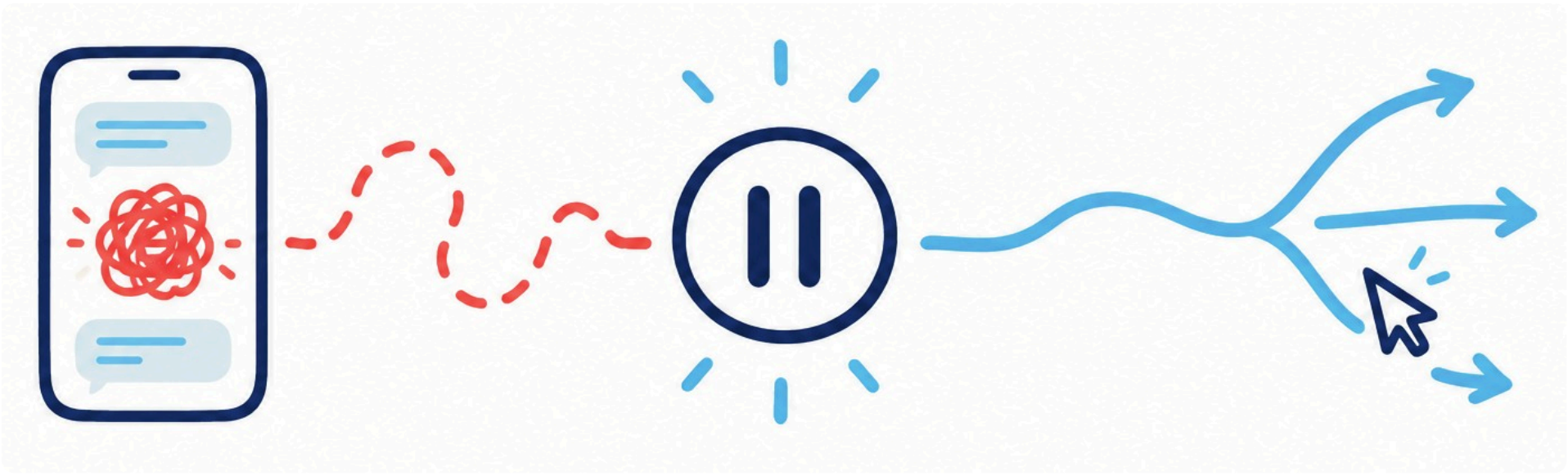
NARZĘDZIE NA CHWILĘ NAPIĘCIA

Pauza

Między tym, co się dzieje, a tym, co zrobisz, zawsze jest chwila. Pauza ją wydłuża.



1 Zauważ

Co dzieje się w ciele? Gorąco, ścisk w brzuchu, zaciśnięte zęby, szybki oddech – to sygnał.

2 Zatrzymaj się

Trzy oddechy. Wydech dłuższy niż wdech. Nic nie mów, nic nie wysyłaj.

3 Zapytaj

O co mi naprawdę chodzi? Kim chcę być w tej sytuacji?

4 Wybierz

Co zrobię teraz – a co mogę odłożyć na później?

Nie chodzi o to, żeby się nie złościć.
Chodzi o to, żeby złość nie decydowała za ciebie.

Pauza to wersja Meta-Momentu z programu RULER (Yale Center for Emotional Intelligence) opracowana przez EI Expert · bezpłatne zeszyty TUS: eiexpert.pl

NARZĘDZIE NA PO KŁÓTNI

Debug rozmowy

Pięć pytań, kiedy emocje już opadły. Nie szukamy winnego – szukamy tego, czego zabrakło.



1 Jaki to był moment?

Same fakty – to, co nagrałaby kamera.

2 O co mi wtedy chodziło?

Nie „żeby przestał”, tylko: czego potrzebowałem?

3 O co, moim zdaniem, chodziło drugiej osobie?

Najtrudniejsze pytanie. Spróbuj, nawet jeśli pierwsza odpowiedź to „nie wiem”.

4 Czego nam wtedy zabrakło?

Jasności? Odpoczynku? Bycia usłyszanym? Sprawiedliwości?

5 Co wspólnie ustalimy na następny raz?

Jedno zdanie. To jest wasza umowa.

Najpierw zrozumienie, potem rozwiązanie.

Debug rozmowy – narzędzie EI Expert · bezpłatne zeszyty TUS: eiexpert.pl

NARZĘDZIE NA START

Miernik nastroju

Gdzie jesteś teraz? Pokaż palcem albo przyklej kropkę. Nikt nie musi tłumaczyć.

ENERGIA ↑

Przegrzanie

dużo energii · nieprzyjemnie

złość · irytacja · stres · strach · frustracja · napięcie · zdenerwowanie

Pełna moc

dużo energii · przyjemnie

radość · ekscytacja · duma · ciekawość · zapał · entuzjazm

Niska bateria

mało energii · nieprzyjemnie

smutek · zmęczenie · nuda · zniechęcenie · tęsknota · bezradność

Ładowanie

mało energii · przyjemnie

spokój · ulga · zadowolenie · odpoczynek · wdzięczność · bezpieczeństwo

→ PRZYJEMNOŚĆ

1. Gdzie jestem?

Które pole?

