



PSYCHOLOGIA
— W FORMIE GRY —

ZBIÓR
NR 5



TECHNIKI PSYCHOLOGICZNE

Zbiór autorskich technik
psychologicznych
z kartami metaforycznymi

*Nowe
obrazy
Nowe pytania
Więcej
odpowiedzi*

INSPIRACJA
REFLEKSJA
ZMIANA
ROZWÓJ
LEPSZE ŻYCIE



Anastasiia Kolendo-Smirnova

Przed Państwem **piąty zbiór z serii poświęconej praktycznym narzędziom wykorzystywanym w pracy psychologa**. Podobnie jak w poprzednich książkach, techniki psychologiczne będziemy omawiać na przykładzie produktów marki „**Psychologia w formie gry**”. Tym razem zmienia się jednak sam rodzaj narzędzi. Wcześniej podstawą naszej pracy były karty metaforyczno-asocjacyjne oraz techniki ich wykorzystania. Teraz przyjrzymy się taliom, w których praca psychologiczna opiera się na specjalnie opracowanych pytaniach, zadaniach i ćwiczeniach.

Dobrze sformułowane pytanie potrafi przerwać utarty tok myślenia i skierować uwagę człowieka na coś, czego zwykle nie dostrzega. Może pomóc nazwać to, co dotąd pozostawało zbyt ogólne, zauważyć związek między różnymi sytuacjami albo po raz pierwszy ubrać w słowa coś, co wcześniej istniało jedynie jako niejasne odczucie.

Jednak karta może jedynie otworzyć te drzwi.

Dalej zaczyna się praca psychologa.

Usłyszeć odpowiedź.

Nie spieszyć się z jej wyjaśnianiem.

Wychwycić ważne zdanie.

Dopytać.

Pomóc powiązać to, co zostało powiedziane, z realną sytuacją.

Sprawdzić, czy nowe rozumienie rzeczywiście ma znaczenie dla samego klienta.

A jeśli będzie to potrzebne — odłożyć talię na bok.

Dlatego główną zasadę piątego zbioru można sformułować bardzo prosto:

ważne jest nie tylko pytanie zapisane na karcie. Ważne jest również to, co dzieje się po udzieleniu odpowiedzi.



„36 pytań, by się zakochać”: rozmowa, która pomaga się do siebie zbliżyć

„Dopiero zaczęliśmy się spotykać. Jest nam ze sobą ciekawie, ale czasami nie wiem, o co jeszcze zapytać poza pracą, podróżami i planami na weekend”.

„Jesteśmy razem od dwunastu lat. Byłam przekonana, że wiem o nim praktycznie wszystko, a potem zdałam sobie sprawę, że od dawna nie pytałam go, o czym marzy”.

„Przyjaźnimy się od kilku lat, ale o niektórych naprawdę ważnych rzeczach nigdy nie rozmawialiśmy”.

Bliskość między ludźmi nie powstaje tylko dlatego, że spędzają ze sobą dużo czasu. Można przez lata rozmawiać o codziennych sprawach, pracy, filmach czy wspólnych znajomych, a jednocześnie niewiele wiedzieć o wewnętrznym świecie drugiej osoby. I odwrotnie — czasami jedna głęboka rozmowa wyraźnie zmienia poczucie więzi między ludźmi.

Problem polega na tym, że takie rozmowy trudno rozpocząć celowo.

Zdanie „porozmawiajmy o czymś głębokim” częściej wywołuje napięcie niż poczucie bliskości. A pytanie „opowiedz mi o sobie coś ważnego” jest zbyt szerokie — człowiek może po prostu nie wiedzieć, co właściwie miałby powiedzieć.

Talia „**36 pytań, by się zakochać**” podchodzi do tego inaczej. Proponuje gotową ścieżkę rozmowy. Pytania, opracowane na podstawie badań Arthura Arona, zostały ułożone w określonej kolejności — od stosunkowo lekkich i neutralnych po coraz bardziej osobiste i pogłębione.

Właśnie ta kolejność ma tutaj duże znaczenie.

Najpierw człowiek opowiada o sobie coś, czym stosunkowo łatwo się podzielić. Druga osoba robi to samo. Pojawia się pierwsze doświadczenie wzajemności: **ja trochę otwieram się przed tobą — ty trochę otwierasz się przede mną**. Następnie pytania stopniowo wymagają większego samoujawnienia. Rozmówcy przechodzą od preferencji i wyobrażeń do marzeń, relacji, ważnych wydarzeń, lęków, wdzięczności, rodziny i innych bardziej osobistych tematów.

W ten sposób rozmowa pogłębia się stopniowo, a nie gwałtownie.

W budowaniu bliskości ma to szczególne znaczenie. Człowiekowi znacznie łatwiej powiedzieć coś osobistego, jeśli wcześniej doszło już do kilku bezpiecznych wymian i zobaczył, że druga osoba go słucha, nie wyśmiewa i nie wykorzystuje jego słów przeciwko niemu.

Jest jeszcze jedna ważna cecha: **na każde pytanie odpowiadają obie osoby**.

Nie ma więc sytuacji, w której jedna osoba się odsłania, a druga jedynie zbiera informacje. Każdy jest jednocześnie mówiącym i słuchającym. Takie wzajemne samoujawnienie stopniowo zmniejsza dystans psychologiczny: człowiek nie tylko poznaje fakty dotyczące drugiej osoby, lecz także dowiaduje się, jak ona myśli, czego pragnie, co uważa za ważne i jak przeżywa własne życie.

Właśnie dlatego talia może być interesująca nie tylko dla partnerów romantycznych. Mogą z niej korzystać osoby, które dopiero się poznają, przyjaciele, pary z dłuższym stażem, które chciałyby ponownie rozmawiać o czymś więcej niż codzienne sprawy, a także psychologowie w pracy z klientami. Tak szeroki sposób wykorzystania przewiduje również sama koncepcja talii.

Aby zobaczyć, jak precyzyjnie skonstruowane są te pytania, przyjrzyjmy się kilku przykładom.

