Agnieszka Kozdroń

ŚWIADOMA KOMUNIKACJA W PRAKTYCE

Jak mówić jasno, słuchać uważnie i reagować mądrze

AKSON Agnieszka Kozdroń
Świadoma komunikacja w praktyce
Jak mówić jasno, słuchać uważnie i reagować mądrze

Copyright © Agnieszka Kozdroń
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Niniejszy workbook stanowi utwór chroniony prawem autorskim zgodnie z ustawą z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz innymi obowiązującymi przepisami prawa (Dz.U. z 2025 r. poz. 24).

Bez uprzedniej pisemnej zgody autorki zabronione jest w szczególności:
- kopiowanie, powielanie lub rozpowszechnianie całości lub fragmentów publikacji,
- publikowanie materiałów w Internecie, mediach społecznościowych oraz na stronach internetowych,
- usuwanie zabezpieczeń pliku lub dokonywanie jego modyfikacji,
- tworzenie opracowań, materiałów szkoleniowych lub innych publikacji z wykorzystaniem całości lub fragmentów workbooka,
- wykorzystywanie treści do celów komercyjnych.

Publikacja przeznaczona jest wyłącznie do osobistego użytku nabywcy w zakresie dozwolonego użytku osobistego określonego przepisami prawa.

Wykorzystanie przez systemy AI

Zabrania się wykorzystywania całości lub fragmentów niniejszej publikacji do trenowania modeli sztucznej inteligencji, tworzenia baz danych, indeksowania, magazynowania, przetwarzania, generowania opracowań lub dalszego udostępniania treści bez uprzedniej pisemnej zgody autorki.

Naruszenie praw autorskich może skutkować odpowiedzialnością cywilną i karną przewidzianą obowiązującymi przepisami prawa.

Autor tekstów, koncepcji, ćwiczeń, schematów i rysunków: Agnieszka Kozdroń

Materiały wizualne stworzone na podstawie autorskiej koncepcji Agnieszki Kozdroń z wykorzystaniem narzędzia ChatGPT.

Szanowny Czytelniku

Każdego dnia komunikujemy się z innymi ludźmi. Rozmawiamy, słuchamy, zadajemy pytania, wyrażamy opinie i podejmujemy decyzje. Robimy to w rodzinie, pracy i relacjach prywatnych.

A jednak nie zawsze potrafimy powiedzieć dokładnie to, co mamy na myśli. Nie zawsze właściwie rozumiemy cudze słowa. Zdarza się, że reagujemy zbyt szybko, przyjmujemy czyjąś opinię za fakt, ulegamy presji lub wchodzimy w spór, który oddala nas od tego, co naprawdę chcieliśmy osiągnąć.

Świadoma komunikacja zaczyna się wcześniej niż sama wypowiedź.

Od tego, co zauważamy, jak interpretujemy sytuację, jakie znaczenie nadajemy słowom i jak rozpoznajemy własne reakcje. Dopiero wtedy możemy świadomie zdecydować, co chcemy powiedzieć i jak postąpić.

Ten workbook powstał po to, aby pomóc Ci rozwijać te umiejętności. Znajdziesz w nim ćwiczenia, które pozwolą Ci przyjrzeć się własnemu sposobowi myślenia, mówienia i reagowania. Nauczysz się precyzyjniej wyrażać myśli i potrzeby, uważniej słuchać, zadawać pytania oraz odróżniać fakty od opinii i interpretacji.

Przyjrzysz się również trudniejszym sytuacjom: krytyce, nieporozumieniom, konfliktom i presji. Sprawdzisz, jak wyrażać odmienne zdanie, stawiać granice, odmawiać i zabierać głos bez rezygnowania z szacunku do siebie i innych.

W workbook'u znajdziesz narzędzia, pytania i praktyczne sposoby działania, które pomogą Ci lepiej rozpoznawać sytuację i wybierać reakcję adekwatną do okoliczności.

Nie chodzi o to, aby zawsze zachować spokój, mieć rację czy przekonać do siebie drugiego człowieka. Nie chodzi też o podtrzymywanie każdej relacji za wszelką cenę.
Chodzi o umiejętność **świadomego uczestniczenia w komunikacji**: odwagę wyrażania siebie, gotowość do słuchania i sprawdzania własnych przekonań oraz rozpoznawania momentów, w których warto rozmawiać, a kiedy lepiej postawić granicę lub zakończyć dyskusję.

Nie masz pełnej kontroli nad tym, co powiedzą inni ani jak zareagują. Możesz jednak rozwijać własne kompetencje. Uczyć się rozumieć więcej, pytać trafniej, mówić precyzyjniej i podejmować decyzje z większą świadomością. Przyjmować uzasadnioną krytykę, nie zgadzając się na poniżanie. Słuchać innych, nie rezygnując z własnego zdania.

Dobra komunikacja nie polega na kontrolowaniu innych ludzi. Polega na coraz bardziej świadomym korzystaniu z własnych możliwości.

Życzę Ci rozmów, w których potrafisz wyrażać to, co ważne.
Pytań, które pomagają lepiej rozumieć.
Odwagi, która pozwala zabierać głos.
Uważności, która pomaga dostrzegać więcej niż pierwsze wrażenie.
I siły, by zachować własne granice bez odbierania ich innym.

Zatrzymaj się. Sprawdź. Zrozum. Wybieraj. I MÓW!

Agnieszka Kozdroń



I. Jak zachować kontrolę nad swoją reakcją podczas konfliktu

Konflikt, spór czy trudna konfrontacja nie zawsze oznaczają zagrożenie dla relacji. Czasami ujawniają różnice potrzeb, interesów, oczekiwań lub granic. W trudnej rozmowie możesz poczuć złość, napięcie, rozczarowanie albo potrzebę natychmiastowej obrony. To, że pojawia się emocja, nie oznacza jednak, że musisz od razu podjąć działanie.

Możesz zatrzymać się, rozpoznać sytuację i zdecydować, jak chcesz odpowiedzieć.
Nie musisz wygrywać każdego sporu.
Nie musisz zgadzać się z rozmówcą.
Nie musisz rezygnować ze swojego stanowiska, aby uniknąć konfliktu.

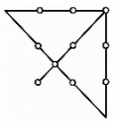
W tym ćwiczeniu nauczysz się rozpoznawać własne reakcje, oceniać dostępne możliwości i wybierać sposób działania odpowiedni do sytuacji.

Twoim celem nie jest kontrolowanie emocji drugiej osoby. Jest nim rozwijanie wpływu na własne decyzje i zachowania.

Zamknij oczy.
Jeśli masz taką możliwość, usiądź wygodnie i przypomnij sobie chwilę, w której czułeś się spokojnie i bezpiecznie.

Co pomagało Ci wtedy zachować swobodę?
Co pozwalało Ci myśleć i podejmować decyzje bez pośpiechu?

Zwróć uwagę na swój oddech.
Nie musisz go zmieniać na siłę.
Po prostu zauważ, jak oddychasz, i daj sobie chwilę na skupienie.
Kiedy będziesz gotowy, przejdź do ćwiczenia.



Ćwiczenie. Kiedy ktoś podnosi głos, oskarża Cię lub wyraża silne niezadowolenie, możesz poczuć potrzebę natychmiastowej odpowiedzi. Nie zawsze jednak natychmiastowa reakcja jest najlepszym sposobem działania.

Wyobraź sobie „przerwę" między atakiem a reakcją. Zauważ możliwość zatrzymania, zanim natychmiast zareagujesz. Może to być nieoczekiwany element na drodze, przestrzeń pełna różnych kolorów, albo drzwi, które dopiero będziesz musiał otworzyć.

Zanim zareagujesz, zatrzymaj się.

Krok 1. ZAUWAŻ SWOJĄ PIERWSZĄ REAKCJĘ

Przypomnij sobie niedawny konflikt lub trudną rozmowę. Co pojawiło się jako pierwsze?