2. Jak to nazwać?

Dokładniej niż „dobrze” i „źle”.

3. Skąd to?

Co się wydarzyło?

4. Do czego to pasuje?

Co dziś pójdzie łatwo, a co lepiej odłożyć?

Na podstawie Mood Metera z programu RULER (Yale), w wersji EI Expert · bezpłatne zeszyty TUS: eiexpert.pl

CZTERY KROKI W KAŻDEJ SYTUACJI

Pętla IE

Cztery zdolności inteligencji emocjonalnej w języku, którego używamy na zajęciach. Zajmuje minutę.



1 **Zauważ**

Co czuję ja, co czuje druga osoba? Jakie słowo dokładniej niż „dobrze” i „źle”?

2 **Zrozum**

Skąd to się wzięło? Jakiej potrzeby dotyczy? W co może przejść?

3 **Wykorzystaj**

Do czego mój stan dziś się nadaje, a do czego nie?

4 **Pokieruj**

Co zrobię, żeby mój stan służył temu, co chcę osiągnąć? Czego w tym stanie nie zrobię?

**Emocje to umiejętność, nie talent.
Można ją ćwiczyć jak czytanie.**

Model zdolnościowy inteligencji emocjonalnej (Mayer, Salovey, Caruso) w wersji EI Expert · eiexpert.pl

CO JEST POD EMOCJĄ

Koło potrzeb

Pod złością, smutkiem i wycofaniem prawie zawsze jest jedna z siedmiu potrzeb. Gdy ją nazwiesz, jest o czym rozmawiać.



Jasność i przewidywalność

Wiem, co i kiedy.

Kompetencja i rozwój

Ogarniam i uczę się.

Autonomia i wpływ

Mam wpływ.

Więź i akceptacja

Jestem w ekipie.

Sens i tworzenie

To ma sens, robię coś swojego.

Odpoczynek i radość

Luz i fun.

Sprawiedliwość i granice

Jest fair.

Potrzeba to nie strategia

„Potrzebuję wpływu” to potrzeba. „Chcę, żebyś mnie słuchał” to jedna z wielu strategii.

NARZĘDZIE NA KŁÓTNIĘ

Konflikt w czterech krokach

W kłótni najczęściej pomijamy krok 1 i krok 4. To są dwa najtrudniejsze – i najważniejsze.

1

Zatrzymaj się

Jeden oddech. Albo trzy.

2

Powiedz, co czujesz

„Jestem zły, bo…" – o sobie, nie o drugiej osobie.

3

Powiedz, czego chcesz

„Chciałbym, żebyś następnym razem…" – nie czego nie chcesz, tylko czego chcesz.

4

Wysłuchaj drugiej osoby

Do końca. Bez przerywania. Możesz powtórzyć, co usłyszałeś.



**Będzie się nie udawać.
Celem nie jest kłócić się idealnie, tylko mieć czego spróbować.**

EI Expert · bezpłatne zeszyty TUS: eiexpert.pl

NARZĘDZIE NA PRESJĘ

Powiedz „nie” na trzy sposoby

Odmowa to umiejętność, nie cecha charakteru. Żaden sposób nie jest zawsze najlepszy – zależy, komu mówisz i o co chodzi.

1. Wprost

Krótkie „nie” i zmiana tematu. Bez tłumaczenia się.

> „Nie, nie zrobię tego.”

2. Z wyjaśnieniem

Jedno zdanie, dlaczego. Nie wykład.

> „Nie, bo nie chcę mieć kłopotów.”

3. Z propozycją

Nie na to – ale tak na coś innego.

> „Nie, ale mogę z tobą powtórzyć po lekcjach.”

Odłożenie decyzji

Też jest odmową. Daje czas, żeby presja opadła.

> „Dam znać jutro.”

Zdarta płyta

Gdy ktoś naciska drugi raz: to samo zdanie, tym samym spokojnym głosem.

> „Rozumiem. Nie.”

Odmowa to nie bycie niemiłym

Można powiedzieć „nie” i zostać kolegą.

> „Nie – i nadal cię lubię.”

Trzy rodzaje presji: bezpośrednia („chodź”), milcząca (wszyscy robią), domyślna („tak trzeba”). Każdą da się zauważyć.

EI Expert · bezpłatne zeszyty TUS: eiexpert.pl

DO WYPEŁNIENIA Z GRUPĄ

Jak chcemy się tu czuć

Pięć słów, które wybraliśmy razem – i co każdy z nas zrobi, żeby tak było.
Podpisujemy wszyscy.

CHCEMY SIĘ CZUĆ	DLATEGO KAŻDY Z NAS
CHCEMY SIĘ CZUĆ	DLATEGO KAŻDY Z NAS
CHCEMY SIĘ CZUĆ	DLATEGO KAŻDY Z NAS
CHCEMY SIĘ CZUĆ	DLATEGO KAŻDY Z NAS
PODPISY	

**To, co tu mówimy, zostaje w grupie.
Wyjątek: gdy ktoś jest w niebezpieczeństwie – wtedy prosimy o pomoc dorosłego.**

Kontrakt grupy – pierwsze spotkanie TUS · EI Expert · eiexpert.pl