„Jak wyglądałby Pana/Pani idealny dzień?”

Pytanie wydaje się bardzo proste.

I właśnie na tym polega jego zaleta.

Nie wymaga natychmiastowego opowiadania o traumatycznych doświadczeniach, relacjach z rodzicami czy najgłębszych lękach. Można odpowiedzieć na nie lekko, a nawet z przyjemnością.

Spróbujmy jednak szczegółowo opisać idealny dzień.

O której godzinie Pan/Pani wstaje?

Czy jest Pan/Pani sam/sama, czy ktoś jest obok?

Czy chce Pan/Pani gdzieś pojechać, czy zostać w domu?

Czy w tym dniu jest dużo ludzi, czy niewiele?

Czy jest Pan/Pani czymś zajęty/zajęta, czy wreszcie nie musi niczego robić?

Czy jest w nim praca?

Przygoda?

Przyroda?

Cisza?

Spotkanie z przyjaciółmi?

Czas z rodziną?

Odpowiedź dość szybko przestaje być zwykłym opisem dnia i staje się małą mapą tego, **co sprawia człowiekowi przyjemność i co jest dla niego ważne.**

W kontekście poznawania drugiej osoby jest to znacznie ciekawsze niż bezpośrednie pytanie:

„Jakie są twoje wartości?”

Na pytanie o wartości łatwo odpowiedzieć ogólnikami:

„Rodzina, wolność, rozwój”.

Opisując idealny dzień, człowiek mimowolnie konkretyzuje własne preferencje.

Jedna osoba mówi:

— Obudziłbym się bardzo wcześnie i gdzieś pojechał. Bez żadnego planu.

Druga:

— Wyłączyłabym telefon i przez cały dzień nigdzie nie wychodziła.

Trzecia:

— Zebrałbym wszystkich przyjaciół przy jednym stole.

Za tymi odpowiedziami kryją się już różne sposoby czerpania przyjemności z życia: nowość, spokój, autonomia, kontakt z ludźmi, ruch, przewidywalność.

Jednak dla budowania bliskości ważne jest jeszcze coś.

Opowiadając o swoim idealnym dniu, człowiek w pewnym sensie zaprasza drugą osobę, aby **na chwilę wyobraziła sobie jego życie od środka**.

Nie tylko dowiedziała się: „lubi podróżować”, lecz zobaczyła, co dokładnie daje mu poczucie szczęścia.

To już inny poziom poznawania drugiego człowieka.

Przykład pracy

Anna i Maksym są razem od ośmiu lat. Podczas konsultacji mówią, że ich relacja stała się „zbyt codzienna”.

Psycholog proponuje pytanie:

— Jak wyglądałby Państwa idealny dzień?

Anna się śmieje:

— Wiem, co zaraz powie. Komputer, kanapa i żeby nikt mu nie przeszkadzał.

Psycholog proponuje jednak, aby pozwolić Maksymowi odpowiedzieć samemu.

Maksym mówi:

— Pojechalibyśmy gdzieś we dwoje. Najlepiej na jeden dzień bez dziecka. Poszlibyśmy na spacer, wieczorem zjedlibyśmy gdzieś kolację. I nigdzie nie musielibyśmy się spieszyć.

Anna jest zaskoczona:

— Naprawdę?

— Tak.

— Myślałam, że w ogóle nie masz ochoty nigdzie ze mną wychodzić.

Psycholog pyta:

— Dlaczego Pani tak myślała?

— Bo on nigdy niczego nie proponuje.

Maksym odpowiada:

— Nie proponuję, bo każdy pomysł od razu zamienia się w organizowanie. Dokąd pojechać, z kim zostawić dziecko, o której wrócić. Jestem zmęczony, zanim jeszcze cokolwiek zrobimy.

W jednej krótkiej rozmowie ujawnia się istotna różnica.

Anna interpretowała brak inicjatywy jako brak chęci wspólnego spędzania czasu.

Maksym opisuje to inaczej: chęć jest, ale powstrzymuje go ciężar związany z organizacją.

Karta nie rozwiązuje problemu pary. Pozwala jednak zobaczyć coś, co wcześniej pozostawało ukryte za utrwalonym sposobem zachowania.

Właśnie dlatego podobne pytania są szczególnie interesujące w długotrwałych relacjach: pozwalają ponownie **pytać drugiego człowieka, zamiast zakładać z góry, jaka będzie jego odpowiedź.**

„Czy jest coś, o czym od dawna marzy Pan/Pani, żeby zrobić? Dlaczego do tej pory Pan/Pani tego nie zrobił/zrobiła?”

To pytanie ma już bardziej złożoną konstrukcję.

Gdyby kończyło się na pierwszej części — „o czym Pan/Pani marzy?” — otrzymalibyśmy przyjemną rozmowę o pragnieniach.

Tutaj jednak od razu pojawia się druga część:

dla czego Pan/Pani tego nie zrobił/zrobiła?

I powstaje przestrzeń pomiędzy pragnieniem a rzeczywistym życiem.

— Marzę o napisaniu książki.

Dlaczego jej nie napisałem?

— Chcę przez jakiś czas mieszkać w innym kraju.

Dlaczego nie spróbowałem?

— Zawsze chciałam nauczyć się tańczyć.

Co mnie powstrzymuje?

Właśnie to nadaje temu pytaniu psychologiczną głębię.

Człowiek nie tylko opowiada drugiej osobie o swoim marzeniu. Pokazuje coś bardziej osobistego: własne wątpliwości, ograniczenia, lęki, zobowiązania i priorytety.

W budowaniu bliskości jest to szczególnie cenne, ponieważ zaczynamy poznawać nie tylko **to, czego człowiek chce**, lecz także **to, z czym mierzy się wewnętrznie.**

Za prostym marzeniem może kryć się:

„Boję się porażki”.

„Wydaje mi się, że jest już za późno”.

„Nie chcę rozczarować rodziców”.

„Nie mogę sobie pozwolić na takie ryzyko”.

