



Moduł 3. Dobre "kłótnie"

Jesteście różni i będą się pojawiać sytuacje, w których będziecie mieć przeciwne dążenia lub opinie. To naturalne! Taką różnicę nazywam konfliktem. Jasper Juul twierdzi, że w przeciętnej czteroosobowej rodzinie pojawia się 40 konfliktów dziennie. Niektóre rozwiązujemy nawet bez większego zatrzymania, intuicyjnie znajdując dobre rozwiązanie. Kłótnię natomiast rozumiem jako „spontaniczne wyrzucanie z siebie zgeneralizowanych ocen i pozbawionych związku z daną sytuacją opinii i wspomnień”. Tak rozumiane kłótnie niczemu nie służą i można bez nich żyć.

a. Źródło kłótni

Wśród źródeł kłótni ludzie wymieniają: zmęczenie, rozdrażnienie inną sytuacją, różnicę zdań, temperamentu, doświadczeń, potrzeb. Niedostatek zrozumienia i nieumiejętność słuchania. Te wszystkie elementy mogą zarówno być źródłem ognistej kłótni, jak i konstruktywnej rozmowy.

Elementy, które podkreślają kłótnię i są jej paliwem to: oceny, generalizacje, porady, etykiety, groźby, uszczypliwości, przytyki, wypominanie przeszłych historii, porównania a także wybuchy złości i agresji naruszające granice osobiste lub społeczne. Jak długo będziecie unikać tych zachowań, tak długo będziecie zwiększać szansę na porozumienie w spornej kwestii.

Według autorek Ekonomii miłości (Paula Szuchman, Jenny Anderson) najczęstszymi powodami sprzeczek są finanse, obowiązki domowe, seks, teściowie i wychowanie dzieci. To ważne obszary, w których będziecie potrzebowali się dogadać.



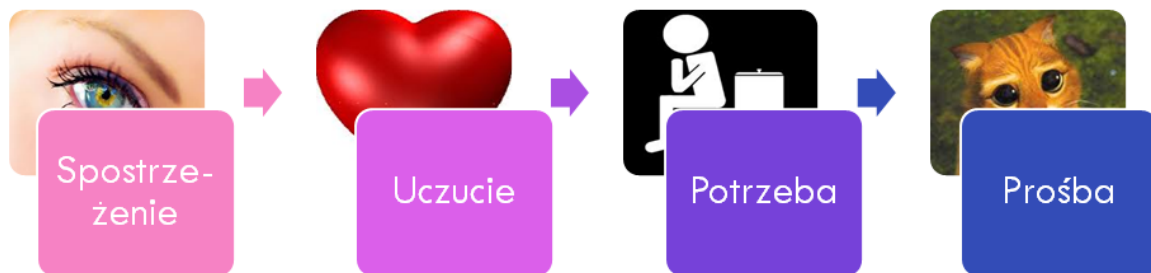


Od Buduj ZWIĄZEK

b. Język empatii – NVC

Marshall Rosenberg (Porozumienie bez Przemocy. O języku serca)

stworzył model komunikacji opartej na empatii. Nazwał ją Nonviolent Communication – NVC, w języku polskim Porozumienie Bez Przemocy - PBP. Jest to sposób patrzenia na siebie, innych oraz świat z pełną otwartością i akceptacją dla różnorodności. NVC pokazuje, że każdy rodzaj zachowania jest motywowany spełnionymi lub niespełnionymi potrzebami. Rosenberg zachęca, by wziąć pełną odpowiedzialność za swoje emocje i swoje potrzeby oraz nie brać na siebie odpowiedzialności za emocje i potrzeby innych. Model komunikacji zaproponowany przez Rosenberga zawiera się w czterech krokach: spostrzeżenie, emocja, potrzeba i prośba.



Opisuję to, co się dzieje.
Bez obwiniania i krytyki,
same fakty.
**Kiedy widzę (słyszę/
przypominam sobie)...**

Mówię o tym, co
czuję.
Czuję..., Jestem...
(zdziwiony,
wściekły, dumny)

Wyjawiam potrzeby,
pragnienia,
oczekiwania,
wartości, które leżą u
podstaw moich uczuć.
Ponieważ potrzebuję
...

Proszę jasno o
konkretną rzecz,
która może
ubogacić moje
życie.
**Prosiłbym Cię,
żebyś...**





c. Spostrzeżenie

Są kategorie wypowiedzi, które „zamykają drzwi porozumienia”, blokują porozumienie. Rosenberg wymienił 6 takich kategorii:

- Osądy moralne, oceny, krytyka np. Tylko egoiści postępują w ten sposób! Jednak marny z Ciebie fotograf; To co zrobiłaś, było bezsensowne!
- Generalizacje, etykiety np. Jak zwykle coś zepsułaś! Lekkoduch z Ciebie!
- Przekonania np. Nie sądzę, aby kiedykolwiek Ci się to udało. Najpierw praca, potem przyjemności. Należy być uprzejmym wobec starszych i nie dyskutować z nimi.
- Porównania np. Jesteś dokładnie, jak Twój ojciec! Innym udaje się łączyć na wakacje, tylko nam nie!
- Wypieranie się odpowiedzialności np. Nie możemy tu wejść, bo tego nie było w planie. Musiałem to zrobić, bo inaczej mama by mnie ostro przemogła.
- Żądania, kary, groźby i nagrody. Np. Masz wymyć dzieciom głowy! Skoro ty nie miałaś ochoty spotkać się z moimi rodzicami, to ja do Twoich też nie pojadę. Jeszcze raz tak postąpisz, to pożałujesz! Jak to zrobisz będzie seks, jeśli nie, to nie będzie.