☐ silne emocje
☐ natychmiastowa reakcja
☐ obrona
☐ zatajenie informacji
☐ milczenie
☐ zmiana tematu rozmowy
☐ podniesiony głos
☐ wycofanie
☐ usprawiedliwianie się
☐ uległość
☐ zatrzymanie i refleksja
☐ dystans
☐ próba przejęcia kontroli nad sytuacją przez atak
☐ poczucie krzywdy
☐ inna reakcja: .....

Nie oceniaj swojej pierwszej reakcji. Zauważ ją.

Pierwszy impuls nie musi decydować o Twoim zachowaniu.

Krok 2. ROZPOZNAJ SYTUACJĘ

Zastanów się, co było przedmiotem konfliktu.

☐ różnica zdań
☐ niezaspokojone potrzeby
☐ naruszenie granic
☐ nieporozumienie
☐ niewywiązanie się z ustaleń
☐ poczucie niesprawiedliwości
☐ sposób traktowania
☐ nierozwiązany spór z przeszłości
☐ różnica światopoglądu
☐ „nieposłuszeństwo"

☐ podjęcie decyzji bez wspólnego uzgodnienia
☐ rezygnacja ze wspólnych planów
☐ ważna zmiana życiowa
☐ prozaiczne czynności: bałagan, nie wyniesione śmieci, brak rozładowania lub załadowania zmywarki
☐ inne: .....

Co konkretnie wymagało wyjaśnienia lub rozwiązania?

Czy znasz wystarczająco dobrze okoliczności, aby ocenić sytuację?
☐ tak
☐ częściowo
☐ nie

Nie musisz znać wszystkich odpowiedzi.
Ważne, abyś rozpoznał, czego dotyczy problem i czy potrzebujesz dodatkowych informacji.

Krok 3. ZOBACZ, JAKIE MASZ MOŻLIWOŚCI

W konflikcie nie istnieje tylko jeden właściwy sposób reagowania.

Możesz:

☐ wyjaśnić nieporozumienie
☐ przedstawić swoje stanowisko
☐ zadać dodatkowe pytanie
☐ przyznać się do błędu
☐ zaproponować rozwiązanie
☐ postawić granicę
☐ poprosić o czas
☐ zakończyć rozmowę
☐ poszukać wsparcia
☐ świadomie zrezygnować z konfrontacji
☐ zaangażować profesjonalistę do pomocy
☐ inne ……

Zaznacz trzy możliwości, które były dostępne w Twojej sytuacji.

Nie każda możliwość będzie odpowiednia w każdych okolicznościach.
Sam fakt, że dostrzegasz alternatywy, daje Ci większą przestrzeń do świadomego działania.

Krok 4. WYBIERZ SWÓJ CEL

Zanim zdecydujesz, co powiedzieć, zastanów się, co chcesz osiągnąć. Co jest teraz dla Ciebie najważniejsze?

☐ wyjaśnienie sytuacji
☐ ochrona własnych granic
☐ rozwiązanie konkretnego problemu
☐ naprawienie własnego błędu
☐ ustalenie zasad dalszej współpracy
☐ zachowanie relacji
☐ zakończenie niepotrzebnej konfrontacji
☐ ochrona własnego bezpieczeństwa
☐ nowy podział zadań
☐ zwiększenie dystansu
☐ samodzielne decydowanie o konkretnych sprawach
☐ inny cel: .....

Wybierz jeden cel, który ma dla Ciebie największe znaczenie.

Krok 5. ZDECYDUJ, JAK ZAREAGUJESZ

Teraz wybierz sposób działania, który najlepiej odpowiada Twojemu celowi i okolicznościom.

Możesz powiedzieć:

Kiedy potrzebujesz czasu. Chcę przemyśleć to, co usłyszałem. Wrócę do rozmowy później

Kiedy chcesz wyjaśnić sytuację. Chcę zrozumieć, co dokładnie się wydarzyło.

Kiedy się nie zgadzasz. Widzę tę sytuację inaczej. Chcę przedstawić swoje stanowisko.

Kiedy stawiasz granicę. Nie chcę kontynuować rozmowy w taki sposób.

Kiedy uznajesz własny błąd. To była moja decyzja i widzę jej konsekwencje. Chcę naprawić to, na co mam wpływ.

Kiedy kończysz rozmowę. Nie będę teraz kontynuować tej rozmowy.

Zapisz własną odpowiedź, która będzie odpowiednia do Twojej sytuacji.

Nie każda decyzja doprowadzi do porozumienia. Możesz jednak nauczyć się wybierać swoje zachowanie zamiast działać wyłącznie pod wpływem pierwszego impulsu.

Pamiętaj o bezpieczeństwie.
Jeśli sytuacja jest zagrażająca, nie musisz kontynuować rozmowy ani analizować konfliktu. Jeśli możesz, oddal się w bezpieczne miejsce i w razie potrzeby poszukaj pomocy.



Refleksja. W konflikcie możesz mieć wpływ na własne zachowanie, ale nie na wszystkie decyzje i reakcje drugiej osoby. Odpowiedzialność nie oznacza przyjmowania na siebie całej winy. Oznacza gotowość do rozpoznania własnego udziału w sytuacji i podjęcia działania tam, gdzie rzeczywiście masz wpływ.

Przypomnij sobie wybraną sytuację.

Co w moim zachowaniu było właściwe, a co chciałbym zrobić inaczej?

Co mogę naprawić, zmienić lub zrobić lepiej następnym razem?

Co pozostaje poza moją odpowiedzialnością?

Zauważ różnicę między odpowiedzialnością za własne działania a próbą kontrolowania zachowania drugiego człowieka. Możesz przyznać się do błędu bez rezygnowania z własnej wartości. Możesz też uznać, że nie ponosisz winy za cudze zachowanie, i nadal zdecydować, jak chcesz postąpić.



Świadomość. Silne emocje mogą pojawiać się szybko. Czasami zanim zdążysz zastanowić się nad sytuacją, masz już ochotę odpowiedzieć, wycofać się albo podjąć działanie. Emocje to informacja, zauważ je, zanim zareagujesz.

Złość może informować o naruszeniu granic.
Strach może sygnalizować zagrożenie.
Rozczarowanie może wskazywać na niezaspokojone oczekiwania.

Emocje są ważną częścią doświadczenia.
Nie muszą jednak samodzielnie przesądzać o tym, co zrobisz.

Możesz zauważyć emocję, uwzględnić ją i zdecydować, jakie działanie będzie odpowiednie.

Zastanów się:

Co zmienia się w moim myśleniu, kiedy uznaję, że mogę czuć silne emocje, a jednocześnie samodzielnie wybierać swoje zachowanie?

Pomyśl! Nie muszę już zajmować się tym, co odbiera mi energię. Mogę skierować ją ku temu, co chcę rozwijać!



Trening. Daj sobie chwilę na wybór. Przez najbliższe siedem dni ćwicz jeden nowy sposób reagowania.

Zanim odpowiesz natychmiast, w sytuacji która wzbudza silne napięcie, sprawdź, czy chcesz zareagować tak, jak podpowiada Ci pierwszy impuls czy świadomie dokonasz wyboru tego co powiesz i jak się zachowasz.

Nie musisz czekać na poważny konflikt. Możesz ćwiczyć podczas codziennych nieporozumień, krytyki lub różnicy zdań.

Pamiętaj o trzech krokach:

1. ZAUWAŻ
Rozpoznaj moment, w którym pojawia się potrzeba natychmiastowej reakcji.

2. ZATRZYMAJ SIĘ
Jeśli sytuacja jest bezpieczna, daj sobie chwilę na wybór. Nie musisz odpowiadać natychmiast.

3. ZDECYDUJ
Wybierz, czy chcesz odpowiedzieć, zapytać, poprosić o czas, postawić granicę czy zakończyć rozmowę.

Nie oceniaj swojego postępu wyłącznie po tym, czy udało Ci się zachować spokój.
Możesz czuć napięcie i jednocześnie zareagować świadomie.

