

**ANNA MARCINIAK** - psycholog, terapeuta. absolwentka Akademii Teologii Katolickiej w Warszawie.

Od 20 lat pracuje z pacjentami indywidualnymi i „parami”.

Autorka licznych artykułów i audycji poświęconych odmienności psychiki i postrzegania świata przez mężczyzn i kobiety. Zwolenniczka pojednania i możliwości uzyskania porozumienia w związkach osobistych i zawodowych. W praktyce psychologicznej ciągle poszukuje nowych metod, unika rutyny i przywiązania do schematów. Zajęcia w większych grupach prowadzi w oparciu o programy autorskie.

Wydała m.in. publikację „Osiągnąć sukces w kontaktach z płcią przeciwną”, serię broszur pod wspólnym tytułem „Co ja źle robię?”. W Wydawnictwie Wilga jest autorką tekstów w miesięczniku „Między nami kobietami”.

Jest częstym gościem programów telewizyjnych i radiowych. W ramach autorskiego programu „Sukces w kontaktach z płcią przeciwną” wydała 3 płyty: *Początek znajomości*, *Pierwsza randka*, *Porozmawiajmy*. Między innymi brała udział w charakterze eksperta w programach: Ewy Drzyzgi „Rozmowy w toku”, „Kawa czy herbata” „Dzień dobry TVN”, w filmowym reportażu TVP info, współpracowała z Radiem Lublin oraz Radiem Rytm, gdzie prowadziła cyklicznie audycję „Godzina z Czarodziejską Różdżką”.

Jest autorką terapii relaksacyjnych ukierunkowanych na przeciwdziałanie stresowi i podniesienie poczucia wartości.

Ukończyła szkolenia organizowane przez Towarzystwo Hipnozy Terapeutycznej i Badań nad Hipnozą oraz szkolenia NLP. W jej dorobku znajduje się program nastawiony na podniesienie samooceny i samoakceptacji oparty o autosugestię. Jest również autorką innowacyjnej metody pokonania napięcia związanego z egzaminami.

Od lat aktywnie działa w akcjach edukacyjnych na rzecz porozumienia płci, np. „Festiwal dwie połówki”. Współpracuje z „Dziennikiem Wschodnim” pisząc do rubryki poświęconej relacjom międzyludzkim.



Dom Kultury  
Lubelskiej Spółdzielni Mieszkaniowej



Spotkanie z psychologiem i terapeutą

**Anną Marciniak**

# Jak radzi sobie z trudnym rozmówcą



Skuteczne porozumiewanie się z ludźmi nie jest łatwe. Tak jak trudne bywają rozmowy, tak też trudni bywają rozmówcy. W trakcie rozmowy może bowiem dojść do licznych nieporozumień. Często zdarza się tak, że nasz rozmówca jest zniechęcony, rozdrażniony lub wręcz agresywny. Nie przyjmuje do wiadomości tego, co mamy mu do powiedzenia, nie reaguje na nasze dobre intencje. Aby umiejętnie i efektywnie z nimi rozmawiać, należy w pierwszej kolejności zastanowić się jak ja rozmawiam, jaką postawę wobec innych przyjmuję podczas bezpośredniego kontaktu. Czy to co robię może powodować niechciane przeze mnie reakcje rozmówców?

## Poznanie siebie samego

Warto wiedzieć, że każdy z nas ma indywidualne skłonności do podejmowania określonych gier interpersonalnych, ma swoje własne stereotypy spostrzegania świata i praw w nim obowiązujących. Najczęściej traktujemy je jako niezaprzeczalną prawdę, choć tak naprawdę „prawd” o świecie jest tyle, ile w nim ludzi. Nie mamy pełnej świadomości i kontroli nad stereotypami, które kierują naszymi poczynaniami, najczęściej zachowujemy się zgodnie z nimi niejako „odruchowo”.

Okazuje się, że każdy z nas też ma szczególnie kłopot z innym typem „trudnych osób” i trudnych sytuacji. Jedni nie radzą sobie z inwazyjnością ludzi, są nieśmiali, nie lubią prosić, czy przeciwstawiać się, inni czują skrępowanie, gdy zapadnie cisza, lub rozmówca jedynie „daje do zrozumienia” itd.

Świadomość, jaki jestem, w co „pogrywam” z ludźmi (jakich gier używam w pracy, a jakich w domu), to miłowy krok w lepszym dogadywaniu się zarówno w sytuacjach zawodowych, jak i osobistych. Kłopot polega na tym, że trudno poznać siebie samego, nie mamy dystansu do własnych postaw i zachowań.

## Co widzą inni

Rozmówca, nawiązując z nami kontakt, zwykle najpierw nas widzi, a dopiero potem słyszy, dlatego komunikaty niewerbalne są bardzo istotne dla pierwszego wrażenia, jakie wywieramy na nowo poznaną osobie. To przekłada się na jego stosunek do nas w późniejszych kontaktach.

O tym, jakie wrażenie zrobimy na swoim rozmówcy, decyduje pierwsze 20 sekund kontaktu. Nie to, o czym mówimy, ale nasze komunikaty niewerbalne, takie jak: wygląd, mimika,

gesty, dystans fizyczny, sposób mówienia, ton głosu oraz kontakt wzrokowy.

Stanowią one 93 proc. całego przekazu, a zaledwie 7 proc. to jego treść. Dlatego niewłaściwie użyte lub negatywne sygnały niewerbalne mogą wywołać w rozmówcy dystans wobec nas i zniechęcić go do naszej osoby. Takie sygnały to np. uciekanie wzrokiem, zmarszczone brwi, sposób oddychania, nerwowe gesty, postawa ciała itd.

## Ludzie nie słuchają.

### Czekają, aż będą mogli mówić

Wydaje się, że ludzie dzielą się na tych, co potrafią świetnie słuchać, i na tych, którzy tylko umieją mówić. Ciężko połączyć dwie osoby, które albo tylko mówią, albo tylko słuchają. Brak wówczas dialogu, który potrzebny jest w prawidłowej komunikacji. często tylko nam się wydaje, że kogoś słuchamy, bo w rzeczywistości bardziej jesteśmy zainteresowani wyrażeniem własnej perspektywy. W ten sposób uniemożliwiamy autentyczny kontakt z drugim człowiekiem. Mistrzowie negocjacji zalecają: „Nigdy nie staraj się być mądrzejszy ani głupszy niż twój słuchacz. Dostosuj wszystko do jego sposobu rozumowania, ale nie przesadz ani w jedną, ani w drugą stronę, bo może trafić się rozmówca trudny, „chwytający za słowo”, np.: **kłótlivy, porównujący, oceniający, „zawsze lepszy”, przerywający, nakazujący, plotkujący, „posłuchaj o mnie”**

Jak sobie radzić z takim rozmówcą, jak przetrwać poważną rozmowę, jak bronić się przed agresją i zarzutami, niechcianymi poradami itp. dowiecie się Państwo podczas spotkania 2 grudnia 2015 r.

# Spotkanie z psychologiem i terapeutą Anną Marciniak Jak radzi sobie z trudnym rozmówcą



Spotkanie z projekcją filmów odbędzie się  
**w środę 2 grudnia 2015 r. o godz. 18.00**  
w sali widowiskowej Domu Kultury LSM  
w Lublinie, ul. K. Wallenroda 4a, tel. 81 743 48 29  
[www.domkulturyism.pl](http://www.domkulturyism.pl)  
**Wstęp wolny**