Wszystkie te komunikaty zamykają drogę do porozumienia. Kończą rozmowę i równocześnie nie pozwalają dojść do sedna sprawy. Zniechęcają do tego, aby się otworzyć. Mogą za to budzić złość, zniechęcenie lub sprzeciw. Aby utrzymać kontakt i uzyskać zrozumienie na głębokim poziomie, warto ograniczyć się do spostrzeżeń, czyli czystych faktów. W spostrzeżeniu nie ma nic, z czym można się nie zgodzić, polemizować, dyskutować lub kwestionować. Z reguły nie budzą także emocji. Ta część wypowiedzi jest po to, aby odnieść się do konkretnej sytuacji, dać znać o czym w ogóle mówisz.



Od Buduj ZWIĄZEK





OdBuduj ZWIĄZEK

d. Emocje

Nie ma dobrych ani złych emocji, choć niektóre z nich są dla nas przyjemne a niektóre nieprzyjemne lub trudne. Zarówno jedne, jak i drugie są posłańcem od nas samych do nas samych. Posłaniec ten mówi: „coś ważnego się dzieje”. Rosenberg zachęca, aby być uważnym na siebie. Aby uczyć się rozpoznawać subtelne sygnały świadczące o rodzącej się emocji. Dzięki temu będziemy mieli możliwość zareagowania i wprowadzenia odpowiednich zmian, zanim przyjdzie ogromny gniew czy rozpacz.

Rosenberg zwraca także uwagę, że niektóre stwierdzenia potocznie traktowane jak emocje, w rzeczywistości są ukrytymi ocenami. Należą do nich takie stwierdzenia, jak: czuję, że mnie ignorujesz, czuję się nieważna, etc. Zwróć uwagę, że takie stwierdzenia z dużym prawdopodobieństwem wzbudzą złość lub sprzeciw. Nie mówią o tym, co się dzieje w wnętrzu mówiącego, lecz oceniają zachowanie odbiorcy komunikatu.





e. Potrzeby

Potrzeby u Rosenberga to pojęcia abstrakcyjne, nie związane z żadną osobą, czasem ani formą realizacji. Potrzeby są powszechne dla ludzkości, a w różnych momentach aktywują się różne z nich (aby dokładnie poznać świat potrzeb sięgnij po Karty Potrzeb, znajdziesz je na stronie aleksandramroczo.pl). Wśród pojęć związanych z potrzebami znaleźć możemy: potrzebę bezpieczeństwa, bliskości, akceptacji, zrozumienia, wolności, zabawy, efektywności, jasności, lekkości, odpoczynku, piękna, sukcesu, rozwoju, ruchu, bycia ważnym i zauważonym. Takie stwierdzenia jak Potrzebuję czekolady, potrzebuję abyś mnie przytuliła, potrzebuję większej poduszki finansowej nie odzwierciedlają potrzeb lecz strategię/sposób realizacji potrzeby.

Potrzeby w ten sposób rozumiane mogą być spełniane na wiele bardzo różnych sposobów. Dla przykładu: potrzebę bliskości mogę zrealizować poprzez bliskość fizyczną z mężem, ale także przytulanie dzieci, otulenie się ciepłym kocem, głęboką rozmowę z przyjaciółką czy głaskanie kota.

Mogą ją zrealizować także poprzez medytację (bliskość z samą sobą), refleksję nad istotnymi dla mnie wartościami lub przez pracę własną podczas szkolenia czy terapii.





OdBuduj ZWIĄZEK

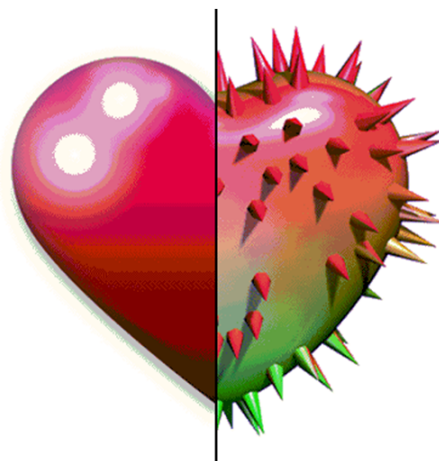
f. Prośby

Prośba dopuszcza możliwość odmowy. Nawet kiedy bardzo mi zależy na czymś, nie mam prawa żądać, aby druga osoba mi pomogła i spełniła moje żądanie. Ja mam prawo czegoś potrzebować i prosić. A druga osoba ma prawo odmówić. Bardzo ważne jest, aby zrozumieć, że za każdą odmową kryje się „tak” dla jakiejś ważnej potrzeby. Jeśli Twój mąż lub żona Ci odmawia, to możesz być pewna/y, że robi to z jakiegoś powodu. Tym powodem jest jej/jego ważna potrzeba, która domaga się spełnienia. Gdyby on/ona spełniał/a Twoje prośby bez poszanowania własnych potrzeb i granic, prędzej lub później by się wypalił/a. Być może także Ty zacząłbyś/zacząłabyś się wahać, czy przyjmować jej/jego pomoc. Towarzyszyła by Ci obawa, że ona/on pomaga Ci z niechęcią lub pretensjami. Prośba u Rosenberga stawia obie osoby na równi.

Aby móc przyjąć odmowę, potrzebujesz:

- (1) wiedzieć jaką potrzebę próbujesz spełnić
- (2) mieć alternatywne sposoby lub strategie na realizację danej potrzeby w razie odmowy
- (3) zrozumieć, że odmowa jest lepszym rozwiązaniem niż robienie czegoś na siłę.







Od Buduj ZWIĄZEK