Po siedmiu dniach
Przypomnij sobie jedną sytuację, w której zareagowałeś inaczej niż dawniej. Co konkretnie zrobiłeś i co dzięki temu zyskałeś?

Nawet niewielka zmiana sposobu reagowania może być początkiem nowego sposobu reagowania.



WYBIERAJ!

Nie każda różnica zdań wymaga konfrontacji.
Nie każda krytyka wymaga natychmiastowej obrony.
Nie każdy konflikt musi zakończyć się porozumieniem.

Możesz wysłuchać i nie zgodzić się.
Możesz przyznać się do błędu i zachować szacunek do siebie.
Możesz postawić granicę bez atakowania drugiej osoby.
Możesz zakończyć rozmowę, która narusza Twoje bezpieczeństwo lub granice.
Możesz też zrobić pierwszy krok do porozumienia.
Nie musisz udowadniać swojej siły przez natychmiastową odpowiedź.

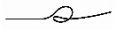
Twoja siła może wyrażać się w umiejętności świadomego wyboru.

Zastanów się:

Jaką jedną zasadą chcę kierować się od dziś, kiedy pojawia się konflikt?

ZATRZYMAJ SIĘ. ROZPOZNAJ. WYBIERZ.

Nie musisz kontrolować całej sytuacji, aby mieć wpływ na własne zachowanie.



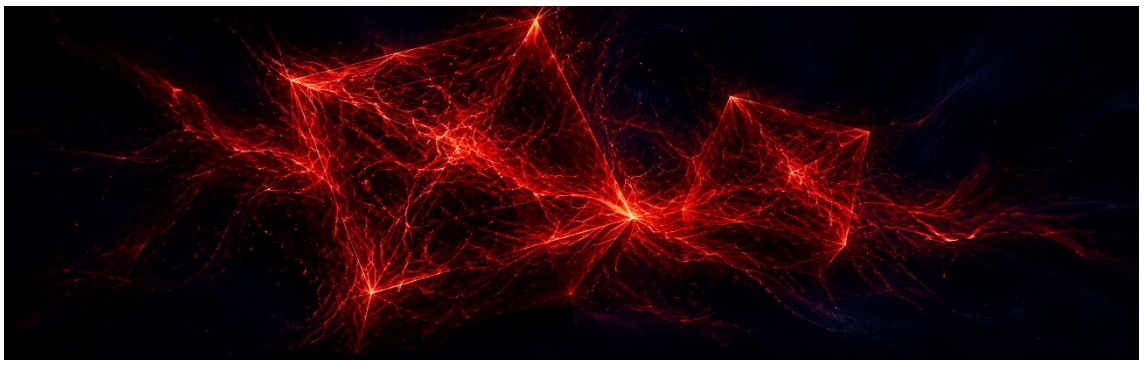
Ciekawostka

Silne emocje mogą wpływać na uwagę, pamięć roboczą i sposób oceniania sytuacji. Pod wpływem napięcia możemy skupiać się na najbardziej poruszających elementach wypowiedzi, pomijając inne informacje. Dlatego czasami reagujemy szybciej, niż zdążymy zastanowić się nad dostępnymi możliwościami. Krótka przerwa może pomóc uporządkować myśli i świadomiej wybrać sposób działania. Nie oznacza jednak, że emocje natychmiast znikną ani że każdy konflikt uda się rozwiązać.



Nowe umiejętności

Co zmieniło się w moim sposobie reagowania w sytuacji potencjalnie konfliktowej?



II. Pod presją? Cudza presja nie musi kierować Twoim życiem

Nie podejmuj decyzji ze strachu, poczucia winy ani pod przymusem. Masz prawo zatrzymać się i wybrać. Presja może pojawić się w relacji prywatnej, rodzinie, pracy, a także podczas podejmowania decyzji finansowych. Ktoś może próbować wymusić Twoją zgodę, wzbudzając poczucie winy, strach, obowiązek lub przekonanie, że nie masz innego wyjścia. Presja może pojawić się także wtedy, gdy ktoś postrzega Cię, jako osobę o mniejszych kompetencjach.

☐ Gdybyś mnie kochał, zgodziłbyś się.
☐ Po wszystkim, co dla Ciebie zrobiłem, tak mi się odwdzięczasz?.
☐ Musisz zdecydować teraz. Potem będzie za późno.
☐ Wszyscy się zgodzili. Tylko Ty robisz problem.
☐ Zrób to co mówię, znam się na tym.
☐ Zrób to i to, to dla Ciebie najlepsze.

Takie komunikaty mogą sprawić, że zamiast spokojnie ocenić sytuację, zaczynasz koncentrować się na tym, jak uniknąć czyjegoś gniewu, rozczarowania lub odrzucenia.

Manipulacja wykorzystuje nacisk, aby skłonić Cię do działania, na które nie chcesz się zgodzić.

Gdy ktoś próbuje wymusić Twoją decyzję przez strach, szantaż emocjonalny, groźby lub wzbudzanie poczucia winy czy umniejszanie wartości, nie musisz udowadniać mu, że ma złe intencje. Możesz zatrzymać się, rozpoznać sytuację i odmówić. Nie jesteś odpowiedzialny za spełnianie cudzych żądań tylko dlatego, że ktoś wywołuje w Tobie silne emocje. Nie musisz zasługiwać na szacunek przez uległość.

To ćwiczenie pomoże Ci rozpoznawać presję, odzyskiwać przestrzeń do samodzielnego myślenia i ćwiczyć odważne mówienie „NIE".

Zamknij oczy.
Wykonaj kilka spokojnych wdechów i wydechów.
Przypomnij sobie rozmowę, w której czułeś się swobodnie, mogłeś wyrazić własne zdanie i podjąć decyzję bez obawy przed karą, upokorzeniem lub odrzuceniem.

Jak się wtedy czułeś?
Co pozwalało Ci swobodnie wyrażać siebie?
Otwórz oczy i napisz swoje spostrzeżenia.

Pomyśl. **JA decyduję, JA wybieram**. Pozostań z tą myślą podczas tego ćwiczenia.



Ćwiczenie. Rozpoznaj słowa, które ograniczają Twój wybór. Przeczytaj poniższe komunikaty. Zaznacz te, które słyszałeś w sytuacjach, w których ktoś próbował wymusić na Tobie decyzję.

☐ Musisz to zrobić.
☐ Powinieneś wiedzieć, co masz zrobić.
☐ Nie masz innego wyjścia.
☐ To Twoja ostatnia szansa.
☐ Zdecyduj natychmiast.
☐ Wszyscy się zgodzili. Tylko Ty odmawiasz.
☐ Jeżeli teraz odmówisz, będziesz żałować.
☐ Nie zadawaj tylu pytań. Po prostu mi zaufaj.
☐ Nie ma czasu na zastanawianie się.
☐ Jeśli mi nie pomożesz, wszystko będzie Twoją winą.
☐ Zrobisz to, bo tak powiedziałem.
☐ Inny komunikat: .....

Samo użycie słów „musisz", „teraz" czy „powinieneś" nie przesądza o manipulacji.
Zwróć uwagę na sytuację: czy ktoś wyjaśnia fakty i konsekwencje, czy próbuje odebrać Ci możliwość zastanowienia się, zadania pytań lub odmowy?

1. Presja czasu — sprawdź, zanim podejmiesz decyzję

Osoba wywierająca nacisk może przekonywać Cię, że nie masz czasu na pytania, sprawdzenie informacji ani konsultację z kimś zaufanym.