„Zawsze stawiam potrzeby rodziny przed własnymi”.

„Jeśli mam być szczery, nie jestem już pewien, czy naprawdę tego chcę”.

Tego rodzaju informacje rzadko pojawiają się podczas zwykłego poznawania drugiej osoby.

Człowiek staje się dla nas bardziej wielowymiarowy.

Poznajemy nie tylko jego zainteresowania, lecz także jego wewnętrzne sprzeczności.

Przykład pracy

Dwie osoby niedawno zaczęły się spotykać i postanowiły skorzystać z talii w domu.

Na pytanie o dawne marzenie Andrzej odpowiada:

— Zawsze chciałem otworzyć małą kawiarnię.

Elena jest zaskoczona:

— Nigdy o tym nie mówiłeś.

— Bo to niepoważne.

— Dlaczego niepoważne?

— Mam normalną pracę. Dobrą pensję. Rzucić wszystko dla kawiarni w wieku trzydziestu siedmiu lat brzmi dość głupio.

Elena odpowiada:

— A mnie wcale nie wydaje się to głupie.

W tym miejscu można byłoby przejść do następnej karty.

Ale rozmowa trwa dalej.

— A dlaczego właściwie o tym marzysz?

Andrzej opowiada, że zawsze chciał mieć niewielkie miejsce, w którym zna stałych gości, sam ustala rytm pracy i czuje, że tworzy coś własnego.

Teraz Elena wie o nim znacznie więcej niż tylko to, że „marzy o kawiarni”.

Dowiaduje się, że ważne są dla niego niezależność, poczucie własnej przestrzeni i bardziej ludzki rytm życia. Jednocześnie ujawnia się wewnętrzny konflikt pomiędzy bezpieczeństwem obecnej kariery a pragnieniem innego sposobu życia.

Właśnie w ten sposób dobre pytanie buduje bliskość: **jedna odpowiedź odsłania kolejną warstwę człowieka, a szczere zainteresowanie drugiej osoby zachęca, by opowiedzieć jeszcze trochę więcej.**

„Gdyby mógł/mogła Pan/Pani zmienić coś w sposobie, w jaki został/została Pan/Pani wychowany/wychowana, co by to było?”

Tutaj rozmowa staje się znacznie bardziej osobista.

I jest to dobry przykład pokazujący, dlaczego kolejność pytań w talii ma znaczenie.

Takie pytanie mogłoby zabrzmieć zbyt bezpośrednio między osobami, które poznały się pięć minut wcześniej. Jednak po serii wzajemnych odpowiedzi, kiedy zdążył już powstać pewien poziom kontaktu, odbierane jest inaczej.

Interesujące jest również samo sformułowanie.

Nie brzmi ono:

„Jakie błędy popełnili Pana/Pani rodzice?”

Ani nie wymaga:

„Proszę opowiedzieć o swojej traumie z dzieciństwa”.

Człowiek otrzymuje propozycję eksperymentu myślowego:

gdyby można było zmienić jedną rzecz — co by to było?

Trzeba dokonać wyboru.

A wybór często pokazuje, czego danej osobie szczególnie brakowało.

— Żeby mniej mnie kontrolowano.

— Żeby tata częściej był w domu.

— Żeby pozwalano mi popełniać błędy.

— Żeby nie porównywano mnie z siostrą.

— Żeby w domu można było rozmawiać o uczuciach.

— Żeby nie oczekiwano ode mnie ciągłych osiągnięć.

Dla bliskiej osoby taka odpowiedź dostarcza ważnych informacji nie tylko o przeszłości.

Może również pomóc lepiej zrozumieć teraźniejszość.

Osoba, której w dzieciństwie nie pozwalano popełniać błędów, może silnie przeżywać własne niepowodzenia.

Osoba, której brakowało uwagi, może szczególnie cenić zaangażowanie bliskich.

Psycholog powinien jednak uważać, aby nie ustanawiać automatycznego związku przyczynowego. Odpowiedź na pytanie z karty nie jest diagnozą ani dowodem wyjaśniającym, dlaczego człowiek zachowuje się dziś w określony sposób. Jest kierunkiem, który można dalej badać.

Przykład pracy

Podczas konsultacji pary Irina odpowiada:

— Chciałabym, żeby w dzieciństwie mniej porównywano mnie z innymi dziećmi.

Jej mąż Aleksiej pyta:

— Ciągłe cię porównywano?

— Cały czas. Kto lepiej się uczy, kto ładniej wygląda, kto więcej osiągnął.

Aleksiej przez chwilę milczy.

Psycholog pyta:

— Co Pan teraz zauważył?

— Zrozumiałem jedną rzecz. Ja też ciągle ją porównuję.

Irina patrzy na niego:

— Co masz na myśli?

— Mówię: „Żona Dimy nie ma problemu z tym, że spotyka się z kolegami”. Albo: „Lena potrafi łączyć pracę z opieką nad dziećmi”. Myślałem, że to tylko przykłady.

Irina odpowiada:

— A ja za każdym razem słyszę, że coś jest ze mną nie tak.

Nie oznacza to, że źródło wszystkich konfliktów tej pary zostało odnalezione w dzieciństwie Iriny.

Mąż otrzymuje jednak nową informację o tym, **jak jego zwyczajowe słowa mogą być odbierane przez żonę.**

Żona natomiast może wyjaśnić swoją reakcję nie podczas kolejnej kłótni, lecz w spokojnej rozmowie.

Jedno pytanie tworzy kontekst, w którym zachowanie partnera zaczyna być postrzegane nie tylko z własnej perspektywy, lecz także przez pryzmat jego doświadczeń życiowych.

To kolejna droga do bliskości: **im więcej wiemy o kontekście życia drugiego człowieka, tym rzadziej jego reakcje wydają nam się niezrozumiałe.**

Dlaczego kolejność 36 pytań pomaga budować bliskość

Jeżeli spojrzymy na poszczególne karty poza kontekstem całej talii, niektóre z nich rzeczywiście mogą wydawać się po prostu dobrymi pytaniami do rozmowy.

