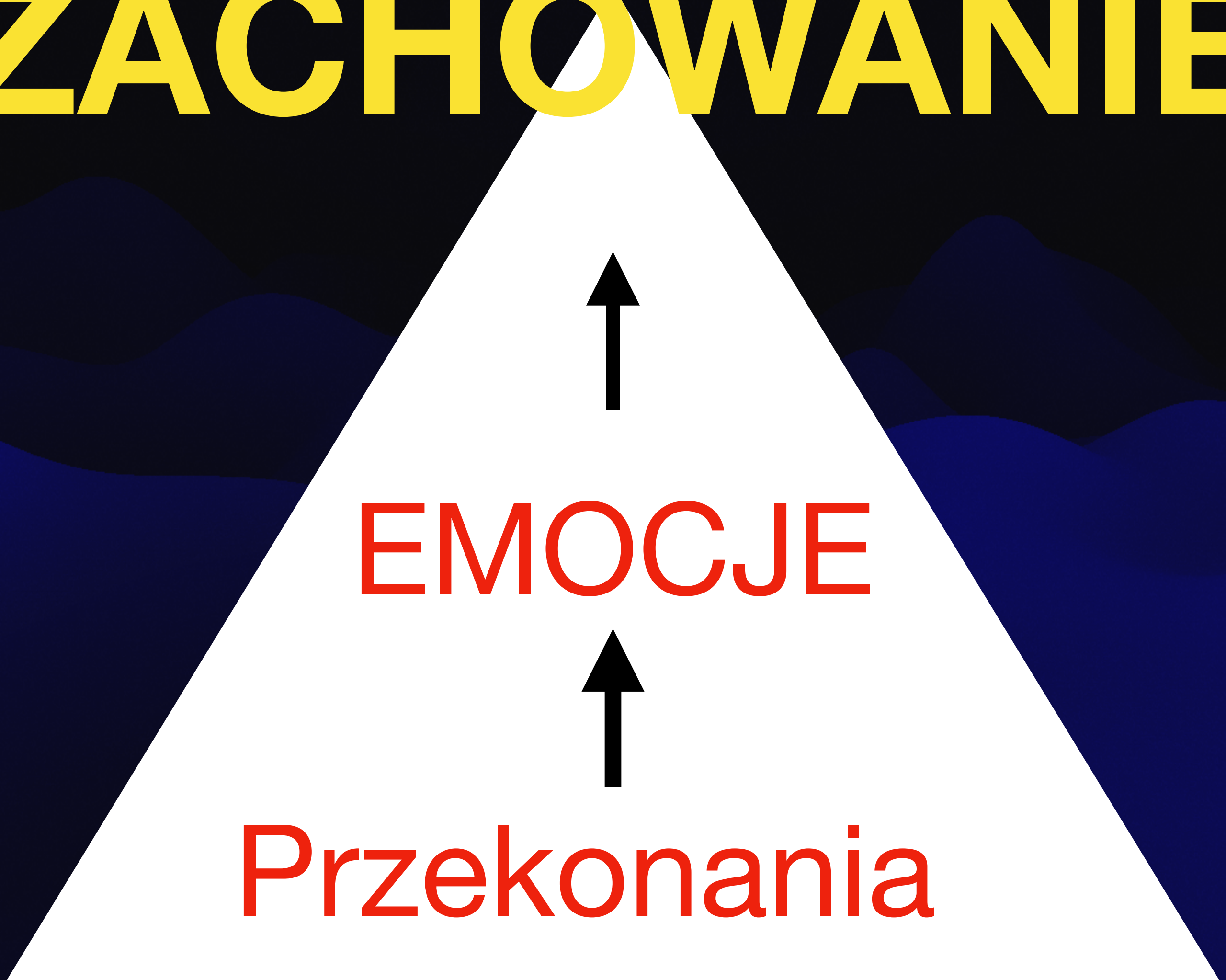
S - stanowcze

ZACHOWANIE ASERTYWNE

DEFINICJA

„Zachowanie asertywne to zespół zachowań interpersonalnych, wyrażających uczucia, postawy, życzenia, opinie lub prawa danej osoby w sposób **bezpośredni, uczciwy i stanowczy**, a jednocześnie **respektujący** uczucia, życzenia, opinie lub prawa innej osoby (osób).

ZACHOWANIE



EMOCJE

Przekonania

TRZY TYPY ZACHOWAŃ

UNIKANIE

ASERTYWNOŚĆ

AGRESYWNOŚĆ



PIĘĆ PRAW FENSTERHEIMA

1. Masz prawo do robienia tego, co chcesz - dopóty, dopóki nie rani to kogoś innego.
2. Masz prawo do zachowania swojej GODNOŚCI poprzez asertywne zachowanie - nawet jeśli **RANI** to kogoś innego - dopóty, dopóki Twoje intencje nie są **AGRESYWNE**, lecz **ASERTYWNE**.
3. Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb - dopóty, dopóki uznajesz, że druga osoba ma prawo odmówić.
4. Istnieją takie sytuacje między ludźmi, w których prawa nie są oczywiste. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania tej sprawy z drugą osobą i wyjaśnienie jej.
5. Masz prawo do korzystania ze swoich praw.

HERBERT FENSTERHEIM -

jest doktorem psychologii i profesorem psychiatrii na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Cornella. Od ponad dwudziestu lat prowadzi prywatny gabinet na Manhattanie.

Jako jeden z pierwszych psychologów klinicznych zaangażował się w terapię behawioralną. Jest autorem wielu artykułów fachowych oraz książek naukowych i popularnych.

POZYCJE PSYCHOLOGICZNE

TO SYSTEM POSTAW ŻYCIOWYCH, WYNIKAJACYCH Z PRZEKONAŃ NA WŁASNY TEMAT I NA TEMAT INNYCH

	TY OK	TY NIE OK
JA OK	ASERTYWNA	WYŻSZOŚCI
JA NIE OK	UNIKOWA	DEPRESYJNA

DJW TERAPIA I ROZWÓJ

Dariusz Wiatrowski

Coaching , Mentoring, Terapia

telefon 737 457 443

e-mail: wiatrowski1@gmail.com



www.facebook.com/dariusz.wiatrowski.1694



[djw_dariusz_wiatrowski](https://www.instagram.com/djw_dariusz_wiatrowski)

