



Język żyrafy

Dlaczego tak trudno nam się porozumieć? I to wcale nie z przedstawicielami innych narodów czy kultur, tylko z własnymi dziećmi, żoną, mężem, rodzicami, szefem?

Dlaczego tak trudno nam się porozumieć? I to wcale nie z przedstawicielami innych narodów czy kultur, tylko z własnymi dziećmi, żoną, mężem, rodzicami, szefem?

Jeśli nie miałeś do tej pory problemów z porozumieniem z drugą osobą, ten artykuł nie jest przeznaczony dla ciebie. Tutaj bowiem podajemy propozycje rozwiązania odwiecznej kwestii:

Czy jest jakiś sposób na to, żeby się skutecznie dogadać?

Psycholog Marshall B. Rosenberg autor książki "Porozumienie bez przemocy" stworzył formułę rozmowy, która umożliwia wzajemne porozumienie nawet w krytycznych sytuacjach.

Agresywny "język szakala" i empatyczny "język żyrafy"

Rosenberg wyróżnił dwa style porozumiewania się. Wybrał dwa zwierzęta symbolicznie oddające różne sposoby komunikacji.

SZAKAL oczekuje, że inni spełnią jego żądania. Nie respektuje prawa innych do samostanowienia. Generalizuje, uogólnia, rani. Za jego stwierdzeniami kryje się gotowy OSĄD czy OPINIA o ludziach. Szakal atakuje osobę, nie jej czyny.

Jak się czujesz słysząc poniższe stwierdzenia?

jesteś beznadziejny

nie można na tobie polegać

musisz to zrobić

ty zawsze

za dużo

za mało

najlepiej byś zrobił

wszyscy zawsze

dlaczego ty nigdy

powinieneś

To typowe zwroty języka szakala. Krytykuje, wie lepiej, narzuca swoje zdanie.

ŻYRAFA jest przeciwieństwem szakala, symbolizuje szczerą, umiejętność słuchania,

rozumienia punktu widzenia innych, przede wszystkim komunikowania się z innymi, bez oceniania.

To właśnie żyrafę Rosenberg uczynił reprezentantką języka empatii.

Jej szyja sięga kilku metrów, co sprawia, że widzi znacznie dalej od innych zwierząt. Serce żyrafy ważące kilka kilogramów to największe serce ze wszystkich ssaków.

W języku żyrafy, zamiast kogoś krytykować, mówi się o własnych uczuciach i potrzebach oraz reaguje na uczucia i potrzeby innych. Oczywiście, najpierw trzeba je rozpoznać, co wcale nie jest takie proste.

4 ELEMENTY POROZUMIENIA BEZ PRZEMOCY (PBP)

Na model PBP składają się 4 elementy, których systematyczna realizacja przynosi skuteczną komunikację na poziomie zarówno negocjacji handlowych jak i rodzinnych.

SPOSTRZEŻENIE

Na tym etapie obserwujemy, co się rzeczywiście stało, co naprawdę zostało powiedziane – nie dodając do tego naszych ocen i osądów, nie obarczając tego, co widzimy i słyszymy, tym, co pochodzi z naszej przeszłości lub jest grą naszej wyobraźni. Chodzi o to, aby nie ferować wyroków, tylko rzetelnie uzmysłwić sobie, co się wydarzyło.

Na etapie spostrzeżeń koncentrujesz się na tym, co faktycznie ma miejsce, powstrzymując się od osądzania. W codziennym życiu często mylimy spostrzeżenia z ocenami.

OCENA	SPOSTRZEŻENIE
Marek zawsze się spóźnia	Marek spóźnił się nasze spotkania ostatnio 2 razy
Nigdy cię nie ma w domu, kiedy jest potrzebny	Nie byłeś na ostatniej wywiadówce Tomka
Ty ciągle jesteś zajęta	Kiedy ostatnio się spotkałyśmy – też byłaś zajęta.
Dlaczego nigdy nie możesz wynieść śmieci, tak jak cię o to proszę?	W zeszłym tygodniu tylko raz wyniosłeś śmieci.

