

KAKO POSTAVITI ZDRAVE GRANICE



Sadržaj:

ŠTA SU ZDRAVE GRANICE	3
RAZLIKA ZDRAVIH I NEZDRAVIH GRANICA	4
ZNAKOVI DA NE POSTAVLJATE GRANICE.....	4
UVERENJA KOJA NAS SPREČAVAJU DA KAŽEMO NE	5
DA LI SU UVERENJA KOJA IMAMO TAČNA?	5
RAZUMEVANJE LIČNIH VREDNOSTI I POTREBA.....	6
POSTAVLJAJTE MALE IZAZOVE.....	6
TIPOVI KOMUNIKACIJE.....	7
ŠTA AKO NEKO UPUĆUJE MANIPULATIVNU KRITIKU	8

ŠTA SU ZDRAVE GRANICE

Granice su jako bitna tema za svakog od nas, i one pomažu da se utvrdi šta je, a šta nije u redu u odnosu – bilo da je to sa prijateljima, partnerima, decom, saradnicima, šefovima, ili članovima porodice. U idealnom slučaju, postavljamo ih da bismo zaštitili naše blagostanje. Oni nam pomažu da izgradimo poverenje, sigurnost i poštovanje u odnosima.

Zdrave granice su kao nevidljive linije koje postavljamo kako bismo zaštitili svoje vreme, energiju, emocije i lični prostor. One nam pomažu da jasno definišemo šta nam prija, šta je prihvatljivo i šta nije. Kada postavimo granice, šaljemo poruku o tome kako želimo da budemo tretirani.

Prisetite se kada niste jasno postavljali granice kako ste se osećali?

Bez granica, često se osećamo preopterećeno, iscrpljeno i zanemareno. Imamo potrebu da ugađamo drugima, dok zanemarujemo sopstvene potrebe. S druge strane, zdrave granice omogućavaju nam bolju ravnotežu između davanja i primanja, kao i izgradnju autentičnih odnosa.

Granice nisu samo alat za "reći ne" – one su način da pokažemo poštovanje prema sebi i drugima.

Ovo pravo sebi oduzimamo kada:

a) Nekome pomažemo, a to NE ŽELIMO, odnosno nismo se ODLUČILI da pomognemo, već nismo znali kako da postavimo granicu - „Ne mogu da ne pomognem“.

b) Kada pomažemo osobi da reši neki problem, a ona je odgovorna za njega i u realnoj je mogućnosti da ga sama reši. Znači da smo pustili da tuđi problem bude naš.

Pitanje je da li zaista pomažemo drugoj osobi kada mislimo da joj pomažemo? Gotovim savetima, PREUZIMANJEM ODGOVORNOSTI ZA DRUGE mi zaista ne pomažemo drugome da razvije sposobnost za rešavanje problema. Isto se odnosi i na nas same, ukoliko dopuštamo da drugi misle za nas - onda se ne razvijamo i ne napredujemo.

Bez obzira na to u kojoj meri čovek želi da drugome bude dobro, on nema sposobnosti da drugoj osobi trajno daruje stabilnost, dobrobit i sreću. Srećne trenutke možemo da priuštimo nekoj dragoj, bliskoj osobi, ali stabilnost, dobrobit i sreću čovek sam mora da ostvari (Zdravković, 2004).

RAZLIKA ZDRAVIH I NEZDRAVIH GRANICA

Zdrave granice:

- jasno i nedvosmisleno se komuniciraju
- postavljene su s poštovanjem prema sebi i drugima
- pomažu nam da zadržimo kontrolu nad svojim životom

Nezdrave granice:

- previše popustljive
- nejasne ili prećutane
- previše rigidne (izolujemo se i ne dopuštamo ljudima da nam priđu)

Rigidne granice su krute, nefleksibilne granice koje osoba postavlja kako bi se zaštitila, često iz straha od povređivanja, odbacivanja ili gubitka kontrole. Iako ponekad deluju kao snažan mehanizam samoodbrane, mogu negativno uticati na odnose i lični rast.