Siła tego produktu ujawnia się jednak właśnie w ich połączeniu.

Na początku uczestnicy odpowiadają na bardziej przystępne pytania. Pozwala to stworzyć pierwszy poziom wzajemnego poznania i zmniejszyć skrępowanie.

Następnie treść staje się coraz bardziej osobista.

Każdy kolejny etap zachęca do pokazania nieco większej części siebie — już nie tylko faktów, lecz także preferencji, marzeń, ważnych relacji, wspomnień i wrażliwych obszarów.

Jednocześnie otwartość pozostaje **wzajemna**.

To ma zasadnicze znaczenie.

Gdyby jedna osoba zadała drugiej kolejno 36 osobistych pytań, przypominałoby to raczej wywiad.

Tutaj po mojej odpowiedzi przychodzi twoja.

Ja opowiadam — i słucham.

Ty opowiadasz — i słuchasz mnie.

W rezultacie stopniowo gromadzi się nie tylko wiedza, lecz także doświadczenie:

„Opowiedziałem ci o sobie — a ty nadal jesteś obok. Ty opowiedziałeś mi o sobie — a ja również zostałem”.

Ponadto pytania pomagają ominąć jedną z głównych trudności w poznawaniu drugiej osoby: nie zawsze wiemy, **o co zapytać, aby rozmowa w naturalny sposób stała się głębsza.**

Ludzie mogą pragnąć większej bliskości, a mimo to przez miesiące rozmawiać o tych samych bezpiecznych tematach.

Talia przejmuje na siebie strukturę rozmowy.

Jest jeszcze jeden ważny mechanizm — uwaga.

Zasady proponują, aby nie przerywać drugiej osobie, nie analizować jej odpowiedzi ani od razu jej nie komentować, lecz najpierw słuchać.

To proste założenie tworzy rzadkie doświadczenie: przez kilka minut druga osoba naprawdę interesuje się twoim wewnętrznym światem i nie spieszy się, aby poprawiać czy kwestionować to, co usłyszała.

Dlatego talia działa nie tylko dzięki temu, **o co pyta**, lecz także dzięki temu, **w jaki sposób ludzie rozmawiają podczas gry.**

Pytanie.

Moja odpowiedź.

Twoja uwaga.

Twoja odpowiedź.

Moja uwaga.

Kolejne, nieco bardziej osobiste pytanie.

To właśnie powtarzanie tego cyklu stopniowo zmniejsza dystans.

Dla osób, które dopiero się poznały

Jednym z najciekawszych sposobów wykorzystania talii jest rozmowa dwóch osób, które jeszcze prawie nic o sobie nie wiedzą.

Może to być pierwsza lub jedna z pierwszych randek. Nowi znajomi. Osoby, które po prostu chcą sprawdzić, jak potoczy się rozmowa, jeśli odejdą od standardowych tematów.

Podczas zwykłego poznawania się przez dość długi czas zbieramy informacje biograficzne:

gdzie pracujesz;

gdzie studiowałeś;

jakie filmy lubisz;

dokąd podróżowałaś;

co robisz w wolnym czasie.

Talia dość szybko przenosi rozmowę na inny poziom.

Nie tylko:

„Czym się zajmujesz?”

lecz także:

„Co jest dla ciebie ważne?”

„Czego pragniesz?”

„Jak przeżywasz określone sytuacje?”

„Co cię ukształtowało?”

Właśnie dlatego po takiej rozmowie może pojawić się wrażenie, że znamy drugą osobę znacznie dłużej.

Nie dlatego, że w ciągu jednego wieczoru można poznać ją całkowicie.

Lecz dlatego, że ilość **osobiście znaczących informacji** jest znacznie większa niż podczas zwykłej niezobowiązującej rozmowy.

Jednocześnie uczestnicy zawsze powinni mieć możliwość odmowy odpowiedzi. Bliskość rodzi się z dobrowolnego samoujawnienia, a nie z obowiązku opowiedzenia wszystkiego, o co pyta karta.

Nie trzeba przechodzić przez wszystkie 36 pytań

Przejsie kolejno przez wszystkie 36 pytań ma własną logikę: stopniowe pogłębianie rozmowy jest częścią całego procesu. Dlatego jeśli dwie osoby chcą wypróbować właśnie ten format, warto zachować kolejność kart i przeznaczyć na rozmowę odpowiednio dużo czasu.

Nie jest to jednak jedyny sposób korzystania z produktu.

Talię można zamienić w **grę konwersacyjną**.

Potasować karty.

Wyciągnąć jedną.

Przeczytać pytanie.

Oboje na nie odpowiedzieć.

Jeżeli rozmowa rozwija się dalej — zostawić talię na stole.

Jeśli temat się wyczerpał — wyciągnąć następną kartę.

Taki format szczególnie dobrze sprawdza się podczas spotkania z przyjaciółmi, randki, rodzinnego wieczoru czy spotkania w niewielkim gronie.

Na przykład pojawia się pytanie o marzenie.

Jedna osoba odpowiada.

Druga nagle mówi:

— Poczekaj, dlaczego nigdy wcześniej mi o tym nie powiedziałeś?

I przez następne dwadzieścia minut karty w ogóle nie są potrzebne.

To nie jest złamanie zasad gry.

To jeden z najlepszych możliwych rezultatów jej wykorzystania.

W przypadku losowego wybierania kart warto pamiętać tylko o jednym: ponieważ pierwotna kolejność zostaje zaburzona, bardzo osobiste pytanie może pojawić się od razu. Dlatego dobrze wcześniej ustalić, że każdą kartę można bez podawania przyczyny odłożyć i wybrać inną.

Jak jeszcze można wykorzystać tę talię

W pracy psychologa szczególnie interesująca jest możliwość wykorzystywania pytań nie tylko ze względu na same odpowiedzi, lecz także do obserwowania **sposobu, w jaki ludzie budują bliskość**.

Podczas konsultacji pary można proponować partnerom odpowiedź na kilka pytań z kart i obserwować, co dzieje się między nimi.

