



Warszawa, 30 czerwca 2020 r.

DAJ SIĘ POCHWALIĆ!

czyli kilka słów o komplementach w pytaniach i odpowiedziach

„ - *Wiesz jaki teraz jesteś w moich oczach?*

- *Nie.*

- *Taki, że powinno się dodawać cię do Gangu Śłodziaków w biedrze.*”

Remigiusz Mróz <Umorzenie>

Komplementy.

Na co dzień spotykamy się z ich różnymi odmianami. Mogą być bardziej z przymrużeniem oka - jak w przytoczonym przeze mnie cytacie z książki o przygodach wziętej prawniczki, romantyczne – gdy mówimy ukochanej osobie, że w jej oczach odbija się niebo, czy konkretne – kiedy w sytuacjach formalnych doceniamy czyjeś osiągnięcia.



Konstruktywne dawanie i przyjmowanie komplementów jest ważną umiejętnością mieszczącą się w spektrum zachowań asertywnych, często niesłusznie kojarzonych jedynie ze stawianiem granic i odmawianiem. Wielu z nas ma jednak z tym kłopot. Dużo bardziej jesteśmy skłonni uwierzyć w to, że ktoś ma do nas uzasadnione pretensje niż w to, że może nas doceniać. Czemu tak się dzieje? Co może nam pomóc reagować inaczej? Przyjrzyjmy się najczęstszym pytaniom, które pojawiają się w tym temacie.

- **W jaki sposób najczęściej osłabiamy moc komplementów?**

Kiedy czujemy się niekomfortowo z pochlebnymi słowami wypowiedzianymi przez inne osoby, zwykle uciekamy się do jednej z kilku strategii:

- pomijanie milczeniem, okazywanie skrępowania poprzez nerwowy uśmiech, spuszczenie wzroku czy zmianę tematu,
- umniejszanie wagi komplementu – kiedy ktoś chwali naszą sukienkę, a my mówimy, że donaszamy ją po siostrze, która ostatnio schudła,
- sarkazm lub podważenie czystości intencji rozmówcy – czyli wypowiedzi o zabarwieniu: „Chyba żarty sobie robisz!” lub „Czego ode mnie chcesz?”.

W wyniku takiego postępowania uniemożliwiamy sobie przyjęcie słów, które mogą poprawić nam samopoczucie i budować naszą pozytywną samoocenę. Na domiar złego, jeśli nasza negatywna reakcja na komplementy się powtarza, możemy skutecznie zniechęcić innych do wyrażania tego, za co nas cenią, a to z kolei może się negatywnie odbić np. na naszym życiu zawodowym, gdzie punktowane są osiągnięcia i dobra autoprezentacja.

- **Dlaczego niektórym z nas trudno jest przyjmować pochwały?**

Na to jak myślimy o sobie i o otaczającym nas świecie mają wpływ przekazy z naszych rodzin pochodzenia oraz środowisko w jakim żyjemy. Jeżeli od dzieciństwa jesteśmy doceniani za nawet niewielkie postępy, a miłość, której doświadczamy, jest bezwarunkowa (a co za tym idzie – niezależna od spełniania oczekiwań najbliższych), łatwiej jest nam dać sobie prawo do pozytywnego myślenia na własny temat i zakładania, że intencje innych ludzi są zazwyczaj pozytywne. Kiedy jednak doświadczamy częstej krytyki lub nasze potrzeby nie są dostrzegane, trudniej nam pozytywnie o siebie myśleć i pozwolić na to postronnym. Dodatkowo możemy mieć wrażenie, że przychylność innych ma ukryty cel i dlatego na wejściu nie należy jej ufać.

Nie bez znaczenia jest też fakt, że jeszcze do niedawna skromność i niewychylanie się z tłumu były wartościami dobrze widzianymi w naszym społeczeństwie, szczególnie u kobiet. Jako ich przeciwieństwo pokazywano zarozumialstwo i egoizm, które powodowały odrzucenie przez innych, a w niektórych przypadkach nawet wyśmianie. Kiedy wraz z napływem kultury Zachodu w reklamach zaczęły się pojawiać hasła w stylu: „Jesteś tego warta!”, a na rozmowach o pracę zaczęliśmy być pytani o nasze mocne strony (co, jak się okazuje, jest jednym z trudniejszych pytań według rekruterów), okazało się, że są wobec nas oczekiwania, na które możemy nie być przygotowani. Na szczęście przyjmowania komplementów, tak jak innych asertywnych umiejętności, możemy się nauczyć.