Zanim podejmiesz decyzję, odpowiedz sobie:

- Co dokładnie mam zrobić?
- Dlaczego decyzja ma zapaść właśnie teraz?
- Jakie fakty potwierdzają, że nie można poczekać?
- Czy mogę sprawdzić warunki, dokumenty lub informacje?
- Co rzeczywiście się stanie, jeśli poproszę o czas?
- Jakie konsekwencje poniosę, jeśli zgodzę się bez zastanowienia?
- Czy ta decyzja jest zgodna z moimi zasadami i granicami?
- Czy ta sytuacja, przypomina mi jakieś wcześniejsze doświadczenia?

Zapisz pytanie, które najbardziej pomoże Ci odzyskać czas na samodzielną decyzję.

Przećwicz odpowiedź:

☐ Nie podejmę tej decyzji pod presją. Potrzebuję czasu, żeby sprawdzić informacje.
☐ Nie zgodzę się na warunki, których nie mogę spokojnie przeanalizować.
☐ Jeśli to rzeczywiście jedyna możliwość, przedstaw mi konkretne informacje. Samodzielnie zdecyduję, co zrobię.
☐ Zanim odpowiem, sprawdzę informację i porozmawiamy.
☐ Jak widzisz swoją i moją odpowiedzialność w tym temacie?
☐ Czy wyrażasz zgodę na weryfikację informacji, przez niezależnych ekspertów?

Nie musisz uzyskać zgody drugiej osoby na to, żeby się zastanowić.
Jeśli ktoś nie respektuje Twojej prośby o czas, potraktuj to jako ważną informację o sytuacji.

Ważne**:** w przypadku rzeczywistego, bezpośredniego zagrożenia życia lub zdrowia działaj odpowiednio do sytuacji i korzystaj z pomocy ratunkowej. Nie każda pilna sytuacja jest manipulacją.

2. Presja emocjonalna — nie musisz kupować spokoju własną zgodą

Manipulacja emocjonalna może polegać na wykorzystywaniu miłości, wdzięczności, lojalności, strachu przed odrzuceniem lub poczucia odpowiedzialności za cudze samopoczucie.

Przeczytaj przykłady.

☐ Gdybyś mnie kochał, zrobiłbyś to.
☐ Po wszystkim, co dla Ciebie zrobiłem, odmawiasz mi pomocy?.
☐ To przez Ciebie tak się czuję.
☐ Wiedziałem, że nie można na Ciebie liczyć.
☐ Inni chętnie mi pomagają. Tylko Ty masz problem.
☐ Jeśli odmówisz, to koniec naszej relacji.

☐ Zgódź się ten jeden raz, jeśli naprawdę Ci na mnie zależy.
☐ Przez Ciebie coś sobie zrobię.
☐ Masz mi pomóc, to Twój obowiązek!
☐ Jeżeli mi nie pomożesz, powiem wszystkim, co zrobiłeś ….
☐ Inny komunikat: .....

Zastanów się:

- Czy zgadzałem się, ponieważ naprawdę chciałem, czy dlatego, że bałem się konsekwencji odmowy?
- Czy brałem na siebie odpowiedzialność za cudze emocje, decyzje lub zachowanie?
- Czy moja odmowa była traktowana jako prawo do własnej decyzji, czy jako powód do kary, gróźb lub poniżania?
- Czy podobna sytuacja powtarzała się wcześniej?

Przygotuj własne odpowiedzi na presję.

Zamiast przekonywać drugą osobę, że nie ma racji, możesz jasno określić swoją decyzję.

Gdy ktoś wykorzystuje miłość lub bliskość.

- Moje uczucia nie oznaczają, że muszę zgodzić się na wszystko.

Gdy ktoś wzbudza poczucie winy.

- Rozumiem, że jesteś niezadowolony, ale nie zmienię decyzji pod wpływem poczucia winy.

Gdy ktoś porównuje Cię z innymi.

- To, na co zgadzają się inni, nie decyduje o mojej decyzji.

Gdy ktoś grozi zakończeniem relacji.

- Nie zgodzę się na coś wbrew sobie, żeby zapobiec rozstaniu.

Gdy ktoś obarcza Cię odpowiedzialnością za swoje zachowanie.

- Odpowiadasz za swoje decyzje. Ja odpowiadam za swoje.

Gdy ktoś nie przyjmuje odmowy.

- Powiedziałem NIE, to wszystko. .

Które zdanie jest Ci najbliższe? Zapisz je własnymi słowami.

---

3. Naucz się mówić „NIE" bez tłumaczenia się bez końca

Odmowa nie wymaga długiego uzasadnienia. Im więcej argumentów podajesz osobie, która nie respektuje Twojej decyzji, tym więcej okazji może ona wykorzystać do dalszego nacisku.

Przećwicz trzy poziomy odpowiedzi.

Poziom 1. Zatrzymanie

☐ Potrzebuję czasu.
☐ Nie podejmę teraz decyzji.
☐ Chcę się nad tym zastanowić.
☐ Twoja odpowiedź _____

Poziom 2. Jasna odmowa

☐ Nie zgadzam się.
☐ Nie zrobię tego.
☐ To nie jest decyzja, którą podejmę.
☐ Twoja odpowiedź _____

Poziom 3. Granica wobec dalszego nacisku

☐ Powiedziałem już, że się nie zgadzam. Nie będę tego dalej omawiać.
☐ Jeśli nadal będziesz wywierać na mnie presję, zakończę tę rozmowę.
☐ Kończę rozmowę. Nie będę podejmować decyzji pod wpływem gróźb.
☐ Twoja odpowiedź _____

4. Nie każda wypowiedź wymaga odpowiedzi. Zachowaj swoją przestrzeń

Wyobraź sobie, że podjąłeś decyzję.
Przemyślałeś ją, sprawdziłeś dostępne informacje i wiesz, czego chcesz.
Jednak druga osoba nie przyjmuje Twojego stanowiska.
Powtarza swoje argumenty, krytykuje Cię, podważa Twoje możliwości albo próbuje wywołać poczucie winy czy zastrasza.
Możesz poczuć potrzebę ponownego wyjaśnienia swojej decyzji.
Jeszcze raz.
Dokładniej.
Mocniej.
Tak, aby druga osoba wreszcie zrozumiała.

Ale co, jeśli problem nie polega na tym, że wyjaśniasz zbyt mało?

Co, jeśli druga osoba po prostu nie chce przyjąć Twojej odpowiedzi?

Nie każda rozmowa prowadzi do porozumienia.
Nie każda osoba jest gotowa wysłuchać odmiennego zdania.
Nie zawsze możesz sprawić, że ktoś zaakceptuje Twoją decyzję.
Możesz jednak zdecydować, czy chcesz nadal uczestniczyć w tej samej dyskusji.

Przeczytaj poniższe wypowiedzi

☐ Moim zdaniem popełniasz ogromny błąd.
☐ Nie rozumiem, jak możesz tak postępować.
☐ Powinieneś zrobić to, co Ci mówię.
☐ Jeszcze zobaczysz, że miałem rację.
☐ Nie odpuszczę, dopóki nie zmienisz zdania.

Zatrzymaj się.

Czy każda z tych wypowiedzi wymaga od Ciebie wyjaśnienia, obrony lub przekonywania?

Czy możesz wysłuchać czyjejś opinii, nie uznając jej za obowiązującą Cię instrukcję?

Co się zmieni, jeśli przestaniesz traktować każdą próbę nacisku jak zaproszenie do dyskusji?

