



PSYCHOLOGIA
— W FORMIE GRY —

ZBIÓR NR 7

ZBIÓR
NR 7

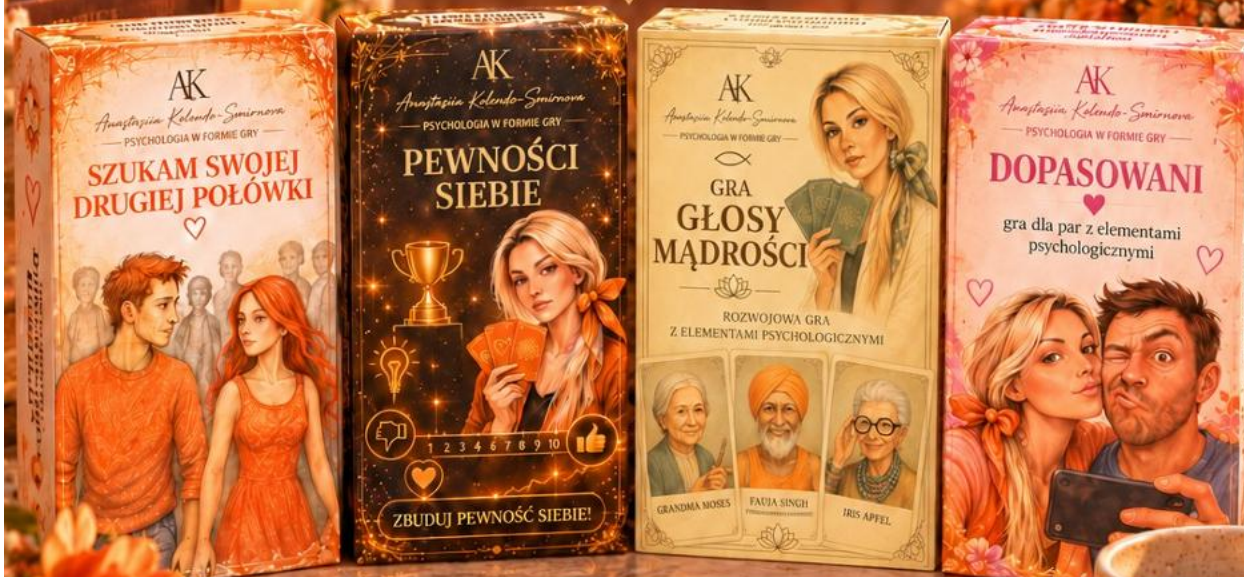


Nowe
obrazy
Nowe pytania
Więcej
odpowiedzi



GRY PSYCHOLOGICZNE

Praktyczne gry i techniki
do pracy psychologicznej
i rozwojowej



Anastasiia Kolendo-Smirnova

Przed Państwem **siódmy zbiór poświęcony grom psychologicznym**.

Jeśli czytali Państwo poprzednie książki z tej serii, znają już Państwo naszą główną zasadę: nie będziemy po prostu wymieniać gier ani streszczać ich instrukcji. Znacznie bardziej interesuje nas pokazanie, **co gra psychologiczna może dać specjaliście w realnej pracy z klientem**.

Jako przykłady również w tej książce będziemy wykorzystywać gry marki „Psychologia w formie gry”.

Gra to nie tylko sposób na urozmaicenie konsultacji

Czasami gry psychologiczne postrzegane są jako lżejsza forma pracy psychologicznej: trochę kart, atrakcyjna plansza, pytania, pionki — wszystko po to, żeby klient nie nudził się podczas rozmowy.

Dobra gra psychologiczna działa jednak inaczej.

Za rozgrywką może kryć się całkiem poważny cel psychologiczny.

Jedna gra pomaga badać relacje.

Inna — dostrzec powtarzający się scenariusz życiowy.

Jeszcze inna pozwala zbliżyć się do złożonego konfliktu wewnętrznego.

Kolejna pomaga mówić o tym, co trudno człowiekowi wyrazić wprost.

Następna daje możliwość spojrzenia na własną sytuację niejako z zewnątrz.

Właśnie dlatego gra psychologiczna może być jednocześnie **narzędziem diagnostycznym, badawczym i transformacyjnym**.

A przy tym człowiek nie ma poczucia, że jest nieustannie analizowany.

Gra.

Wybiera.

Waha się.

Reaguje.