Kiedy już mamy opisane fakty, do których się odnosimy – czas na drugi element Porozumienia Bez Przemocy.

UCZUCIA

Mówisz, co czujesz w tej sytuacji. Co TY czujesz, a nie „ludzie”, „wszyscy ludzie”. Te uczucia to może być ból, lęk, radość, rozbawienie, irytacja, złość, rozczarowanie. Dysponujemy całą paletą odczuć. Dlaczego więc za każdym razem używamy tych samych słów, najczęściej z uczuciami niemających nic wspólnego?

Czasem udajemy mówienie o uczuciach np.: *Czuje, że to nie jest dobry pomysł*, albo *Czuję, że nie zależy ci na nas*.

Rosenberg postuluje, aby mówić o własnych uczuciach. Przestrzega, że używanie sformułowania „czuję, że..” nie jest mówieniem o uczuciach.

Przestań się ciągle wyżywać na dziecku też nie jest mówieniem o uczuciach. A przynajmniej nie w języku empatycznej żyrafy. *Poczułam się niepewnie, zaniepokoiłam się, kiedy podniosłeś dziś głos na Piotrusia* mówi o naszej emocji, która związana jest z konkretnym wydarzeniem. Unikamy dzięki temu generalizowania i osądzania.

Nasza kultura nie promuje ujawniania swoich uczuć i potrzeb. Obawiamy się między innymi negatywnej oceny i wyśmiania. Co więcej uczymy tego dzieci mówiąc: *nie płacz, nie złość się* itp. Wyrażanie naszych emocji to ważna, wręcz niezbędna potrzeba naszej egzystencji. Jak jednak mamy wyrażać uczucia, skoro tak rzadko wchodzimy w kontakt z własnymi uczuciami? W mojej praktyce często słyszałam słowa *Czuję, że on mnie nie kocha*. Takie czucie daje mi pewien obraz tego, co się dzieje w duszy. Jednak wydobycie z klientki, co rzeczywiście czuje czasami graniczy z cudem.

Zamiast konfrontacji z tym, co czujemy, szczerzej rozmowy – stosujemy tabletki od bólu głowy, alkohol, lub zabijającą wszystkie zmysły telewizję.

W porozumieniu bez przemocy niezbędne jest rzetelne określenie swoich emocji i wyniesienie ich na światło dzienne.

A to dopiero początek!

OKREŚLAMY WŁASNE POTRZEBY

Rosenberg jest zdania, że osady, diagnozy, krytyka i interpretacje cudzych zachowań to zastępcze formy ujawniania własnych potrzeb. Jeśli krzyczysz do męża, że ciągle siedzi w pracy, nie interesuje się dziećmi, to może naprawdę chcesz mu powiedzieć, że potrzebujesz więcej zainteresowania z jego strony a może więcej wsparcia przy dzieciach a może coś jeszcze innego.

Spróbuj sobie odpowiedzieć na pytanie: czego chcesz tak naprawdę?

Ilekcóż dajemy wyraz naszym potrzebom w formie zawoalowanej, uciekając się do ocen, interpretacji, porównań, czy przenośni, nasi rozmówcy mogą się w tym doszukać krytyki. Gdy ludzie czują się krytykowani z reguły ładują całą swoją energię w obronę lub kontratak. Z resztą na to samo wychodzi, bo przecież nie od wczoraj wiadomo, że najlepszą formą obrony jest atak.

Problem nie mówienia wprost w szczególności dotyczy to kobiet. Wiąże się to z patriarchalnym systemem, w jakim żyjemy i wielowiekową kulturą, gdzie kobiety są wychowywane tak, by ignorowały własne potrzeby, w zamian zaspakajając potrzeby innych. Zamiast wziąć odpowiedzialność za własny stan emocjonalny, kobiety biorą odpowiedzialność za to jak czują się inni.

Ponieważ zaspakajanie własnych potrzeb kobiety traktują jako występki, dlatego wiele z nich uczy się negacji własnych pragnień. Jednocześnie niespełnione potrzeby domagają się realizacji, co powoduje, że za swoje niespełnienie kobiety nieświadomie obarczają winą tych,

którym najwięcej ofiarowały, bezskutecznie oczekując spontanicznych przejawów wdzięczności.