Przećwicz krótkie odpowiedzi

Nie musisz odpowiadać na każdą ocenę kolejnym argumentem. Czasami wystarczy:

☐ Dziękuję za opinię. Podejmę własną decyzję.
☐ Rozumiem, że widzisz to inaczej.
☐ Wysłuchałem Cię. Pozostaję przy swoim stanowisku.
☐ Nie potrzebuję dalszych wskazówek w tej sprawie.
☐ Nie będę ponownie omawiać tej decyzji.
☐ Ty możesz mieć swoje zdanie. Ja mam prawo do swojego.
☐ Nie chcę kontynuować tej rozmowy.
☐ Twoja odpowiedź _____

ZAPAMIĘTAJ!
Wysłuchanie opinii nie oznacza zgody.
Odmowa nie wymaga jednomyślności.
Szacunek nie wymaga uległości.
A zakończenie bezowocnej dyskusji nie musi oznaczać braku szacunku do rozmówcy.



Refleksja. Zauważ, co dzieje się w Tobie, gdy pojawia się presja, ciało może reagować napięciem, a myśli mogą koncentrować się na tym, jak szybko zakończyć nieprzyjemną sytuację.

Przypomnij sobie, jak reagujesz.

☐ Napinam mięśnie.
☐ Ściska mnie w gardle lub żołądku.
☐ Czuję strach lub niepokój.
☐ Pojawia się poczucie winy.
☐ Trudno mi zebrać myśli.
☐ Zaczynam szybko się tłumaczyć.
☐ Automatycznie zgadzam się, żeby uniknąć konfliktu.
☐ Boję się czyjegoś gniewu.

☐ Tworzę wymówki.
☐ Inna reakcja: .....

Co zwykle robię pod wpływem tej reakcji?

Co mogę zrobić, żeby odzyskać chwilę na świadomą decyzję?

Moja nowa zasada: emocje i sygnały z ciała są informacją o moim stanie. Nie muszę działać automatycznie tylko dlatego, że czuję strach, napięcie lub poczucie winy.

Zauważ również, co dzieje się po rozmowie

- Czasami rozmowa już się zakończyła, ale w myślach nadal do niej wracamy.
- Przypominamy sobie przykre słowa.
- Układamy odpowiedzi, których nie wypowiedzieliśmy.
- Zastanawiamy się, czy powinniśmy byli postąpić inaczej.
- Nie zawsze możemy natychmiast przerwać takie myśli. Możemy jednak uczyć się zauważać, kiedy dalsze rozważanie rozmowy pomaga nam wyciągnąć wnioski, a kiedy jedynie przedłuża napięcie.

Czy po rozmowie z osobą wywierającą presję długo wracam myślami do jej słów?

☐ tak ☐ nie ☐ czasami

Czy próbuję w myślach przekonać tę osobę do swojej racji, mimo że rozmowa już się zakończyła?

☐ tak ☐ nie ☐ czasami

Pomyśl o tym, jak skierować uwagę z powrotem na własne potrzeby, obowiązki lub wybrane działania. Zapisz czynność, którą lubisz wykonywać z przyjemnością.

Nie musisz zmuszać się do natychmiastowego spokoju.
Możesz potrzebować czasu, odpoczynku, rozmowy z zaufaną osobą albo uporządkowania swoich myśli.

Emocje to informacja, dobrze, że je odczuwasz. Celem rozwijania nowych sposobów reagowania pod presją, jest odzyskiwanie wpływu na to, co robisz pod ich wpływem.



Świadomość. Rozpoznaj swój schemat ulegania presji. Niektórzy ludzie nauczyli się zgadzać, gdy ktoś podnosi głos, okazuje niezadowolenie, powołuje się na autorytet albo grozi odejściem czy ujawnieniem krępujacych informacji.

1. Zastanów się, czy zdarza Ci się automatycznie zgadzać, gdy:

☐ ktoś ma wyższą pozycję lub władzę
☐ ktoś podnosi głos
☐ ktoś mówi, że go zawiodłem
☐ ktoś wywołuje we mnie poczucie winy
☐ ktoś grozi zakończeniem relacji
☐ ktoś domaga się natychmiastowej odpowiedzi
☐ ktoś nie przyjmuje mojego „nie"
☐ obawiam się konsekwencji odmowy
☐ chcę szybko odzyskać spokój
☐ boję się ujawnienia krępujacych informacji
☐ nie jestem pewny reakcji po odmowie

Wybierz jedną sytuację, w której chcesz zmienić swoje dotychczasowe zachowanie.

Do tej pory najczęściej _____

Następnym razem chcę _____

Moje zdanie, które pomoże mi zatrzymać automatyczną zgodę:

Nie musisz dokładnie ustalać, kiedy ten schemat się pojawił, aby zacząć reagować inaczej. Możesz uczyć się nowego sposobu działania od dziś.

2. Sprawdź, czy presja uruchamia w Tobie potrzebę tłumaczenia się

Zaznacz zdania, które są Ci bliskie.

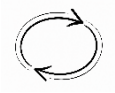
☐ Czuję, że muszę wyjaśnić swoją decyzję tak dokładnie, aby druga osoba ją zaakceptowała.
☐ Kiedy ktoś mnie krytykuje, trudno mi zakończyć rozmowę bez odpowiedzi.
☐ Powtarzam te same argumenty, chociaż widzę, że rozmówca ich nie przyjmuje.
☐ Próbuję udowodnić, że mam prawo postąpić po swojemu.
☐ Po zakończeniu rozmowy długo analizuję, co jeszcze mogłem powiedzieć.
☐ Obawiam się, że jeśli nie odpowiem na zarzut, będzie to oznaczało przyznanie drugiej osobie racji.
☐ Mam nadzieję, że moje argumenty wreszcie trafią do odbiorcy.

Który z tych schematów chciałbyś zmienić?

Co mógłbyś zrobić zamiast kolejny raz tłumaczyć swoją decyzję?

Pamiętaj:

Nie musisz wygrywać rozmowy, aby zachować prawo do własnego zdania.
Możesz zakończyć dyskusję, nawet jeśli druga osoba nadal uważa, że nie masz racji.



Trening. Przez najbliższy tydzień obserwuj sytuacje, w których czujesz presję, pośpiech lub przymus spełnienia czyichś oczekiwań. Nie musisz szukać konfliktu ani prowokować sytuacji. Ćwicz na bezpiecznych, codziennych przykładach.

Za każdym razem, gdy zauważysz nacisk, zadaj sobie pytania:

1. **STOP.** Czy mam przestrzeń, żeby spokojnie zdecydować?
2. **FAKTY.** Czego dokładnie się ode mnie żąda? Jakie informacje są mi potrzebne? Jaki cel chce osiągnąć rozmówca?
3. **ODPOWIEDZIALNOŚĆ.** Za co rzeczywiście odpowiadam, a co należy do drugiej osoby?
4. **KONSEKWENCJE.** Co może się stać, jeśli się zgodzę? Co może się stać, jeśli odmówię?
5. **WYBÓR.** Czy chcę się zgodzić, potrzebuję czasu, czy odmawiam?
6. **DZIAŁANIE.** Jak wyrażę swoją decyzję i zadbam o swoje bezpieczeństwo?

Po tygodniu odpowiedz:

- Co najczęściej skłaniało mnie do automatycznej zgody?
- Które zdanie pomagało mi odzyskać przestrzeń do decyzji?
- Czy udało mi się choć raz nie zgodzić wbrew sobie?
- Czego nauczyłem się o własnych granicach?



WYBIERAJ! Cudza presja nie musi kierować Twoim życiem.

Nie zawsze możesz wybrać, z kim będziesz mieć kontakt.
Nie zawsze możesz uniknąć trudnej rozmowy.
Nie zawsze sprawisz, że druga osoba wysłucha Cię, zrozumie lub zaakceptuje Twoją decyzję.
Możesz jednak stopniowo uczyć się czegoś bardzo ważnego.

Nie musisz przyjmować każdej cudzej opinii jako prawdy o sobie.

Nie musisz odpowiadać na każdą prowokację.

Nie musisz tłumaczyć się bez końca.
Nie musisz zdobywać aprobaty osoby, która nie respektuje Twojego prawa do własnego zdania.

