

„Fatalna dwunastka”

W poprzednim tygodniu podjęliśmy refleksję na temat tego w jaki sposób słuchamy wypowiedzi innych osób. Zastanawialiśmy się, czy bliższe jest nam słuchanie nastawione na relację, czy na odbiór konkretnych informacji, a może jesteśmy nieustannie gotowi do reagowania zgodnie z oczekiwaniami innych, czy też odszukujemy w wypowiedzi to co aktualnie przeżywa jej nadawca. Dzisiaj pociągniemy sobie dalej ten temat. Zastanowimy się nad tym jak reagujemy na problemy innych. Ta chwila refleksji pomoże nam też określić co stawia mur między rozmówcami, a co łączy i wzmacnia relacje. Dzisiejszy tekst w głównej mierze oparłam na fantastycznej książce „Wychowanie bez porażek w praktyce” Thomasa Gordona.

Thomas Gordon był amerykańskim psychologiem, który główną część swojej pracy zawodowej poświęcał rodzinie i wychowaniu. Stworzył koncepcję (a na jej podstawie cały program szkoleniowy) która uczy jak prowadzić rozmowy, jak rozwiązywać konflikty tak, by nie było wygranych i przegranych, lecz każdy czuł się szanowany, akceptowany, zrozumiany i usatysfakcjonowany rezultatem. Gordon swoje słowa kierował w głównej mierze do rodziców, jednak mam głębokie przekonanie, że jego rady sprawdzają się nie tylko w relacji rodzic-dziecko, ale we wszystkich relacjach jakie może tworzyć jednostka.

Każdy z nas w swoim życiu doświadczył kiedyś tzw. „trudnej rozmowy” z bliską osobą. Ktoś kiedyś przyszedł do nas i powiedział te magiczne słowa „słuchaj, mam problem”. Przez mózg w tym momencie z prędkością galopujących koni pędzą myśli o tym jak mamy zareagować, co mamy powiedzieć, jak mamy pomóc, itd. Proszę zauważyć, że już samo sformułowanie tych pytań mówi nam o tym, że zastanawiamy się nad sobą, nad tym żebyśmy MY dobrze wypadli w tej rozmowie, żebyśmy MY pomogli. Potok myśli przeszkadza nam więc w skupieniu się na tym co istotne – na drugiej osobie. Proszę się zastanowić nad tym co byłoby, gdyby ktoś te nasze myśli usłyszał? Jakby wszystkie nasze myśli pojawiające się w chwili usłyszenia „mam problem” mogły zostać wypowiedziane? Każdemu odeszła by ochota na dzielenie się swoimi trudnościami. W tym miejscu muszę jasno zaznaczyć, że wszyscy mamy takie myśli. One mówią nam o tym, że zależy nam na drugiej osobie, że chcemy jej pomóc. I to jest dobre. Natomiast czasami powodują one nieodpowiednie i nieadekwatne reakcje, które w żaden sposób nie dają wsparcia.

Thomas Gordon zauważył, że mamy bardzo wiele różnych reakcji na wypowiedź drugiej osoby. Te reakcje zmieniamy i dopasowujemy w zależności od rodzaju problemu, od bliskości relacji, od naszego obecnego stanu emocjonalnego. Najczęściej pojawiające się odpowiedzi nie stanowiące odpowiedniego wsparcia nazwał „barykadami komunikacji” i „fatalną dwunastką”. Już samo nazewnictwo mówi nam o tym, że poniżej wymienione sposoby wypowiedzi nie budują relacji, nie są adekwatną pomocą, zamykają usta rozmówcy. Jako, że użycie wyobraźni stanowi najlepszą metodę przyswajania sobie nowych rzeczy, posłużymy się przykładem. Wyobraźmy sobie, że koleżanka przyszła do nas na kawę. Siedzimy, rozmawiamy, a w pewnym momencie mówi nam, że chce się rozstać ze swoim mężem. Jakie będą nasze reakcje?

1. Rozkaz, polecenie, np. Nigdy tego nie zrobisz!; **2. Ostrzeżenie, groźba**, np. Jak się z nim rozstaniesz nie licz na moje wsparcie; **3. Moralizowanie**, np. Małżeństwo jest rzeczą świętą; **4. Dyktowanie rozwiązań**, np. Myślę, że powinniście jeszcze o tym porozmawiać; **5. Przekonywanie przez fakty**, np. On bardzo cię kocha, popatrz zawsze dostajesz prezent na waszą rocznicę; **6. Ocenianie**, np. Rozstanie się jest najlepszym wyjściem; **7. Chwalenie**, np. Jestem dumna z twojej decyzji; **8. Ośmieszanie**, np. Ale żeś wymyśliła, po co ci to na starość?; **9. Analizowanie**, np. Wy nigdy się nie dogadywaliście. W waszym przypadku było to do przewidzenia; **10. Pocieszanie**, np. Nie martw się. Wszystko się ułoży; **11. Dociekanie**, np. Jak sobie wyobrażasz takie życie?; **12. Odwrócenie uwagi, wycofanie się**, np. A co tam słyhać u Ciebie w pracy?

Konfrontacja z problemem innej osoby jest dla wielu z nas trudna, wzbudza wiele emocji. To sprawia, że za bardzo skupiamy się na tym, jak my możemy pomóc. Tak bardzo skupiamy się na sobie, że zapominamy o tym, że powinniśmy służyć a nie mówić. Powyższe sposoby reagowania nie stanowią wsparcia ale są przyczyną przedwczesnych zakończeń rozmów. Osoby słyszące takie odpowiedzi czują się oceniane, ośmieszane, niezrozumiane. Czują niechęć do dalszych wynurzeń spowodowaną poczuciem niższości i przekonaniem o własnej nieudolności w radzeniu sobie z problemem. Wartym zaznaczenia jest fakt, że inaczej ma się rzecz z normalną rozmową, w której nie omawiamy jakiś trudności. Podczas rozmów o pogodzie, rozmów przy pracy, o tym jak minął dzień, co ciekawego nam się ostatnio przydarzyło spokojnie możemy używać „barykad”. One wtedy nie mają takiego znaczenia, a wręcz czasami są niezbędne do podtrzymania rozmowy.

Wydawać by się mogło, że ludzie komunikują się ze sobą od zawsze, więc ta czynność nie powinna wzbudzać żadnych trudności. Tymczasem efektywnej komunikacji musimy się uczyć. By jak najlepiej wspierać bliskie nam osoby musimy popatrzeć na siebie z boku, zastanowić się nad naszymi reakcjami i przekuć to co nieefektywne w komunikaty pełne zrozumienia, wsparcia i akceptacji. W przyszłym tygodniu opiszę sposoby prowadzenia rozmów o problemie, tak by osoba czuła się zrozumiana i zaopiekowana.

Psycholog Maria Jamróz



Puzzle Codziennosci