Dyskutuje z wylosowaną kartą.

Śmieje się z niespodziewanego pytania.

Czasami się złości.

Czasami nagle milknie.

A psycholog obserwuje, w którym momencie pojawiają się emocje, co wywołuje opór, jakie rodzą się skojarzenia, jakie rozwiązania wybiera człowiek i jakich odkryć dokonuje w trakcie gry.



Rozdział „Dopasowani”: jak dobrze znasz osobę, która jest obok?

— Oczywiście, że znam swojego męża. Jesteśmy razem od dwudziestu lat.

— A wie Pani, do jakiego zwierzęcia jest, Pani zdaniem, podobny?

— Ojej... Muszę się zastanowić.

— A czy on potrafi odgadnąć, kogo wybierze Pani?

Teraz robi się ciekawiej.

A gdyby pokazać mężczyźnie pięć zupełnie różnych sypialni i zapytać:

„Którą z nich wybierze twoja żona?”

Może odpowiedzieć bez chwili wahania:

— Oczywiście pierwszą. Przecież ją znam.

A żona wybierze trzecią.

— Trzecią?!

— Tak.

— Przecież lubisz nowoczesny styl!

— Lubię, kiedy w domu jest spokojnie i przytulnie. A ty z jakiegoś powodu uznałeś, że podoba mi się wszystko, co chłodne i surowe.

I nagle rozmowa przestaje dotyczyć sypialni.

Możemy żyć z kimś pięć, dziesięć czy dwadzieścia lat i być absolutnie przekonani, że dobrze go znamy.

Jak pije kawę.

Co zamawia w restauracji.

Jak reaguje, kiedy jest zmęczony.

Jakiej muzyki słucha.

Co go irytuje.

Istnieje jednak ogromna różnica między:

„Przyzwyczaiłem się do tej osoby”

a

„Wciąż poznaję tę osobę”.

Właśnie wokół tej różnicy zbudowana jest gra dla par **„Dopasowani”**.

Partnerzy odpowiadają na pytania dotyczące siebie nawzajem i próbują odgadnąć odpowiedzi drugiej osoby. Sens gry nie sprowadza się jednak do liczby trafień. Znacznie ciekawsze jest to, co dzieje się po ujawnieniu odpowiedzi: **dlaczego jedna osoba wybrała właśnie ten wariant i dlaczego druga była przekonana, że partner wybierze coś zupełnie innego?**

Czasami zdanie:

„Byłem pewien, że wybierzesz właśnie to”

mówi o relacji znacznie więcej niż prawidłowo odgadnięta odpowiedź.

Znamy partnera czy własną wersję partnera?

Na początku związku ludzie zadają sobie mnóstwo pytań.

— Co lubisz?

— Dokąd marzysz pojechać?

— Co cię irytuje?

— Jaki dom ci się podoba?

— Czym jest dla ciebie romantyzm?

— Jak wyobrażasz sobie rodzinę?

Jesteśmy ciekawi.

Poznajemy drugą osobę.

A później w pewnym momencie pojawia się poczucie:

„Już go znam”.

„Wiem, co ona wybierze”.

„Wiem, co mu się podoba”.

„Wiem, jak zareaguje”.

I niemal niezauważalnie obok realnego człowieka pojawia się dość trwała **wewnętrzna wersja tej osoby**.

Problem polega na tym, że żywy człowiek się zmienia.

To, co podobało mu się dziesięć lat temu, dzisiaj może już zupełnie go nie interesować.

Mogą zmienić się gusta.

Pragnienia.

Wyobrażenia o odpoczynku.

Potrzeba bliskości lub niezależności.

Stosunek do samego siebie.

Nawet to, z jakim zwierzęciem człowiek się utożsamia, może niespodziewanie powiedzieć partnerowi coś nowego na jego temat.

„Dopasowani” powstała z myślą o parach, które chcą lepiej się poznać, pogłębić wzajemne zrozumienie i wzmocnić relację w lekkiej, zabawowej formie. Gra łączy rozgrywkę, rozmowę i refleksję, pozwalając spojrzeć na partnera z nowej perspektywy.

Mechanika jest przy tym dość prosta.

Pojawia się pytanie dotyczące partnera.

Partner w tajemnicy wybiera jedną z pięciu możliwych odpowiedzi.

A druga osoba próbuje przewidzieć:

co wybierze partner?