WYBIERAJ ŚWIADOMIE!
Możesz słuchać innych bez podporządkowywania im swojego życia.
Możesz rozważać argumenty bez przyjmowania każdej oceny.
Możesz zachować szacunek bez zgody na poniżanie.
Możesz odmówić bez wdawania się w niekończącą się dyskusję.
Możesz również szukać wsparcia, ograniczać kontakt i chronić siebie, kiedy sama odmowa nie wystarcza.

Nie musisz sprawić, żeby druga osoba zmieniła zdanie. Możesz zdecydować, ile miejsca jej słowa zajmą w Twoich działaniach i wyborach.

Twoje życie nie musi być nieustanną odpowiedzią na cudze oczekiwania.
Może być przestrzenią dla Twoich wartości, decyzji i kierunku, który świadomie wybierasz.

Ciekawostka

W materiałach dotyczących kontroli przymusowej i przemocy emocjonalnej opisuje się powtarzające się wzorce: wzbudzanie poczucia winy, grożenie, obwinianie, podważanie pewności siebie i karanie za nieposłuszeństwo. Takie zachowania mogą stopniowo sprawiać, że człowiek zaczyna obawiać się wyrażania własnego zdania i coraz trudniej przychodzi mu odmowa. Dlatego samo rozpoznanie manipulacji nie zawsze wystarcza. Potrzebne jest również przećwiczenie konkretnych reakcji, zanim człowiek ponownie znajdzie się pod presją[1]

Nowe umiejętności

Ile własnej energii mogę odzyskać, kiedy przestanę przekonywać ludzi, którzy nie chcą mnie słuchać, i zacznę kierować ją na życie zgodne z moimi wartościami?

---

[1] Źródło: https://www.gov.uk/government/publications/controlling-or-coercive-behaviour-statutory-guidance-framework, data dostępu 25.10.2026.



III. Nie przyjmuj ocen bez pytań. Odzyskaj siłę w rozmowie



Nie każda ocena jest faktem. Nie każdy zarzut wymaga obrony. Czasami jedno trafne pytanie pozwala zmienić kierunek rozmowy.

Ktoś mówi:

- nie znasz się
- jesteś nieodpowiedzialny
- to, co mówisz, jest bez sensu

Takie słowa mogą wywołać złość, wstyd, napięcie lub potrzebę natychmiastowej obrony. Być może chcesz wyjaśnić, dlaczego rozmówca nie ma racji. Przypomnieć swoje osiągnięcia. Udowodnić, że jego ocena jest niesprawiedliwa. A może masz ochotę odpowiedzieć równie ostro.

Ale czy musisz?

To, że ktoś wypowiada o Tobie ocenę, nie oznacza, że jest ona prawdziwa ani że masz obowiązek jej zaprzeczać.

Możesz spróbować inaczej.

Zatrzymaj się. Zauważ, cudze słowa. **Zapytaj**.

- Co dokładnie masz na myśli?
- Na jakiej podstawie tak uważasz?
- Które moje zachowanie oceniasz?
- Jakie fakty potwierdzają Twoje stanowisko?

Takie pytania mogą zmienić przebieg rozmowy.
Zamiast bronić swojej wartości, zaczynasz sprawdzać zasadność wypowiedzi.
Zamiast odpowiadać na etykietę, prosisz o konkret.
Zamiast zakładać, że musisz się tłumaczyć, świadomie decydujesz, czy w ogóle jest coś, co warto wyjaśnić.
Może okazać się, że rozmówca ma ważną informację, której wcześniej nie znałeś.
Czasami odkryjesz nieporozumienie.
A czasami przekonasz się, że za stanowczą oceną nie stoją konkretne argumenty.
Nie musisz zawstydzać rozmówcy ani udowadniać mu, że jest gorszy.
Wystarczy, że nie pozwolisz, aby siła jego słów zastąpiła fakty.

Pytanie może być wyrazem odwagi.
Pokazuje, że jesteś gotowy myśleć samodzielnie, zamiast automatycznie przyjmować cudzą ocenę lub odpowiadać na nią atakiem.

Nie każde pytanie przyniesie odpowiedź.
Nie każda rozmowa zasługuje na kontynuowanie.
Jeśli ktoś uporczywie Cię poniża, ignoruje Twoje granice lub zachowuje się agresywnie, możesz zakończyć rozmowę albo poszukać wsparcia.

W tym ćwiczeniu nauczysz się wykorzystywać pytania do rozpoznawania ocen, sprawdzania argumentów i świadomego wybierania własnej reakcji.

Nie chodzi o to, aby zawsze mieć rację.

Chodzi o odwagę, by nie przyjmować bez sprawdzenia tego, co ktoś mówi o Tobie.



Przyjmij wygodną pozycję.
Jeśli chcesz, zamknij oczy lub skieruj wzrok w spokojne miejsce.
Wykonaj kilka naturalnych wdechów i wydechów.
Wyobraź sobie, że ktoś wypowiada pod Twoim adresem niesprawiedliwą ocenę.
Nie wybieraj sytuacji, która wywołuje w Tobie zbyt silne napięcie.
Możesz skorzystać z fikcyjnego przykładu.
Zauważ swoją pierwszą reakcję.

- Czy chcesz się tłumaczyć?
- Zaprzeczyć?
- Odpowiedzieć równie ostro?
- A może wycofać się z rozmowy?

Nie oceniaj tej reakcji. Po prostu ją zauważ.
Teraz wyobraź sobie, że nie musisz odpowiadać natychmiast.
Dajesz sobie krótką chwilę.

Zauważ nowe myśli.

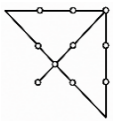
To jest czyjaś wypowiedź.
Mogę sprawdzić, czy jest uzasadniona.
Nie muszę automatycznie jej przyjmować.

Następnie wyobraź sobie, że spokojnie pytasz: **co konkretnie masz na myśli?**

Wystarczy, że dostrzeżesz możliwość innej reakcji.

Kiedy będziesz gotowy, wróć uwagą do otoczenia.

Pytanie nie musi usuwać emocji. Może jednak pomóc Ci zwiększyć swoją kontrolę nad tym jak zareagujesz.



Ćwiczenie. Kiedy słyszysz krytyczną uwagę, możesz odruchowo skoncentrować się na tym, jak obronić siebie. Spróbuj zmienić kierunek uwagi. Zamiast pytać w myślach: jak udowodnić, że rozmówca nie ma racji? Zapytaj: co właściwie zostało powiedziane i na czym opiera się ta ocena?

Przećwicz trzy rodzaje pytań.

1. Pytanie o konkret
Pozwala sprawdzić, czy ogólna ocena odnosi się do określonego zachowania, wypowiedzi lub zdarzenia.

- **Co dokładnie masz na myśli?**

2. Pytanie o podstawę oceny
Pomaga oddzielić uzasadniony zarzut od przypuszczenia, uprzedzenia lub obraźliwej etykiety.

- **Na jakich faktach opierasz tę opinię?**

3. Pytanie o cel wypowiedzi
Pozwala sprawdzić, czy rozmówca chce wyjaśnić problem, przekazać informację, czy jedynie wyrazić niezadowolenie.

- **Co chcesz osiągnąć, mówiąc mi to?**

Wybierz jedno, które najlepiej odpowiada sytuacji i Twojemu celowi.

Sytuacja 1. Słyszysz komunikat: jesteś głupi

Jak prawdopodobnie być zareagował?

Jakie są inne możliwe, sposoby reagowania?

Zamiast natychmiast zaprzeczać lub odpowiadać obelgą, można zapytać:

☐ Która część mojej wypowiedzi budzi Twoje zastrzeżenia?
☐ Co konkretnie uważasz za nieprawidłowe?
☐ Na jakich faktach opierasz swoją ocenę?
☐ Czy możemy porozmawiać o tym, z czym się nie zgadzasz, bez obrażania mnie?

