

Szakal, czy żyrafa?

Jest coś w tym, że najbliższe osoby ranią nas najbardziej. Potrafią uderzyć, nawet nieumyślnie, tam, gdzie jesteśmy najsłabsi, wbić szpilkę w już i tak obolałe miejsca naszej psychiki. I nie chodzi mi tutaj o przemoc potocznie rozumianą. Czasami jest tak, że najbardziej dotyka nas brak spostrzegawczości. Jest taki stereotyp mówiący, że mężczyzna nie potrafi się domyślić, więc koniecznym jest, by prośba o pomoc była bardzo konkretna i wyrażona prostymi słowami. Drodzy panowie, zdradzę wam coś w sekrecie. Kobiety zazwyczaj też się nie potrafią domyślić.

W poprzednich artykułach zwracałam uwagę na nasze zdolności, umiejętności i talenty, którymi możemy służyć innym. Dziś chcę poruszyć bardzo ważną kwestię bez której nasza pomoc nigdy nie będzie efektywna. Otóż aby pomagać trzeba wiedzieć co druga osoba od nas oczekuje i czego jej brakuje. Tutaj właśnie na pierwszy plan wychodzi komunikacja i umiejętność przekazywania swoich potrzeb w sposób zrozumiały dla odbiorcy.

Ponad 40 lat pracy jako mediator na całym świecie, a zwłaszcza w rejonach zbrojnych konfliktów oraz kontakty z osobami osadzonymi w więzieniach umożliwiły dr M. Rosenberg doskonalenie stworzonej przez siebie idei - Porozumienie bez przemocy (NVC). Jest to sposób mówienia i słuchania oparty na wzajemnym szacunku, empatii. Dzięki temu tworzą się prawdziwe, bliskie relacje. Umożliwione zostaje dotarcie do swoich pragnień i potrzeb, a w efekcie skuteczne ich zaspokojenie.

Ludzi charakteryzuje różnorodność, więc również w sposobach komunikacji trudno jej uniknąć. Rosenberg czerpiąc inspiracje ze świata zwierząt stworzył dwa symbole opisujące sposoby komunikacji.

Pierwszym z nich jest szakal. Szakal – niewielki, drapieżny ssak. Jest to bardzo silne i wytrzymałe zwierzę. Potrafi dostosować się do trudnych i wymagających warunków środowiska. Wydaje przeciągłe i obiektywnie nieprzyjemne dźwięki. Charakterystyczne dla nich jest to, że po wyciu jednego z nich, kolejne szakale, znajdujące się nieopodal, zaczynają mu odpowiadać. Ciekawym jest, że nigdy nie udało się udomowić szakala pomimo licznych prób.

Szakal stał się symbolem relacji opartej na dominacji. Osoby z takim stylem komunikacji są pewne swoich racji, dominujące, oceniające i osądzające. Udzielą pomocy o to nie poproszeni i w sposób, który ich zdaniem wydaje się być najlepszym. Doradzą w każdej kwestii, bo na wszystkim najlepiej się znają (w ich ocenie). Posługują się stereotypami, uogólnieniami. Nie potrafią dojrzeć indywidualnej wyjątkowości partnera rozmowy, jego potrzeb i pragnień. Nie grzeszą delikatnością w komunikowaniu swoich potrzeb. Konsekwentnie dążą do ich zaspokojenia korzystając w relacji z innymi z nagród i kar.

Drugim symbolem jest żyrafa. Wielokrotna rekordzistka anatomiczna (najdłuższe nogi i kręgi szyjne). Niesamowite jest to, że jej serce jest największe w stosunku do całego ciała w

porównaniu z innymi ssakami. Posiada znakomity wzrok, żyje w stadach. Jest spokojnym ssakiem, ale rozdrażniona może nawet być niebezpieczna dla drapieżników.

Osoby będące jak żyrafa w relacji z innymi kierują się sercem, a więc uczuciami i potrzebami. Są zdolne rozpoznawać swoje i cudze emocje. Podczas rozmowy chcą komunikować swoje potrzeby (te zaspokojone i niezaspokojone) oraz słuchać o pragnieniach drugiego człowieka. Gdy pojawia się konflikt robią wszystko, by dorównać do obopólnego zadowolenia. Osoby takie są szczere, mówią o tym co je boli, co cieszy, o swoich planach i nadziejach. Nie są oceniający, ale zwracają się do drugiego z szacunkiem tworząc życie swoje i innych bardziej wartościowym.

Nikt nie lubi być szufladkowany i etykietowany. Nie na tym polega też ten podział. Każdy z nas ma w sobie troszkę z żyrafy i troszkę z szakala. Rosenberg uważa nawet, że każdy z nas jest żyrafą, a szakale to tylko pogubione, zranione istoty. Nie można też wartościować tych dwóch sposobów komunikacji, że jeden jest dobry, a drugi zły – NIE! Każdy ma swoje funkcje i relacje w których się sprawdza.

W tym tygodniu zapraszam do zastanowienia się jakim typem zwierzęcia jestem w moim sposobie komunikacji, co jest mi bliższe, co łatwiej mi przychodzi w relacji z innymi. Przemysłmy sobie to, co powoduje, że aktywuje się u nas drapieżnik, a co lub kto wzbudza w naszym sercu łagodność żyrafy. Świadomość przenikania się tych dwóch sposobów umożliwi nam bardziej efektywną komunikację i wzbogaci nasze relacje.

Psycholog Maria Jamróz