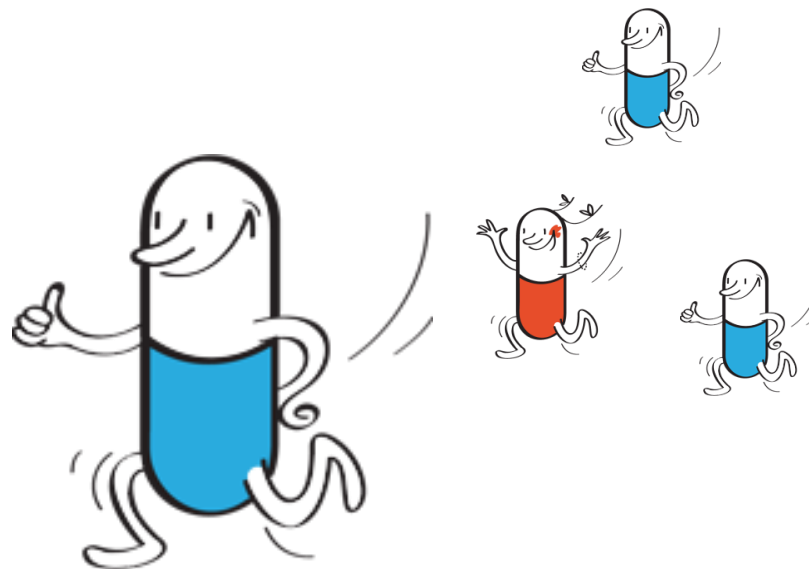


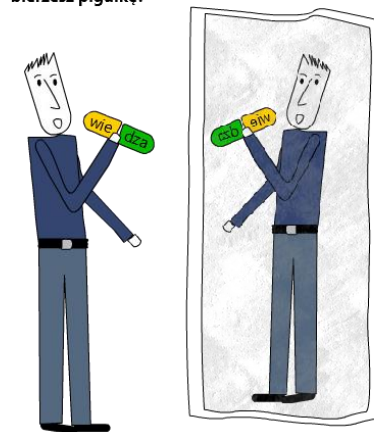
Nieustannie rozwijamy się,  
by móc rozwijać innych...

## Pigułka wiedzy, wiedza w pigułce...



**Gry w analizie transakcyjnej [3]**  
**Gra: *Dlaczego ty nie... – tak ale***

Kto kontroluje w jaki sposób  
bierzesz pigułkę?



# Analiza transakcyjna

Nazywam się  
Eric Berne

Jestem twórcą koncepcji  
Analizy Transakcyjnej



Analiza transakcyjna to koncepcja stosunków międzyludzkich, w których trzy stany JA (Ego) przybierają formę schematów:

**RODZICA  
DZIECKA  
DOROSŁEGO**

Pomiędzy tymi schematami zachodzą transakcje, czyli relacje. Świadome i nieświadome.

# Analiza transakcyjna



**Czasem podejmuję gry  
psychologiczne...  
Czy one dobrze działają?**

Pokazuję też w jakie gry  
psychologiczne gramy -  
w rodzinie, w pracy,  
generalnie w życiu....



## ⊗ Czym jest gra w analizie transakcyjnej?

To **seria transakcji**, które **prowadzą do** określonego wyniku -  
tak zwanej **wypłaty**.

Przy czym wynik jest - uwaga - **niekorzystny** dla wszystkich  
uczestników.

Transakcje są **nieświadome**. Uczestnicy nie zauważają,  
że zastawiają, lub wpadają w **pułapkę**.

Jeśli gry są niekorzystne, to dlaczego gramy?

Bo... tak się nauczyliśmy.

Kiedy byliśmy dziećmi, **rodzice grali z nami** i dali nam przykład.

Transakcje w grach dążą do **zaspokojenia ukrytych potrzeb**.

Tylko, że dzieje się to w **sposób, który jest destrukcyjny**.



# Co to za gra?



dobry trener

Mój mąż strasznie krzyczy na naszego nastoletniego syna



1

Może powinnaś mu powiedzieć, że są inne sposoby przekonywania

Tak, ale on mnie nie słucha



2

Może daj mu jakąś mądrą książkę na ten temat?

Tak, ale on nie czyta książek



3

Może razem zapiszcie się na kurs dla rodziców

Tak, ale on nigdzie ze mną nie pójdzie



4

Może trzeba porozmawiać z synem, że ojciec go kocha, tylko nie potrafi się komunikować?



5

Tak, ale nie da się wytrzymać z tym jak on krzyczy!

Nie da się

No nie da się

Nie da



6

# Gra „Dlaczego ty nie... – tak ale”

W tej grze jedna osoba proponuje rozwiązania poruszonego wcześniej problemu, a druga, pozornie się zgadzając, odrzuca kolejne propozycje.

Często proponowane rozwiązania są tymi, na które gracz sam potrafi wpaść...

Wytrawny **gracz odrzuci wszystkie porady**, bez względu na to, czy są trafne, czy nie.

Odnosi **zwycięstwo, gdy towarzysze wreszcie pasują**, bo **celem gry jest odrzucanie** różnych propozycji i **postawienie innych w roli niekompetentnych** doradców.

W tej grze nie chodzi o rozwiązanie, tylko o zaspokojenie potrzeb dziecka:

Stan ego Rodzic: "Potrafię sprawić, że będziesz mi wdzięczny za pomoc."

Stan ego Dziecko: "No to spróbuj."

## Jaka potrzeba kryje się pod tą grą:

Rodzic: Chęć **pomocy**, oparta na pokazaniu swojej **mądrości, doświadczenia**, pokazanie własnej **ważności**

Dziecko: Utrzymanie **kontroli**, chęć **bycia zauważonym**,

## Przykłady tej gry:

Ludzie w zespole, gdy trwa "walka o władzę"

Nastolatek + rodzice

Właściwie każdy może w nią grać, gdy tylko pojawia się "wujek/ciocia dobra rada" + osoba, która wcale rady nie chce



# Gra „Dlaczego ty nie... – tak ale”

## Jak sobie z nią poradzić?



### Jako gracz rozpoczynający- powstrzymaj się.

Wiem, łatwo powiedzieć.

Jednak każdy z nas może się rozwijać.

Wzmacniaj autorefleksję. Świadomość swoich emocji.

Kiedy masz ochotę po raz drugi, trzeci powiedzieć *Tak, ale...* zastanów się co jest dla Ciebie ważne w tej rozmowie.

Dokąd chcesz dojść?

Czy jeszcze rozmawiamy o sprawie, czy już tylko chesz posłować się z kimś "na rękę", by mu pokazać, że wcale nie jest taki mądry?



### Jako uczestnik gry

Kiedy po raz kolejny słyszysz *Tak, ale...* zastanów się czy rozmówca naprawdę potrzebuje Twojego rozwiązania.

Jeśli się zaczynasz irytować, to pomyśl - co Cię irytuje. Czy przypadkiem nie to, że ktoś odrzuca Twoje światłe rady?

Warto odetchnąć, zatrzymać się na chwilę, usłyszeć problem i powiedzieć, że słyszysz trudność.

A potem można zadać pytanie o rozwiązanie, na które trudno odpowiedzieć *Tak, ale*.





dobry trener

Chcesz powiedzieć, że pigutka Ci się podobała?

Masz pytanie?

Napisz:  
[kontakt@dobrytrener.pl](mailto:kontakt@dobrytrener.pl)

A może chcesz powiedzieć, że pigutka Ci się bardzo podobała?



**Łap pigułkę....**