Zastanów się:

Które pytanie pomaga przenieść rozmowę z oceny człowieka na konkretną wypowiedź?

Co zrobisz, jeśli rozmówca nie poda żadnego przykładu i nadal będzie Cię obrażać?

Pamiętaj: nie musisz udowadniać swojej inteligencji komuś, kto używa obraźliwych określeń.
Możesz poprosić o konkret.
Możesz również zakończyć rozmowę.

Sytuacja 2. Słyszysz komunikat: nie znasz się

Jak prawdopodobnie być zareagował?

Jak możesz sprawdzić zasadność tej oceny?

☐ Jakiej konkretnej wiedzy Twoim zdaniem mi brakuje?
☐ Który element mojej wypowiedzi jest nieprawidłowy?
☐ Jakie informacje przemawiają za Twoim stanowiskiem?
☐ Czy możesz wskazać konkretny przykład?

Zastanów się:

Czy rozmówca wskazuje błąd, który możesz sprawdzić, czy jedynie podważa Twoje kompetencje?

Czy jesteś gotowy przyjąć uzasadnioną uwagę, nawet jeśli początkowo poczułeś złość lub wstyd?

Odwaga nie polega na przekonaniu, że nigdy się nie mylisz.
Polega również na gotowości do sprawdzania faktów i zmieniania zdania, kiedy pojawią się ważne argumenty.

Możesz przyznać się do błędu, nie zgadzając się na poniżanie.

Sytuacja 3. Słyszysz komunikat: zachowujesz się jak dziecko

Jak prawdopodobnie być zareagował?

Jak możesz skierować rozmowę na konkretne zachowanie?

☐ Które moje zachowanie masz na myśli?
☐ Co dokładnie Ci w nim przeszkadza?
☐ Co według Ciebie powinno wyglądać inaczej?
☐ Czy chodzi o moje zachowanie, czy o to, że się z Tobą nie zgadzam?

Zastanów się:

Czy łatwiej Ci odnieść się do konkretnego zachowania niż do ogólnej oceny własnej osoby?

Jak możesz odpowiedzieć, jeśli rozmówca wskaże rzeczywisty problem?

Nie musisz bronić każdego swojego zachowania.
Możesz je przeanalizować, uznać własny błąd i zdecydować, co chcesz zmienić.
Ale nie musisz przyjmować obraźliwej etykiety jako prawdy o sobie.

Sytuacja 4. Słyszysz komunikat: zawsze źle wybierasz, powinieneś wreszcie mnie posłuchać

Jak prawdopodobnie być zareagował?

Jakie pytanie możesz zadać?

☐ Którą konkretnie decyzję masz na myśli?
☐ Na jakiej podstawie oceniasz ją jako nierozsądną?
☐ Czy masz nowe informacje, których jeszcze nie uwzględniłem?
☐ Czy oczekujesz, że zmienię decyzję tylko dlatego, że się z nią nie zgadzasz?

Teraz wyobraź sobie, że rozmówca nie odpowiada na pytanie, lecz ponownie zaczyna Cię krytykować.

Czy musisz dalej uczestniczyć w tej rozmowie?

Możesz powiedzieć:

☐ Jeśli masz konkretne informacje, mogę je rozważyć. Nie będę jednak rozmawiać o ogólnych ocenach mojej osoby.
☐ Wysłuchałem Twojej opinii. Decyzję podejmę sam.

Po czym poznasz, że pytanie pomogło Ci uzyskać ważną informację?

Po czym poznasz, że dalsze pytania jedynie przedłużają nacisk?

Jak możesz zakończyć rozmowę z szacunkiem do siebie i drugiej osoby?

Pamiętaj:

Pytanie jest możliwością, nie obowiązkiem.

Możesz sprawdzać cudze argumenty.
Możesz też nie podejmować dyskusji, zwłaszcza gdy Twoje stanowisko zostało już wyjaśnione.

Sytuacja 5. Ktoś komentuje Twój wygląd, słyszysz komunikat: jesteś gruby

Jak prawdopodobnie być zareagował?

Zastanów się, czy chcesz w ogóle rozmawiać na ten temat.

Możesz zapytać:

☐ Dlaczego zdecydowałeś się komentować mój wygląd?
☐ Jakie znaczenie ma mój wygląd w kontekście naszej rozmowy?

Możesz również odpowiedzieć bez zadawania pytania.

☐ Nie życzę sobie komentowania mojego wyglądu.

Czy w tej sytuacji pytanie rzeczywiście pomoże Ci osiągnąć Twój cel, czy lepszym wyborem będzie postawienie granicy?

Nie każda ocena zasługuje na analizę.
Nie każdy temat dotyczący Ciebie jest otwarty do dyskusji.

Stwórz własne pytania

Przypomnij sobie sytuację, w której ktoś skrytykował Cię, podważył Twoje kompetencje albo wypowiedział się o Tobie w sposób, który wywołał silne emocje. Możesz wybrać sytuację fikcyjną, jeśli nie chcesz wracać do osobistego doświadczenia.

Co usłyszałeś?

Jak zareagowałeś?

Co chciałeś osiągnąć swoją reakcją?

Jakie pytanie mogłoby pomóc Ci sprawdzić zasadność wypowiedzi?

Jakie pytanie pomogłoby Ci ustalić, czy rozmówca ma konkretny problem do omówienia?

Co mógłbyś powiedzieć, gdyby rozmówca nadal Cię obrażał?

Przeczytaj swoje odpowiedzi na głos.

Zastanów się:

- Czy pytania są krótkie i zrozumiałe?
- Czy rzeczywiście pomagają coś wyjaśnić?
- Czy dają rozmówcy możliwość przedstawienia argumentów?
- Czy raczej mają go zawstydzić lub sprowokować?



Refleksja. Przypomnij sobie sytuację, w której czyjeś słowa wywołały w Tobie silną potrzebę obrony. Być może ktoś podważył Twoją wiedzę, skrytykował decyzję albo przypisał Ci cechę, z którą się nie zgadzasz.

Zatrzymaj się przy chwili, w której usłyszałeś ocenę.

Co dokładnie powiedziała druga osoba?

Co pomyślałeś o sobie lub o tej sytuacji?

Co poczułeś i jak chciałeś zareagować?

Czy wypowiedź zawierała konkretne informacje, czy przede wszystkim ocenę?

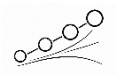
Jakie jedno pytanie mogłoby pomóc Ci to rozróżnić?

Teraz zastanów się nad czymś jeszcze.

Czy zdarza Ci się traktować cudzą pewność siebie, stanowczy ton lub podniesiony głos jako dowód, że rozmówca ma rację?

Co zmieniłoby się w Twoim sposobie reagowania, gdybyś częściej sprawdzał argumenty zamiast reagować na samą siłę wypowiedzi?

Nie zawsze potrafisz zatrzymać pierwszą emocję.
Możesz jednak uczyć się rozpoznawać chwilę, w której cudza ocena zaczyna kierować Twoją odpowiedzią.
Nie musisz odpowiadać na siłę wypowiedzi równie silną reakcją. Możesz odpowiedzieć pytaniem, które przywraca znaczenie faktom.



Świadomość. Pytanie może otworzyć drogę do wyjaśnienia sytuacji. Może też pokazać, że rozmówca nie jest gotowy do rzeczowej rozmowy. Niektóre osoby posługują się ogólnymi ocenami, poniżającymi określeniami lub podważają cudze kompetencje bez przedstawiania argumentów. Inne wypowiadają się nieprecyzyjnie pod wpływem emocji, ale potrafią wyjaśnić, co mają na myśli, kiedy zostaną o to zapytane. Dlatego nie oceniaj całej sytuacji wyłącznie na podstawie pierwszego zdania.

Jeśli jest to bezpieczne i chcesz kontynuować rozmowę, możesz zadać jedno pytanie i sprawdzić odpowiedź.