Czy jedna osoba potrafi spokojnie słuchać drugiej?

Czy z zainteresowaniem zadaje pytania uzupełniające?

Przerywa?

Zaczyna się spierać?

Odpowiada za partnera?

Umniesza jego doświadczeniu?

Od razu udziela rady?

Wykorzystuje usłyszane informacje do oskarżania?

Na przykład:

— W tamtym okresie czułam się bardzo samotna.

— Jak mogłaś czuć się samotna? Przecież codziennie byłem w domu!

W tym momencie psycholog może odłożyć kartę:

— Proszę zwrócić uwagę na to, co właśnie się wydarzyło. Irina opowiedziała o swoim przeżyciu, a Pan od razu zaczął udowadniać, że nie mogła się tak czuć. Czy podobnie wygląda to również w innych Państwa rozmowach?

Wtedy talia staje się sposobem na obserwowanie komunikacji pary bezpośrednio w gabinecie.

Innym interesującym wariantem jest ćwiczenie „**Jak myślę, że odpowiesz?**”

Zanim jeden z partnerów odpowie, drugi zapisuje przewidywaną odpowiedź.

Następnie dana osoba odpowiada sama.

Potem porównuje się oba warianty.

Nie po to, aby ustalić, jak dobrze partnerzy „się znają”, lecz aby zauważyć, gdzie wyobrażenie o bliskiej osobie przestało odpowiadać temu, kim jest ona dzisiaj.

W długotrwałych relacjach może to być szczególnie wartościowe.

Można również wykorzystać **jedną kartę na początku konsultacji**. Nie przechodzić przez całą talię, lecz pozwolić, aby jedno pytanie wyznaczyło kierunek spotkania.

Parze można zaproponować **praktykę domową**: raz w tygodniu wyciągnąć jedną kartę i przeznaczyć dwadzieścia–trzydzieści minut wyłącznie na rozmowę. Bez telefonów, telewizora i równoczesnego zajmowania się codziennymi sprawami.

Talię można wykorzystywać podczas **pracy grupowej i ćwiczeń służących wzajemnemu poznaniu**, dobierając poziom osobistości pytań do poczucia bezpieczeństwa w grupie.

Z poszczególnymi kartami można pracować również **indywidualnie**. Wtedy pytanie, które pierwotnie zostało stworzone dla dwóch osób, staje się sposobem badania doświadczenia samego klienta.

Na przykład pytanie o marzenie można rozwinąć:

„Dlaczego nadal pozostaje ono tylko marzeniem?”

„Co już Pan/Pani zrobił/zrobiła w tym kierunku?”

„Co rzeczywiście przeszkadza?”

„Czy to nadal jest Pana/Pani marzenie?”

Pytanie o wychowanie:

„Dlaczego właśnie to chciałby/chciałaby Pan/Pani zmienić?”

„Jak wpływa to na Pana/Pani życie dzisiaj?”

„Co z tego, czego brakowało Panu/Pani wtedy, może Pan/Pani dawać sobie dzisiaj?”

Pytanie o idealny dzień:

„Co w tym opisie mówi o Pana/Pani obecnych potrzebach?”

„Czego z tego jest teraz w Pana/Pani życiu zbyt mało?”

W ten sposób produkt stworzony z myślą o zbliżaniu ludzi staje się również źródłem pytań przydatnych w indywidualnej pracy psychologicznej.

Mimo to szczególnie interesujące jest wykorzystywanie tej talii właśnie **między ludźmi**.

Ponieważ 36 pytań daje coś, czego często brakuje nawet osobom, które naprawdę chcą się do siebie zbliżyć: gotową drogę od zwykłej rozmowy do czegoś bardziej osobistego.

Nie trzeba zastanawiać się, jak przejść do kolejnego tematu.

Nie trzeba nagle rozpoczynać „poważnej rozmowy”.

Wystarczy sięgnąć po następną kartę.

Najpierw człowiek opowiada trochę o sobie.

Potem jeszcze trochę.

W odpowiedzi otwiera się druga osoba.

I stopniowo zamiast zwyczajowego:

„Czym się zajmujesz?”

pojawia się zupełnie inne poczucie:

„Teraz wiem o tobie coś, co naprawdę pomaga mi cię zrozumieć”.



„Praktyki pisemne”: kiedy myśl zapisana na papierze zaczyna brzmieć inaczej

„Wszystko rozumiem, kiedy o tym myślę. A potem przychodzę na konsultację i nie potrafię wyjaśnić, co się ze mną dzieło”.

„Mam w głowie jednocześnie tyle myśli, że przestaję rozumieć, która z nich naprawdę jest moja”.

„Po sesji wydaje mi się, że chciałbym jeszcze wiele rzeczy przemyśleć. Ale mija kilka dni i wracam do codzienności”.

„Próbowałam prowadzić dziennik, ale za każdym razem otwieram go i nie wiem, o czym pisać”.

Pisanie wydaje się bardzo prostym narzędziem. Nie wymaga szczególnych warunków ani skomplikowanych instrukcji — wystarczy kartka papieru, notes albo aplikacja do notatek w telefonie. Istnieje jednak istotna różnica między „zapisywaniem tego, co wydarzyło się w ciągu dnia” a **psychologiczną praktyką pisemną**.

Kiedy człowiek po prostu rozmyśla, jedna myśl łatwo ustępuje miejsca następnej. Pojawia się nieprzyjemne wspomnienie — a kilka sekund później uwaga jest już skupiona na planach. Pojawia się trudne pytanie — i wewnętrzny dialog niemal niezauważalnie wraca na dobrze znane tory. W ten sposób można wielokrotnie powracać do tego samego problemu, a w rzeczywistości wciąż poruszać się po tym samym kręgu.

Pisanie spowalnia ten proces.

Aby zapisać myśl, trzeba ją sformułować. Aby dokończyć zdanie — pozostać przy danym temacie jeszcze przez chwilę. A potem napisać kolejne zdanie. I nierzadko właśnie w trzeciej, piątej czy dziesiątej linii człowiek zauważa, że pisze już o czymś zupełnie innym, niż zamierzał na początku.