Karakteristike rigidnih granica:

- **Nepristupačnost:** Odbijanje deljenja ličnih misli, emocija ili iskustava s drugima.
- **Izolacija:** Osoba izbegava bliskost i intimnost, čak i u važnim odnosima.
- **Nefleksibilnost:** Nedostatak spremnosti za kompromis ili prilagođavanje, čak i u situacijama koje to opravdavaju.
- **Kontrola:** Stroga pravila koja osoba nameće drugima u odnosu, često kao način izbegavanja rizika.

Poziv na razmišljanje: Da li je neki odnos zahladneo? Da li su se neki odnosi završili?

ZNAKOVI DA NE POSTAVLJATE GRANICE

- **Osećaj preopterećenosti i iscrpljenosti-** preuzimanje stvari koje nisu vaša odgovornost. Stalno osećate da imate previše obaveza i premalo vremena za sebe. Često se bavite stvarima koje ne želite, ali ih radite kako biste udovoljili drugima.
- **Nezadovoljstvo u odnosima-** Često imate osećaj da vas drugi ne cene, uzimaju zdravo za gotovo ili vas iskorišćavaju. Možda primećujete da su neki odnosi jednostrani – vi dajete mnogo, a zauzvrat dobijate malo. Ljudi vas često "iskorišćavaju", računaju na vas jer ne znate da kažete "ne". (navika da su uvek dostupni)
- **Osećaj ljutnje, frustracije ili krivice** jer ste preuzeli previše obaveza.
- **Zanemarivanje sopstvenih potreba i vrednosti-** Stavljate tuđe želje i zahteve ispred svojih potreba, pa na kraju nemate vremena, energije ili resursa za stvari koje su vama važne.

Zašto se dešava: Bez jasnih granica, šaljemo poruku (sebi i drugima) da su naše potrebe manje važne.

- **Teškoća u traženju pomoći ili izražavanju svojih potreba**
- **Povlačenje iz odnosa**-Zbog frustracije ili osećaja iscrpljenosti, počinjete da se povlačite iz odnosa i izbegavate ljude koji vas "iscrpljuju".

Zašto se dešava: Ovo je posledica predugog tolerisanja narušavanja granica, što nas vodi ka želji za izolacijom.

UVERENJA KOJA NAS SPREČAVAJU DA KAŽEMO NE

- Osećamo se vrednijim kada pomažemo.
- Ja sam dobar čovek kada izlazim u susret.
- Ja sam odgovoran za tuđe emocije. (izazvaću neprijatnost kod druge osobe, rastužiću je, moguće je da će se to desiti, ali DOZVOLITE LJUDIMA DA ODLUČUJU ZA SEBE
- Mislimo da »činimo dobro« drugoj osobi ako preuzimamo odgovornost za njeno ponašanje, ili osećanje.
- Postavljanje granica je sebično.
- Strahujemo da će nas drugi odbaciti.
- Sposobne ljude, koji trenutno imaju problema, smatramo bespomoćnim ljudima koji nisu u mogućnosti da se staraju o sebi.
- Sposobne ljude, koji otpisuju svoje sposobnosti, podržavamo u tom stavu, i na taj način im potkrepljujemo disfunkcionalno uverenje.
- Uopšte podcenjujemo sposobnosti drugih.
- Moram svima da se dopadnem.
- Ako kažem ne, mogu izazvati konflikt.
- Drugi znaju bolje od mene i šta je ispravno.
- Moraću da se pravdam kada postavim granicu.
- Vasпитавани smo da verujemo kako po svaku cenu moramo da činimo druge ljude srećnim.
- Iz religioznih razloga (verujemo da je naša dužnost da pomognemo svima).
- IZBEGAVAMO NEPRIJATNOST.

DA LI SU UVERENJA KOJA IMAMO TAČNA?