Następnie odpowiedzi są ujawniane i porównywane.

Jeśli są zgodne — para otrzymuje serduszko.

A jeśli nie?

Właśnie wtedy może zacząć się najciekawsza część.

Przykład 1. „Do kogo jest podobny?”

Przed kobietą leży karta z pytaniem:

„Do kogo jest podobny?”

I pięć ilustracji.

Mężczyzna może być na nich przedstawiony w zupełnie różnych obrazach: jako niedźwiedź w garniturze, wilk, królik, sroka albo osioł.

Ważne, że nie ma tutaj obiektywnie prawidłowej odpowiedzi.

To skojarzenie.

Kobieta wybiera obraz, który najbardziej przypomina jej partnera.

A mężczyzna próbuje odgadnąć, **który obraz wybrała dla niego ona.**

Wyobraźmy sobie parę, która jest razem od jedenastu lat.

Kobieta zapisuje numer swojej odpowiedzi.

Mąż przygląda się ilustracjom.

— Myślę, że niedźwiedź.

Odkrywają jej odpowiedź.

Wybrała **wilka**.

— Wilk?!

— Tak.

— Dlaczego wilk? Byłem pewien, że niedźwiedź.

I właśnie tutaj nie warto od razu przechodzić do następnego pytania.

Bo teraz zaczyna się psychologicznie najciekawsza część gry.

— Dlaczego sądził Pan, że żona wybierze niedźwiedzia?

Mąż odpowiada:

— Jest taki solidny. Spokojny. Silny. Wydaje mi się, że w rodzinie jestem mniej więcej taki. Chronię wszystkich, rozwiązuję problemy.

— A dlaczego wybrała Pani wilka?

Żona zastanawia się.

— Bo jest samodzielny.

— To dobrze czy źle?

— Nie wiem. Dobrze, ale czasami jest z tym trudno.

— Co ma Pani na myśli?

— On o wszystkim decyduje sam. Nawet kiedy jest mu źle, nikogo do siebie nie dopuszcza. Może być zmęczony, przygnębiony, martwić się pracą, a i tak powie: „W porządku”.

Mąż słucha.

— I to jest dla Pani wilk?

— Tak. Jakby cały czas musiał radzić sobie sam.

Zapada cisza.

Mąż ponownie patrzy na ilustracje.

— A ja myślałem, że odbierasz to jako siłę.

— Odbieram. Ale czasami chciałabym, żebyś pozwolił mi być blisko.

Co się właśnie wydarzyło?

Zaczęliśmy od niemal żartobliwego:

„Do jakiego zwierzęcia podobny jest mąż?”

A doszliśmy do tematu:

„Dlaczego tak trudno ci pokazywać mi swoją bezbronność?”

Psycholog nie zadał przy tym tego pytania wprost.

Doprowadziła do niego różnica między dwoma obrazami.

Mąż myślał:

„Ona widzi we mnie niedźwiedzia — silnego obrońcę”.

Żona wybrała:

„Wilka — silnego, ale zbyt samotnego”.

I obie odpowiedzi okazały się ważne.

Właśnie dlatego zgodnie z zasadami gry po każdej rundzie uczestnicy wyjaśniają swój wybór. Nie chodzi o ustalenie, kto „prawidłowo” postrzega partnera, lecz o poznanie sposobu myślenia, uczuć, skojarzeń i doświadczeń drugiej osoby.

Przykład 2. „Do kogo jest podobna?”

Teraz pytanie otrzymuje mężczyzna:

„Do kogo jest podobna?”

Przed nim znajduje się pięć obrazów: czarna pantera, lisica, kobra z kokardą, przestraszony królik i elegancki mały pies.

Kobieta wcześniej wybiera swój wariant.

Mąż ma odgadnąć jej odpowiedź.

Wyobraźmy sobie inną parę.

Mężczyzna niemal natychmiast mówi:

— Lisica. Numer dwa.

Żona ujawnia odpowiedź.

Wybrała **czarną panterę**.

Mąż jest zaskoczony:

— Widzisz siebie jako panterę?

— A dlaczego nie?

— Nie wiem. Byłem pewien, że wybierzesz lisicę.

— Dlaczego?

— Jesteś przebiegła.

Żona natychmiast się napina:

— Wielkie dzięki.