Talia „**Praktyki pisemne**” została stworzona właśnie z myślą o takim sposobie poznawania siebie. Zawiera 30 kart z pytaniami i tematami do refleksji. Jednym z proponowanych sposobów korzystania z niej jest miesięczna praktyka: każdego dnia losować jedną kartę i poświęcać trochę czasu na pisanie, obserwując własne myśli, emocje i procesy wewnętrzne.

Dla osoby, która chciałaby prowadzić dziennik, ale zatrzymuje się przed pustą stroną, od razu znika jedna z głównych trudności:

nie trzeba wymyślać, o czym dzisiaj pisać.

Temat już jest. Pozostaje sprawdzić, dokąd zaprowadzi własna odpowiedź.

Możliwości talii nie kończą się jednak na tym. Można wykorzystywać ją do samodzielnych praktyk pisemnych, prowadzenia dziennika i rozwijania uważności na własne przeżycia, a psychologowie i inni specjaliści mogą sięgać po nią jako po zadanie domowe, materiał do refleksji pomiędzy spotkaniami oraz dodatkowe narzędzie pracy indywidualnej.

Szczególnie interesujące jest przy tym to, co dzieje się **po przeczytaniu pytania i rozpoczęciu pisania**.

Dlaczego napisanie czegoś to nie to samo co pomyślenie o tym

Wyobraźmy sobie pytanie:

„Co zajmuje teraz najwięcej miejsca w moim życiu?”

Można je przeczytać i niemal natychmiast odpowiedzieć:

„Praca”.

Gdy pytanie zostaje zadane ustnie, rozmowa może łatwo potoczyć się dalej. Praktyka pisemna zachęca jednak, aby przy tym temacie pozostać.

„Najwięcej miejsca w moim życiu zajmuje teraz praca. Ciągłe o niej myślę. Nawet wieczorem sprawdzam wiadomości. Mam wrażenie, że jeśli przestanę wszystkiego pilnować...”

Człowiek zapisuje kolejne zdanie:

„...wszyscy zobaczą, że bez ciągłego wysiłku tak naprawdę nie jestem nikim szczególnym”.

Zaczynał od ilości pracy.

A doszedł do związku pomiędzy pracą a poczuciem własnej wartości.

Na tym polega jedna z mocnych stron praktyki pisemnej: człowiek musi **pozostać przy temacie dłużej niż do pierwszej odpowiedzi**.

Jest jeszcze jeden efekt. To, co zostało zapisane, staje się widoczne.

W głowie zdanie „muszę sobie ze wszystkim radzić” może brzmieć zupełnie naturalnie. Ale kiedy na stronie pojawia się:

„Muszę dobrze pracować. Muszę być spokojną matką. Muszę ćwiczyć. Muszę dobrze wyglądać. Muszę wspierać męża. Nie powinnam narzekać”,

już samo nagromadzenie tych wymagań może sprawić, że człowiek się zatrzyma.

Psycholog nie musi nawet jako pierwszy zwracać na to uwagi. Może zapytać:

— Co zauważa Pani, kiedy ponownie czyta to, co napisała?

Człowiek zyskuje wtedy możliwość spojrzenia na własny dialog wewnętrzny z pewnego dystansu.

„Co jest dla mnie teraz szczególnie ważne?”

W udostępnionej instrukcji opisano przeznaczenie i sposoby wykorzystania talii, ale nie zamieszczono treści wszystkich 30 kart. Dlatego poniższe pytania są **przykładami pytań do praktyk pisemnych, na których można pokazać mechanizm takiej pracy**, a nie dosłownymi sformułowaniami z kart tej talii.

Weźmy pytanie:

„Co jest dla mnie teraz szczególnie ważne?”

Pierwszą odpowiedź zwykle nietrudno znaleźć:

„Rodzina”.

„Praca”.

„Spokój”.

„Zdrowie”.

„Odpoczynek”.

Jeżeli jednak jest to praktyka pisemna, nie trzeba zatrzymywać się na pierwszym słowie.

Można kontynuować:

„Dlaczego właśnie teraz jest to dla mnie szczególnie ważne?”

„Czego mi w tym brakuje?”

„Po czym poznaję, że tego potrzebuję?”

„Co przeszkadza mi dać sobie to, czego potrzebuję?”

„Co czuję, kiedy o tym myślę?”

I stopniowo za ogólną odpowiedzią zaczyna pojawiać się osobista treść.

Szczególnie interesująco wygląda to wtedy, gdy pierwsza odpowiedź okazuje się zbyt poprawna.

Człowiek pisze:

„Rodzina jest dla mnie ważna”.

Pisze dalej.

I po kilku liniijkach pojawia się:

„Ale jeśli mam być szczerą, najbardziej chciałabym teraz, żeby wszyscy zostawili mnie samą chociaż na dwa dni”.

Te dwa zdania wcale nie muszą sobie przeczyć.

Można kochać rodzinę i jednocześnie bardzo potrzebować samotności. Dopóki jednak wszystko rozgrywało się wyłącznie wewnątrz, druga myśl mogła być natychmiast tłumiona: „Jak w ogóle mogę tak myśleć?”

Na papierze obie części doświadczenia znajdują się obok siebie.

Przykład pracy

Elena, 39 lat, zgłasza się z poczuciem ciągłego rozdrażnienia. Podczas konsultacji dużo mówi o obciążeniu: pracy, dwojce dzieci, rodzicach i obowiązkach domowych.

Pomiędzy spotkaniami psycholog proponuje jej pisemną pracę z pytaniem:

„Co jest dla mnie teraz szczególnie ważne?”

Na kolejnej konsultacji Elena opowiada:

— Najpierw napisałam „rodzina”. Bo to oczywiste. Potem „zdrowie”. A później zdałam sobie sprawę, że zapisuję jakieś poprawne odpowiedzi.

— I co pojawiło się później?