Naša životna uverenja direktno utiču na to kako tumačimo određeni događaj. Uverenja o važnim životnim pitanjima nastaju tokom odrastanja, pod uticajem roditelja, vršnjaka, učitelja ili našim samostalnim zaključivanjem o nekom događaju. Za ova uverenja je posebno važno to što se ona doživljavaju kao aksiomi koji se više ne preispituju, dakle **pretpostavljamo** da odgovaraju objektivnoj stvarnosti. Međutim, često to nije tako.

CILJ

- Da uvidimo da se principi, želje i očekivanja kojima se rukovodimo kao nesumnjivo tačnim, nekada razlikuju od racionalne realnosti.
- Da uvidimo koliko te zablude oslabljuju našu energiju da slobodno i funkcionalno donosimo odluke.

RAZUMEVANJE LIČNIH VREDNOSTI I POTREBA

Emocija se javlja kada nam je nešto bitno, kada se pojavi ljutnja to je znak da nam nešto nije ok.

Da ne bi dolazilo do nagomilavanja ljutnje neposredno nakon događaja:

- pričajte sa osobom
- saslušajte drugu stranu
- iskomunicirajte zašto vas je to povredilo, zašto ste se naljutili
- dajte priliku da vas osoba/dete bolje upozna
- usmerite razgovor na rešavanje problema, umesto na traženje krivca
- budite svesni svojih granica i vrednosti dok izražavate osećanja

Ovakav pristup omogućava otvorenu i iskrenu komunikaciju, koja vodi boljem razumevanju i izgradnji kvalitetnijih odnosa.

POSTAVLJAJTE MALE IZAZOVE

Postavljajte male izazove

U praksi testirajte novo uverenje kroz male korake:

- Recite „ne“ na nešto što ne želite, i posmatrajte reakciju.
- Postavite granicu i zabeležite kako se osećate.

NEPRIJATNOST ćete osećati u početku i zato je bitno da situacije budu niskorizične, odnosno da nisu bliski odnosi (na primer odbijte flajer koji vam nude).

Okružite se podrškom-bliski ljudi se mogu iznenaditi kada počnete da postavljate granicu, neko se može ljutiti, sa nekim ljudima možete biti iskreni da je to vaša zona za razvoj...

- Okružite se ljudima koji poštuju vaše granice i podstiču vas da rastete.
- Razgovarajte s prijateljima, porodicom ili stručnjakom kako biste dobili dodatnu perspektivu.

TIPOVI KOMUNIKACIJE

1. **BAZIČNA ASERTIVNOST** predstavlja kratku i jasnu poruku. Odnosi se na jednostavno zauzimanje za lična prava, verovanja, osećaje ili mišljenja.

PRIMERI

- *Ne odgovara mi da se vidimo danas.*
- *Želela bih da sutra ostanem sama.*
- *Ne želim da kupim vaš proizvod.*
- *Smeta mi kada vičeš na mene.*
- *Treba mi više vremena da razmislim.*
- *Ti si mi dobar prijatelj. Volim kada sam sa tobom. Stalo mi je do tebe. Dopadaš mi se. Cenim tvoje mišljenje.*

Iz bazične asertivne poruke nastaju svi ostali tipovi asertivne komunikacije, a to su:

2. EMPATIČKA ASERTIVNOST

Mogu se izvesti dve varijante empatičke asertivnosti:

a) SAOSEĆANJE + BAZIČNA PORUKA. Važno je da nakon poruke uvažavanja osećanja druge osobe kažemo šta želimo, to jest, da ne zaboravimo bazičnu asertivnu poruku.

PRIMERI

Verujem da želiš da mi pomogneš i ovog puta bih ja radije uradila sama.

Možda to ne primećuješ međutim smeta mi kada ne dolaziš na vreme.