- **Co może nam pomóc zmienić swoje podejście w tym zakresie?**

Kiedy w swojej pracy terapeutycznej spotykam się z ludźmi, którym jest trudno dobrze o sobie myśleć i przyjmować pozytywne informacje na swój temat, zwykle korzystam z indiańskiej przypowieści o dwóch wilkach. Opowiada ona o starym Indianinie, który nauczał swoje wnuki. Mówił im o tym, że w każdym z nas mieszkają dwa wilki - biały i czarny.



Pierwszy z nich jest dobry, łagodny i współczujący – reprezentuje on nasze pozytywne cechy, nadzieję, akceptację i miłość. Drugi zaś jest groźny i zły – uosabia on nasze nieprzychylnie myślenie o sobie i o innych, zazdrość, lęk i inne wyznaczniki naszej „ciemnej strony”. Wilki te nieustannie toczą ze sobą straszną walkę. Kiedy przejęte wnuki zapytały go, który z tych wilków wygrywa, Indianin odparł: „Ten, którego lepiej karmię.”

Jeżeli chcemy inaczej reagować na komplementy, musimy zacząć od ćwiczenia się w bardziej przychylnym myśleniu o sobie samym, które odgrywa dużą rolę w „karmieniu naszego białego wilka”. Pomocne może być w tym wypisanie sobie cech i umiejętności, które w sobie lubimy oraz rzeczy, z których możemy być dumni. Niektóre z nich są stałe, inne możemy wyłuskiwać z bieżących sytuacji, w których bierzemy udział. Jeżeli uznamy swoje pozytywne strony, łatwiej nam będzie przyjąć miłe słowa od innych ludzi bez zastanawiania się nad ich intencjami. Warto też pomyśleć o samym akcie komplementowania jako o aktywności, która pomaga promować wdzięczność i pozytywną energię w najbliższym otoczeniu. Dobro, które dostajemy dzięki pochwałom ze strony innych, możemy dalej puszczać w obieg, dostrzegając pozytywy naszych znajomych czy współpracowników.

- **Jak asertywnie reagować na komplementy czynione pod naszym adresem?**

Przyjęcie komplementu nie oznacza, że musimy się z nim zgadzać w 100% lub analizować uprzednio intencje naszego rozmówcy. Wystarczy, że pozwolimy mu wybrzmieć do końca, uśmiechniemy się i powiemy: „dziękuję”. Warto też podzielić się naszymi pozytywnymi uczuciami, mówiąc np. „Miło mi, że to dostrzegłeś.” albo „Cieszę się, że smakuje ci obiad, chciałam ci sprawić przyjemność.” Jeżeli mamy ochotę, możemy się odnieść do spraw, których dotyczy komplement, co może być okazją do rozwinięcia rozmowy.

- **Jak właściwie komplementować innych ludzi?**

Komplement, który ma szansę przekazać nasze wyrazy uznania w stosunku do innych, zasadniczo powinien spełniać dwa warunki. Po pierwsze, musi być zgodny z tym, co naprawdę



myślimy. Jeżeli decydujemy się wypowiadać słowa jedynie pro forma, nasze nastawienie będzie widoczne w tonie głosu i mowie ciała, a to z nich czerpiemy aż 85% informacji dotyczących całości przekazu. Po drugie, warto żeby był szczegółowy i odnosił się do konkretnych umiejętności. Większą moc ma powiedzenie komuś: „Podoba mi się sposób, w jaki potrafisz dobrać biżuterię do stroju.” niż bardzo ogólne „ładnie wyglądasz”. Warto także pamiętać, że komplementy mogą być bardzo różne w zależności od naszego sposobu bycia czy relacji łączącej nas z drugą osobą. Im bardziej przekaz jest dopasowany do odbiorcy, tym większa szansa, że odniesie zamierzony skutek.

(-) Lidia Flis

Lidia Flis – psychoterapeutka ze Specjalistycznej Poradni Rodzinnej Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy, trenerka umiejętności miękkich. Od trzynastu lat zajmuje się psychoterapią par, rodzin i klientów indywidualnych oraz prowadzi warsztaty rozwoju osobistego.

Specjalistyczna Poradnia Rodzinna Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy jest jednostką organizacyjną m.st. Warszawy działającą dla mieszkańców Warszawy.

Skontaktuj się z nami:



22 277 11 98
22 612 77 94



sekretariat@sprwawer.pl



www.sprwawer.pl



@SPRWawer