— Napisałam: „Żeby nikt mnie nie ruszał”.

Śmieje się, a po chwili poważnieje.

— Co Pani poczuła, kiedy to zobaczyła?

— Najpierw ulgę. A potem poczucie winy.

— Z jakiego powodu?

— Bo normalna matka chyba nie powinna chcieć, żeby dzieci dały jej spokój.

I właśnie tutaj pojawia się temat, z którym można już pracować.

Nie: „Elena za mało kocha swoją rodzinę” ani: „po prostu potrzebuje odpoczynku”.

Ujawnił się konflikt pomiędzy rzeczywistą potrzebą własnej przestrzeni a wyobrażeniem o tym, jaka powinna być „normalna matka”.

Pisemna odpowiedź okazała się pomocna, ponieważ pozwoliła pojawić się zdaniu, które Elena zwykle zdążyłaby wewnętrznie poprawić na bardziej akceptowalne.

„Co teraz czuję — i co mam ochotę z tym zrobić?”

Inny rodzaj pytań pisemnych kieruje uwagę bezpośrednio na doświadczenie emocjonalne.

Nie trzeba ograniczać się do:

„Co czuję?”

Można rozwinąć zapis:

„Co teraz czuję? Z czym jest to związane? Co myślę o tym, co się dzieje? Co mam ochotę zrobić?”

Taka struktura pomaga rozdzielić to, co w chwili silnego przeżycia często zlewa się w jedną całość:

wydarzenie;

myśl o wydarzeniu;

emocję;

impuls do działania.

Na przykład:

„Szef nie odpowiedział na moją wiadomość”.

Dalej:

„Myślę, że nie spodobała mu się moja praca”.

Następnie:

„Czuję niepokój”.

I:

„Mam ochotę napisać do niego jeszcze raz i zapytać, czy wszystko jest w porządku”.

Dopóki wszystko to dzieje się jednocześnie wewnątrz, myśl „nie spodobała mu się moja praca” łatwo może być przeżywana niemal jak ustalony fakt.

Kiedy jednak cały ciąg zostaje zapisany, można zauważyć, że jedynym znanym w tej chwili faktem jest brak odpowiedzi. „Nie spodobała mu się moja praca” jest już interpretacją. Następnie pojawia się niepokój, a po nim potrzeba natychmiastowego uzyskania potwierdzenia, że wszystko jest w porządku.

Pisanie nie ma przekonywać człowieka, że jego obawy są błędne. Pomaga **zobaczyć własny proces wewnętrzny w poszczególnych elementach**.

Przykład pracy

Aleksiej, 31 lat, pracuje nad lękiem pojawiającym się w relacjach.

Pomiędzy konsultacjami psycholog proponuje mu pisemne rozwijanie sytuacji, w których lęk gwałtownie się nasila.

Na kolejne spotkanie Aleksiej przynosi zapis:

„Przeczytała wiadomość i przez dwie godziny nie odpowiadała. Pomyślałem, że jest zła. Potem, że ma mnie dość. Później przypomniałem sobie naszą wczorajszą rozmowę. Chciałem napisać jeszcze trzy wiadomości. Nie zrobiłem tego. Po dwóch godzinach odpisała, że była na spotkaniu”.

Psycholog pyta:

— Co Pan zauważa, kiedy czyta to teraz?

— Jak szybko wszystko sobie dopowiedziałem.

— A co właściwie wiedział Pan w tamtym momencie?

— Że przeczytała wiadomość.

— A cała reszta?

— Moja wersja.

Zmiana jest niewielka, ale istotna.

Aleksiej nie dochodzi do wniosku: „wszystkie moje obawy są zawsze bezpodstawne”. Zauważa coś innego: **pomiędzy wydarzeniem a reakcją emocjonalną pojawia się interpretacja**, której wcześniej niemal nie zdążył dostrzec.

Teraz można z nią pracować dalej.

„Co od dawna chcę sobie powiedzieć?”

Istnieją również pytania pisemne innego rodzaju. Nie tyle porządkują sytuację, ile tworzą miejsce dla słów, których człowiek rzadko pozwala sobie użyć.

Na przykład:

„Co od dawna chcę sobie powiedzieć?”

Pierwsza odpowiedź może brzmieć bardzo poprawnie:

„Muszę bardziej w siebie wierzyć”.

Jeśli jednak człowiek pisze dalej, nie próbując stworzyć pięknego ani „psychologicznie dojrzałego” tekstu, mogą pojawić się inne zdania:

„Jestem zmęczona”.

„Złoszczę się na ciebie za to, że ciągle się na wszystko zgadzasz”.

„Żal mi, że przez tyle lat próbowałam wszystkim się podobać”.

„Masz prawo zmienić zdanie”.

„Nie chcę już bez przerwy udowadniać, że sobie radzę”.

W takiej pracy szczególnie ważna jest zasada wpisana w samą koncepcję talii: nie ma tutaj „prawidłowych” odpowiedzi, a pisać warto szczerze, swobodnie i bez oceniania siebie.

Wewnętrzny redaktor często włącza się bowiem wcześniej, niż zdąży pojawić się prawdziwe zdanie:

„Takie myślenie jest egoistyczne”.

„To głupie”.

„Nie powinnam się złościć”.

„Inni mają poważniejsze problemy”.

„Normalny człowiek tak się nie czuje”.

Jeżeli każdą myśl poprawimy, zanim jeszcze trafi na papier, zamiast refleksji powstanie tekst o tym, **jaki człowiek uważa, że powinien być.**

Tutaj kolejność jest inna:

najpierw napisać;

potem przeczytać;

a dopiero później przyjrzeć się temu, co się pojawiło.

Przykład pracy

Maria, 44 lata, przechodzi przez okres po odejściu ze stanowiska kierowniczego. Była to jej własna decyzja, ale nieustannie zastanawia się, czy nie popełniła błędu.

Psycholog proponuje praktykę pisemną:

„Co od dawna chcę sobie powiedzieć?”