Razumem da vam je teško da precizirate datum isporuke. Meni je jako važno da kažete tačan datum, tako da ću sačekati.

b) KAKO SE MI OSEĆAMO + BAZIČNA PORUKA. Ovaj tip asertacije je veoma korisan kada se mi veoma neprijatno osećamo u vezi sa nečim, ali nam je veoma važno da to ipak saopštimo osobi.

PRIMER:

Nije mi prijatno što ću vam ovo reći, ali moja konačna odluka je da ne želim više da obavljam ovaj posao.

Zaista ne volim kada dodjem u ovakvu situaciju ali...

3. **ESKALIRAJUĆA ASERTIVNOST**- ovaj tip asertivnosti je veoma koristan u situacijama kada smo u dijalogu sa nametljivom, agresivnom osobom koja direktno krši naša prava.

PRIMER - situacija sa nametljivom osobom:

(1) Bili ste veoma ljubazni, ali ipak ne želim to da kupim; (2) Ne želim da kupim; (3) Poslednji put vam kažem da ne želim to da kupim, nemojte više da pitate.

Uvek treba imati na umu sledeće: osoba koja insistira krši naša prava!

Ono što poslednji stepen asertivnosti razlikuje od agresivnosti je izostanak želje da kaznimo, povredimo ili ponizimo osobu. I dalje imamo na umu da je PONAŠANJE te osobe za nas

neprihvatljivo, a ne sama OSOBA. Ton kojim izgovaramo poslednji stepen asertacije nije agresivan (drzak, ciničan) već maksimalno ODLUČAN.

4. UGOVORNA OPCIJA - ovde se ostavlja mogućnost drugoj osobi da promeni ponašanje pre nego što preduzmemo krajnje mere. Da li je ugovorna opcija pretnja ili asertacija zavisi od tona kojim je izrečena. Da bi ugovorna opcija bila prava asertacija potrebno je da se iznosi kao saopštenje to jest obaveštenje o našem sledećem koraku, ako se situacija ne promeni. Koristimo princip: ako-onda.

PRIMER:

Ako nastaviš da razgovaraš sa mnom tim tonom, prekinuću razgovor.

Ako sledeći put budeš kasnila, otići ću nakon 5 minuta.

5. KONFRONTATIVNA ASERTIVNOST se koristi kada su reči druge osobe u kontradikciji sa delima. Uključuje objektivno opisivanje šta je druga osoba rekla da treba da uradi, šta je zaista uradila i nakon toga se izjasnimo o vlastitim željama.

Koristimo je kada se na bilo koji način konfrontiramo, suočavamo, izražavamo suprotno ili drugačije mišljenje. PRIMER:

Rekla si da ćeš do kraja meseca završiti posao, ali nisi. Želim da napravimo novi dogovor, kako se to ne bi odrazilo na mene.

ŠTA AKO NEKO UPUĆUJE MANIPULATIVNU KRITIKU

1. Delimično slaganje ili zamagljivanje (*fogging*) – prihvatamo samo deo manipulativne kritike, ali u pogledu procene naše ličnosti ostajemo sopstveni sudija.

Na primer: *Zaista si u pravu da sam pogrešila, ali ne mislim da sam neodgovorna osoba.*

Naše slaganje se može odnositi na verovatnoću ili učestalost događaja, na primer: *Istina je da u poslednje vreme ponekad uradim to i to, ali se ne slažem da sam glupa.*

Takođe, možemo se složiti samo sa logikom, ne i sa zaključcima, npr. *Da, i ja mislim da postoji mogućnost da mi se dese neke neprijatnosti na putovanju. Ali ne mislim da je to razlog da ne putujem.*

2. Tehnika vraćanja lopte (asertivno raspitivanje) - Koristimo svoje pravo da ne razumemo šta druga osoba misli, želi ili podrazumeva pod onim što govori, te se raspitujemo. Na primer: *Reci mi šta je tačno u tom mom postupku bilo ponižavajuće.*



Balance Consulting
Milovana Glišića 42, Kragujevac
063-8443727
034-253236
office@balance.rs