Ile z nas nie doświadczyło sytuacji, kiedy zamiast wprost powiedzieć czego pragniemy rozpaczliwie czekałyśmy na zlitowanie ze strony partnera:

- Kochanie, nie mam już siły. Kasia była dziś wyjątkowo niegrzeczna. Zrobiłam zakupy. Strasznie długa była kolejka do kas. Tomek pokłócił się z Kasią i musiałam ich rozdzielać inaczej by się pozabijali. Bartek dostał dwóję z matmy, więc ostro się za niego dziś wzięłam
A potem pada sakramentalne:

- Może być chociaż pozmywał naczynia po kolacji?

Po którym mąż obrażonym tonem ripostuje:

- A ty myślisz, że ja w pracy kwiatki wachałem? Też jestem zmęczony i chciałbym wreszcie odpocząć! – Jękliwa prośba żony nie budzi współczucia, lecz opór. W dodatku mąż słyszy, że żonie coś się od niego należy.

I co się dzieje? Albo mamy kłótnię, albo żona potulnie sama myje naczynia. Dla świętego spokoju. W efekcie, kobieta po raz kolejny przekonuje się o błahości swoich potrzeb.

Tymczasem problem leży gdzie indziej. Przedstawia je w sposób, który miał niewielką szansę wywołać pozytywną reakcję.

Jeśli nie przywiązujemy wagi do własnych potrzeb – świat zewnętrzny też nie będzie zbytnio dbał o nie.

PROŚBA

Mówmy wprost czego konkretnie oczekujemy od innych. Określenia typu: „kochaj mnie” a nawet „okazuj mi miłość” są zbyt pojemnymi pojęciami, nie wspominając o tym, że realizacja tych zaleceń może dla różnych osób oznaczać coś zgoła innego. Dla ciebie będzie to przytulenie i całus przed wyjściem do pracy. Dla niego „kochaj mnie” może oznaczać wezwanie do częstszych zbliżeń lub prośbę o większy dom. Może też oznaczać coś zupełnie innego. Dlatego mówmy konkretnie, czego chcemy. Nie zakładajmy, że nasz rozmówca będzie wiedział, o co nam chodzi. Jeśli do tej pory się nie domyślił, to nie liczymy na to, że tym razem się oświeci. Proś w formie twierdzącej. Proś o to, o co chcesz żeby zostało zrobione, a nie o to, czego sobie nie życzysz.

Zamiast: *Czy ten telewizor musi grać bez przerwy?*

Powiedz: *Jestem niespokojna, potrzebuję kontaktu z tobą i chciałabym chwilę z tobą porozmawiać zanim zaczniesz oglądać swoje ulubione programy.*

W takich sytuacjach nie tylko trzeba wyjść ze swojej strefy komfortu. Najpierw trzeba zmienić nawykowe myślenie i działanie. Całe nasze życie uczono nas, jak być grzecznymi chłopcami i dziewczynkami, a potem grzecznymi matkami i ojcami. Depresja to nagroda za grzeczność. Wbrew pozorom, Rosenberg nie nawołuje do powszechnego buntu żon. Jego metoda jest skuteczna zarówno w negocjacjach między narodami jak i w relacjach rodzinnych. W języku żyraf u podstaw każdego gniewu tkwi niezaspokojona potrzeba. Trzeba tylko otworzyć się na

drugiego człowieka. Oczywiście nie zawsze mamy na to chęć. Klientka zadała mi pytanie: „Dlaczego znowu ja? Dlaczego znowu ja mam coś robić, a on będzie korzystał z mojej empatii?” Odpowiedź jest prosta: bo to się opłaca. Póki ludzie doszukują się w naszych wypowiedziach oskarżeń pod swoim adresem – nie słyszą naszego bólu. Póki nie wiedzą, czego od nich oczekujemy – robią cokolwiek.

I najważniejsze, czego możemy się nauczyć dzięki PBP – słuchać siebie. Bezcenne.

Beata Markowska

www.solaris-rozwojosobisty.pl