Na kolejne spotkanie Maria przynosi jedno zdanie:

— „Nie musisz już udowadniać, że jesteś najsilniejsza”.

— Dlaczego wybrała Pani właśnie to zdanie?

— Bo po jego napisaniu się rozplakałam.

— Co okazało się w nim ważne?

Maria przez chwilę milczy.

— Myślałam, że przeżywam utratę stanowiska. A może jeszcze nie wiem, kim mam być, jeśli nie muszę już bez przerwy wszystkich wyprzedzać.

Nie jest to gotowe wyjaśnienie całej sytuacji.

Zmienia się jednak kierunek pracy.

Zamiast jednego pytania:

„Czy dobrze zrobiłam, odchodząc?”

pojawia się inne:

„Na czym teraz będzie opierał się mój obraz siebie?”

I to jest już materiał do dalszej pracy terapeutycznej.

Co pytanie pisemne wnosi do pracy psychologicznej

Najważniejszą różnicą między praktyką pisemną a zwykłym pytaniem zadany podczas konsultacji jest **czas pomiędzy pytaniem a ostateczną odpowiedzią**.

W rozmowie człowiek często odpowiada szybko.

— Dlaczego trudno Pani odmawiać?

— Boję się, że kogoś urażę.

Odpowiedź została udzielona.

Jeśli jednak klient pozostanie przy tym samym pytaniu przez dziesięć minut, może pojawić się cały ciąg:

„Boję się, że kogoś urażę.

Jeżeli się obrazi, może się ode mnie oddalić.

Bardzo trudno mi znieść, kiedy ktoś jest ze mnie niezadowolony.

Kiedy ktoś jest ze mnie niezadowolony, natychmiast chcę wszystko naprawić.

Chyba nie boję się samego konfliktu, lecz tego, że po konflikcie relacji nie uda się odbudować”.

Pierwsze i ostatnie zdanie pokazują już zupełnie inny poziom rozumienia problemu.

Pisanie pozwala człowiekowi przejść tę drogę we własnym tempie, bez ciągłych pytań doprecyzowujących ze strony rozmówcy.

Jest jeszcze jedna zaleta — **do tekstu można wrócić**.

Po tygodniu człowiek może ponownie przeczytać swój zapis i zauważyć zdanie, które w chwili pisania niemal nie zwróciło jego uwagi.

Psycholog może zaproponować:

„Proszę podkreślić trzy zdania, przy których chce się Pan/Pani zatrzymać”.

„Które zdanie najbardziej Pana/Panią teraz zaskakuje?”

„Z czym z tego, co zostało napisane, już się Pan/Pani dzisiaj nie zgadza?”

„Co powtarza się w kilku zapisach?”

„Jakich słów używa Pan/Pani szczególnie często, pisząc o sobie?”

Wtedy materiałem do pracy staje się nie tylko samo pisanie, lecz również późniejsze czytanie własnego tekstu.

30 dni — 30 różnych punktów do samoobserwacji

Talia zawiera 30 kart, dlatego naturalnym sposobem korzystania z niej jest miesięczna praktyka: jedna karta dziennie i trochę czasu na pisemną odpowiedź. Właśnie taki format proponowany jest w opisie produktu.

Nie należy jednak oczekiwać, że każdy zapis przyniesie wielkie odkrycie.

Dzisiaj powstanie cała strona.

Jutro — trzy zdania.

Na trzecie pytanie w ogóle nie będzie się chciało odpowiadać.

Czwarte niespodziewanie zajmie pół godziny.

Wartość regularności nie polega na codziennych olśnieniach, lecz na tym, że stopniowo powstaje **pisemny ślad wewnętrznego procesu człowieka**.

Po miesiącu można wrócić do zapisów:

„Jakie tematy się powtarzają?”

„O czym piszę szczególnie dużo?”

„Które pytania chciałem/chciałam pominąć?”

„Gdzie moje odpowiedzi się zmieniły?”

„Jakie potrzeby pojawiają się wielokrotnie?”

„Co zauważam teraz na swój temat, czego nie dostrzegałem/dostrzegałam na początku miesiąca?”

Wtedy pojedyncze karty zaczynają układać się w bardziej spójny obraz.

Dla osoby, która od dawna chciała prowadzić dziennik, ale za każdym razem zatrzymywała się przed pustą stroną, taki format jest szczególnie wygodny: **każdego dnia ma już gotowy punkt wyjścia**.

Talia między konsultacjami

Dla psychologa jednym z najbardziej praktycznych zastosowań tej talii jest praca **między sesjami**.

Czasami ważny temat pojawia się w ostatnich dziesięciu minutach spotkania. Na rozpoczęcie pogłębionej pracy jest już za późno, ale pozostawienie klienta wyłącznie ze zdaniem „proszę się nad tym zastanowić do następnego spotkania” również nie zawsze jest pomocne.

W takiej sytuacji można dobrać kartę i zaproponować klientowi dalszą pisemną refleksję.

„Przemyśleć” to bardzo nieprecyzyjne zadanie. Człowiek może w ciągu tygodnia kilka razy przypomnieć sobie o danym temacie i za każdym razem przejść tą samą, dobrze znaną ścieżką myślenia.

Pytanie pisemne nadaje refleksji ramy.

Kolejną konsultację można wtedy rozpocząć nie od powtarzania wcześniejszej rozmowy:

- Co okazało się najbardziej zaskakujące w Pana/Pani zapisie?
- Czy jest jakieś zdanie, które chciałby/chciałaby Pan/Pani wnieść dzisiaj do naszej pracy?
- W którym miejscu pisanie stało się najtrudniejsze?
- Czy coś się zmieniło, kiedy zobaczył/zobaczyła Pan/Pani te myśli zapisane na papierze?

W ten sposób praktyka pisemna staje się łącznikiem pomiędzy dwoma spotkaniami.

Klient nie musi przy tym przynosić całego tekstu ani czytać go psychologowi. Zapis może pozostać prywatny. Na konsultację wnosi tylko to, czym sam jest gotowy się podzielić.