I właśnie tutaj szczególnie ważne jest, aby nie pozwolić, by gra zamieniła się w wymianę etykiet.

Psycholog kieruje rozmowę z powrotem ku skojarzeniom:

— Co dokładnie oznacza dla Pana „lisica” na tej ilustracji?

Mężczyzna przygląda się obrazowi.

— Chyba źle to ująłem. Nie przebiegła w złym znaczeniu. Raczej sprytna, zaradna. Zawsze znajdzie jakieś wyjście. Potrafi dogadać się z każdym. Umie osiągnąć swoje bez forsowania wszystkiego siłą.

Żona trochę się rozluźnia.

— A dlaczego wybrała Pani panterę?

— Bo jest silna.

— Co oznacza dla Pani tutaj siła?

— Samodzielność. Bardzo wiele potrafię zrobić sama.

Mąż się uśmiecha:

— To prawda.

Żona kontynuuje:

— I jeszcze nie wygląda tak, jakby potrzebowała podobać się wszystkim.

Zapada cisza.

— To dla Pani ważne?

— Bardzo.

Mąż niespodziewanie mówi:

— A ja właśnie myślałem, że zależy ci na tym, żeby podobać się ludziom.

— No właśnie.

— Dlaczego „no właśnie”?

— Bo często myślisz, że robię coś dla aprobaty innych. A dla mnie naprawdę ważne jest to, żebym sama wiedziała, że sobie poradziłam.

Jedno pytanie oparte na obrazie otworzyło więc zupełnie inny temat:

jak kobieta postrzega własną siłę

oraz

jak tę samą kobietę postrzega jej partner.

Nie ma potrzeby rozstrzygać, które z nich podało „właściwą charakterystykę”.

Lisica to jego skojarzenie.

Pantera to jej wybór.

Najciekawsze znajduje się **pomiędzy nimi**.

— Co dokładnie w partnerce sprawia, że widzi Pan lisicę?

— Co w panterze wydało się Pani podobne do siebie?

— Czego nowego dowiedzieli się Państwo teraz o sobie nawzajem?

— Co okazało się zaskakujące?

Takie pytania są bardzo bliskie samej logice gry: po udzieleniu odpowiedzi uczestnicy badają, co skłoniło ich do wyboru konkretnego wariantu, co było w nim najważniejsze i czy wybór partnera ich zaskoczył.

Obraz czasami mówi więcej niż słowo

W pierwszych dwóch przykładach szczególnie interesujący jest format wizualny.

Jeżeli zapytamy człowieka wprost:

„Jak postrzega Pan swojego męża?”

możemy usłyszeć:

— Jako dobrego człowieka.

— Godnego zaufania.

— Troskliwego.

Jeżeli zapytamy:

„Jak postrzega Pan swoją żonę?”

odpowiedź może być równie przewidywalna:

— Silna.

— Dobra.

— Piękna.

Kiedy jednak przed człowiekiem pojawia się pięć zupełnie różnych obrazów, musi **dokonać wyboru**.

Dlaczego wilk, a nie niedźwiedź?

Dlaczego pantera, a nie lisica?

Co dokładnie w wyrazie twarzy, pozie, ubraniu, zwierzęciu czy nastroju ilustracji przypomina partnera?

Ta sama ilustracja może przy tym oznaczać dla różnych osób coś zupełnie innego.

Dla jednej osoby niedźwiedź oznacza ochronę.

Dla innej — ociężałość.

Dla trzeciej — spokój.

Dla czwartej — człowieka, który sprawia poważne wrażenie, ale w środku jest łagodny.

Dlatego psycholog nie powinien interpretować ilustracji za uczestników.

Nie:

„Wybrała Pani wilka, czyli uważa Pani męża za samotnego”.

Lecz:

„Dlaczego właśnie wilk?”

Znaczenie obrazu rodzi się w odpowiedzi samego człowieka.

Przykład 3. „Co ona wybierze?”

A teraz zupełnie inna karta.

Znajduje się na niej pięć ilustracji sypialni.

Jest surowa, nowoczesna sypialnia w ciemnych odcieniach.

Przestronny pokój z dużymi oknami i ceglanymi ścianami.

Jasna, klasyczna sypialnia z kwiatami.

Bardziej nowoczesna, przytulna sypialnia z roślinami i obrazem.

I ciemne, minimalistyczne wnętrze.

Pytanie skierowane do mężczyzny brzmi:

„Co ona wybierze?”