Zwróć uwagę:

☐ Czy rozmówca podaje konkretny przykład?
☐ Czy odpowiada na zadane pytanie?
☐ Czy przedstawia informacje, które można sprawdzić?
☐ Czy potrafi oddzielić ocenę Twojego zachowania od oceny Ciebie jako człowieka?
☐ Czy jest gotowy wysłuchać Twojego stanowiska?
☐ Czy mimo Twoich pytań nadal powtarza obelgi?
☐ Czy próbuje wymusić zgodę zamiast wyjaśnić problem?
☐ Czy czujesz się wystarczająco bezpiecznie, aby kontynuować rozmowę?

Co może świadczyć o tym, że rozmowa prowadzi do wyjaśnienia sytuacji?

Co może świadczyć o tym, że dalsza dyskusja nie jest dla Ciebie korzystna?

Jakie zdanie pomoże Ci zakończyć rozmowę, jeśli nie chcesz jej kontynuować?

Nie musisz zadawać kolejnych pytań osobie, która uporczywie Cię poniża.

Nie musisz czekać, aż przyzna Ci rację.
Nie musisz też traktować braku odpowiedzi jako dowodu, że wygrałeś.

Brak rzeczowej odpowiedzi oznacza jedynie, że nie otrzymałeś uzasadnienia, które możesz sprawdzić.

Możesz zdecydować, co z tym zrobisz.
Jeśli sytuacja wiąże się z groźbami, przemocą lub ryzykiem odwetu, nie musisz podejmować konfrontacji. Wybierz sposób działania, który chroni Twoje bezpieczeństwo, i w razie potrzeby skorzystaj ze wsparcia.

Odwaga nie zawsze oznacza pozostanie w rozmowie. Czasami oznacza świadome wycofanie się z niej.



Trening. Przez najbliższy tydzień ćwicz przechodzenie od automatycznej reakcji do świadomego pytania. Nie musisz czekać na konflikt ani prowokować trudnych rozmów. Możesz ćwiczyć na neutralnych przykładach, w wyobraźni lub w bezpiecznych sytuacjach.

1. Zauważ pierwszą reakcję.
Przypomnij sobie krytyczną uwagę. Sprawdź, czy Twoim pierwszym odruchem jest obrona, tłumaczenie się, atak czy wycofanie.

2. Oddziel ocenę od faktu.
Wybierz jedno zdanie, np. nigdy mnie nie słuchasz. Zastanów się, jaka konkretna sytuacja mogła stać za tą oceną.

3. Zapytaj o konkret.
Przećwicz pytanie: co dokładnie masz na myśli?

4. Zapytaj o podstawę oceny.
Przećwicz pytanie: na jakich faktach opierasz tę opinię?

5. Sprawdź cel rozmowy.
Zastanów się, kiedy przydatne byłoby pytanie: co chcesz osiągnąć, mówiąc mi to?

6. Rozpoznaj moment zakończenia rozmowy.
Wyobraź sobie, że rozmówca nie odpowiada na pytania i nadal Cię obraża.
Przećwicz zdanie: nie otrzymuję konkretnych informacji. Nie chcę kontynuować rozmowy w ten sposób.

7. Połącz umiejętności.

Wybierz jedną sytuację z życia lub fikcyjny przykład.

Zapisz:

Co usłyszałem?

Co poczułem?

Jakie pytanie wybrałem lub mógłbym wybrać?

Czego dowiedziałem się z odpowiedzi?

Co postanowiłem zrobić dalej?

Podsumowanie

Czy pytanie pomogło Ci choć raz spojrzeć na ocenę z większym dystansem?
Czy łatwiej było Ci odróżnić zarzut od konkretnej informacji?
Czy zauważyłeś, że możesz zakończyć rozmowę bez rozstrzygania, kto ma ostatnie słowo?

Nie oceniaj tego treningu przez to, czy udało Ci się zmienić zachowanie innych ludzi.
Zwróć uwagę na to, czy zyskałeś większą swobodę w wybieraniu własnej odpowiedzi.

**WYBIERAJ**! Nie musisz przyjmować każdej oceny. Możesz zapytać.

Ktoś może wypowiedzieć o Tobie opinię.
Może mówić z przekonaniem, podniesionym głosem, a nawet z pogardą.
Nie zawsze masz wpływ na jego słowa.
Ale stanowczość rozmówcy nie jest dowodem prawdziwości jego oceny.
Nie musisz automatycznie wierzyć w to, co ktoś o Tobie mówi.
Nie musisz też natychmiast udowadniać, że się myli.

Możesz się zatrzymać.
Zapytać o konkret.
Poprosić o uzasadnienie.
Sprawdzić fakty.
Rozważyć informację, która rzeczywiście może Ci pomóc.
Odrzucić nieuzasadnioną ocenę.
Postawić granicę.
Albo zakończyć rozmowę, która nie prowadzi do niczego wartościowego.

Teraz wybierz

Jakiego pytania chcesz nauczyć się używać, gdy ktoś podważa Twoje zdanie lub kompetencje?

W jakiej sytuacji lepszym wyborem będzie dla Ciebie zakończenie rozmowy zamiast zadawania kolejnych pytań?

WYBIERAJ ŚWIADOMIE!

Możesz słuchać bez uległości.
Możesz pytać bez atakowania.
Możesz przyjmować uzasadnioną krytykę bez poniżania siebie.
Możesz nie zgadzać się bez pogardy.
Możesz zachować szacunek do drugiego człowieka, nie rezygnując z szacunku do siebie.
I możesz odejść, gdy rozmowa przestaje być rozmową.

Twoja wartość nie zależy od tego, czy potrafisz odeprzeć każdy zarzut.
Twoja odwaga nie musi polegać na wygraniu każdej dyskusji.
Czasami przejawia się w jednym spokojnym pytaniu.
Czasami w krótkim „nie zgadzam się".
A czasami w decyzji, że nie poświęcisz już więcej uwagi słowom, które mają Cię jedynie zranić.
Nie musisz kontrolować słów innych ludzi, aby świadomie wybierać własne.
To jedna z umiejętności, które możesz zabrać ze sobą do codziennego życia.

Ciekawostka

Pytania mogą zmienić przebieg rozmowy. W badaniu opublikowanym w 2026 roku naukowcy przeanalizowali rozmowy negocjacyjne i przeprowadzili eksperymenty z udziałem ponad 2600 uczestników. Osoby, które zadawały więcej pytań otwartych, uzyskiwały lepsze rezultaty w negocjacjach niż osoby skupiające się na pytaniach zamkniętych lub przedstawianiu własnych argumentów. Pytania otwarte pomagały wydobywać informacje i odkrywać możliwości porozumienia. Co to oznacza w codziennej komunikacji? Zamiast od razu udowadniać rozmówcy, że nie ma racji, możesz zapytać: **„Co dokładnie masz na myśli?"** lub **„Na jakich faktach opierasz swoją opinię?"**. Takie pytania dają szansę sprawdzić, czy za krytyczną uwagą stoją konkretne argumenty. Pamiętaj jednak, że pytanie nie gwarantuje porozumienia. Jego wartość zależy również od sytuacji, intencji i gotowości rozmówców do rozmowy.[2]

Nowe umiejętności

Co może zmienić się w Twoim życiu, jeśli zamiast automatycznie bronić się przed cudzymi ocenami, nauczysz się spokojnie sprawdzać ich zasadność i świadomie wybierać, na co odpowiadasz?

---

[2] Di Stasi, M., Brooks, A. W., & Quoidbach, J. (2026). Asking open-ended questions promotes personal goal attainment in integrative negotiations. Journal of Experimental Psychology: General, 155(10), 2435–2453. Źródło: https://doi.org/10.1037/xge0001990, data dostępu 1 listopad 2026.