Czyli którą sypialnię wybrałaby jego partnerka?

Na pierwszy rzut oka nie ma w tym nic szczególnie psychologicznego.

Po prostu wnętrza.

Zobaczmy jednak, co może się wydarzyć.

Kobieta zapisuje swój wybór.

Mąż niemal od razu wskazuje sypialnię numer 1.

— Tę.

Odkrywają jej odpowiedź.

Wybrała **numer 3** — jasną, klasyczną sypialnię.

Mąż jest szczerze zaskoczony:

— Trzecią? Naprawdę?

— Tak.

— Przecież lubisz nowoczesny styl.

— Lubię.

— To dlaczego ta?

— Bo jest przytulna.

— A pierwsza nie jest?

— Dla mnie nie.

Psycholog pyta:

— Dlaczego był Pan pewien, że żona wybierze pierwszą?

— Lubi, kiedy wszystko jest uporządkowane. Bez zbędnych rzeczy. Nowoczesne meble. Powiedziałbym bez wahania, że to jej styl.

— A co spodobało się Pani w trzeciej?

Kobieta odpowiada:

— Światło. Kwiaty. Jest taka miękka. Spokojna.

Zapada cisza.

— Mam wrażenie, że można tam odpocząć.

Mąż na nią patrzy.

— Zawsze myślałem, że najważniejsze jest dla ciebie, żeby wszystko było ładne i uporządkowane.

— No właśnie.

— Co?

— Cały czas myślisz, że potrzebuję porządku.

— A nie potrzebujesz?

— Potrzebuję. Ale potrzebuję też przytulności.

Ponownie wskazuje wybraną ilustrację.

— Tutaj mam ochotę się położyć i żeby nikt niczego ode mnie nie chciał.

Mąż się śmieje:

— A więc o to chodzi.

Ale za tym zdaniem można pójść dalej:

— Czy ma Pani obecnie w domu wystarczająco dużo takiego poczucia?

Kobieta się zastanawia.

— Szczerze mówiąc, nie.

— Czego dokładnie brakuje?

— Spokoju. Cały czas coś się dzieje. Dzieci, praca, obowiązki. Nawet nasza sypialnia stała się miejscem, gdzie leżą rzeczy, laptop, dokumenty...

Teraz rozmowa zupełnie przestaje dotyczyć preferencji dotyczących wystroju wnętrz.

Pytanie:

„Którą sypialnię ona wybierze?”

doprowadziło do:

„Czego brakuje jej w domu?”

A następnie być może również do:

„Czego brakuje jej obecnie w relacji i codziennym życiu?”

I znów stało się to dzięki różnicy w odpowiedziach.

Gdyby mąż odgadł sypialnię numer 3, otrzymaliby serduszko i mogliby się ucieszyć:

— Znam cię!

Ponieważ jednak wybrał numer 1, pojawiła się przestrzeń na odkrycie:

„Okazuje się, że dostrzegam twoją potrzebę porządku, ale znacznie mniej zauważam twoją potrzebę przytulności, spokoju i odpoczynku”.

Zgodność odpowiedzi również warto badać

Błędem byłoby sądzić, że psychologicznie interesujące są wyłącznie nietrafione odpowiedzi.

Wyobraźmy sobie tę samą kartę z sypialniami.

Mąż wybiera numer 4.

Żona ujawnia odpowiedź.

Również numer 4.

— Zgadłem!

Para otrzymuje serduszko.

Można jednak zadać jeszcze jedno pytanie:

— Skąd Pan wiedział?

— Wiem, że lubi duże okna i rośliny.

Żona się uśmiecha:

— Tak.

— Skąd Pan to wie?

— Kiedy gdzieś przyjeżdżamy, zawsze zwraca uwagę na światło. Nawet mieszkanie wybieraliśmy ze względu na okna.

I to również jest ważny moment.

Partner otrzymuje potwierdzenie:

„Jestem zauważana. Moje upodobania są dostrzegane. Zna mnie nie dlatego, że kiedyś zapamiętał kilka informacji na mój temat, lecz dlatego, że nadal zwraca na mnie uwagę”.

Dlatego zgodność odpowiedzi to nie tylko punkt.

Może również stać się okazją do zapytania:

„Skąd to wiedziałeś?”

I usłyszenia:

„Bo cię zauważam”.
