

Warunki dobrego porozumienia w relacjach z innymi



Fot.: pixabay.com

Na pewno wiele razy słyszeliśmy, że w relacjach interpersonalnych do porozumienia potrzebne są umiejętności komunikacji. Niestety wielu z nas nie odebrało dobrych wzorców dotyczących rozmawiania z naszych rodzin. Zgłaszając się na psychoterapię, sporo osób mówi, że nie potrafi dogadać się z innymi, zwłaszcza z bliskimi. Najczęściej wskazują na to, że dochodzi między nimi do kłótni, nie potrafią ze sobą rozmawiać, czasami odnoszą się do wad partnera. Zwykle osoby te mają dużą wiedzę o tym, jak „powinno się rozmawiać”, ale wciąż ponoszą porażki w dobrym porozumieniu. Tak to jednak bywa, że mimo świadomości różnych rzeczy, może być nam trudno, by zastosować je w praktyce. Później, myśląc o nieudanej wymianie zdań, potrafimy określić własne błędy, ale fakt porażki odbiera nadzieję na trwałe zmiany w uzyskaniu porozumienia przez rozmowę. Aby wprowadzić nowy sposób komunikowania się z ludźmi, na pewno potrzebne jest ćwiczenie nowej wiedzy w życiu, jak również wracanie do podstaw, które umożliwiają jej zastosowanie. W tym artykule zwracam uwagę na dwa podstawowe warunki dobrej komunikacji, o których często zapominamy: nastawienie i słuchanie.

- Nastawienie do rozmowy i rozmówcy

Zanim rozpoczniemy rozmowę, ważne jest zastanowienie się nad samym sobą. Bardzo często nie jesteśmy świadomi własnego nastawienia do nawiązania kontaktu z drugą osobą.

Aby nastawienie do rozmowy miało konstruktywny wpływ na jej przebieg, konieczne jest przemyślenie kilku kwestii takich jak:

- warunki do rozmowy,
- cel rozmowy,
- własne emocje,
- oczekiwania wobec rozmówcy,
- chęć zrozumienia drugiej osoby.

Zadbanie o warunki do rozmowy jest bardzo ważne, zwłaszcza w odniesieniu do spraw wymagających omówienia i wypracowania rozwiązania.



Fot.: pixabay.com

Mam tu na myśli m.in. takie kwestie jak odpowiednie miejsce i czas, które mogą zwiększyć prawdopodobieństwo tego, że rozmowa przyniesie oczekiwane rezultaty.

Od celu naszej rozmowy zależą będą używane przez nas komunikaty i doświadczane nastawienie. Jeżeli jest nim podzielenie się emocjami z pracy, to możemy trzymać się tego wątku zaznaczając, że nie chcemy teraz rozmawiać o innych sprawach. Nastawienie będzie wspierało jasny komunikat. Natomiast kiedy rozmowa będzie wymagała ustalenia czegoś, umówienia się na coś czy znalezienia rozwiązania jakiejś wspólnej sprawy – to cel będzie ukierunkowywał nastawienie w ciągu całej rozmowy.

Przed rozmową i w jej trakcie bardzo często towarzyszą nam emocje. Dobrze jest wiedzieć, z jakimi emocjami rozpoczynamy rozmowę - czy jesteśmy wzburzeni, spokojni, przygnębieni, smutni, rozradowani. Nasz stan emocjonalny wpływa na rozmówcę, na jego gotowość do podjęcia dialogu lub wycofywania się z niego.

Kolejnym ważnym elementem są oczekiwania wobec rozmówcy. Jeśli wcześniej pomyślimy o tym, jak nasz rozmówca może zareagować w trakcie rozmowy i czy ma do tego prawo, możemy oszczędzić sobie wielu nieprzyjemnych momentów takich jak np. wzajemne obwinianie. Wiele z nieporozumień bierze się z niechęci do przyjęcia punktu widzenia drugiej osoby i bezkompromisowego trzymania się własnej racji. Dlatego tak ważne jest, by mieć jasno określony cel rozmowy - jeśli chcemy zrozumieć i ustalić zadowalające stanowisko dla obu stron, nie pozwolimy, aby poniosły nas wzajemne pretensje. To nie doprowadzi do żadnego celu, tylko do nieprzyjemnych emocji.

„Pozytywne nastawienie do drugiej osoby powoduje, że jesteśmy gotowi poświęcić wiele czasu i wysiłku, aby ją zrozumieć.”

Wanda Sztander

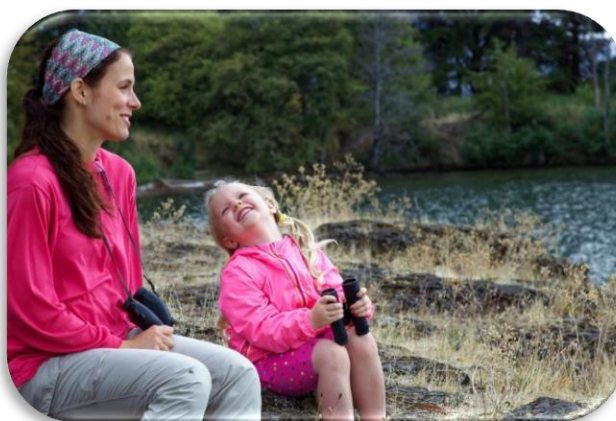
Nastawienie sprzyjające konstruktywnej komunikacji to nastawienie na zrozumienie drugiej strony. Zrozumienie wymaga gotowości do spojrzenia na sprawę z perspektywy

drugiego i uwzględnienia wspólnych korzyści, nie tylko własnych. Otwartość na kompromis bardzo sprzyja dobrej komunikacji i buduje współpracę.

- Umiejętność słuchania

Drugą ważną kwestią dotyczącą udanej komunikacji jest słuchanie. Zdziwiająco wielu ludzi nie słucha tego, co mówi druga osoba. Niestuchanie staje się plagą współczesności, w której dominuje nadmiar bodźców rozpraszających naszą uwagę. Warto przeanalizować to, co utrudnia nam uważne słuchanie drugiej osoby. Jeśli wiemy co nam przeszkadza, a naprawdę zależy nam na porozumieniu, możemy to wyeliminować.

Słuchanie okazuje się być dla niektórych bardzo trudne. Wymaga bowiem panowania nad własnymi stanami emocjonalnymi i odrzucania własnych reakcji. Wiąże się także z dużym wysiłkiem, ponieważ polega na skupieniu się na osobie, która do nas mówi. Nie da się słuchać kogoś, będąc skupionym na czymś innym np. oglądaniu telewizji, słuchaniu muzyki, własnych planach. Kontakt wzrokowy to coś, czego nie da się zastąpić. Kiedyś usłyszałam ciekawą opowieść o słuchaniu. Pięcioletnia dziewczynka wróciła do domu z rysunkiem. Pobiegła do mamy, która przygotowywała obiad w kuchni i powiedziała: „Mamo, mamo, muszę ci coś pokazać”. Mama odpowiedziała: „Oczywiście kochanie” i dalej zajęta była przygotowaniami. Dziewczynka biegła po pokoju i wołała: mamo, mamo muszę ci coś pokazać. Mamo słyszysz mnie? Mama odpowiedziała: „Tak, kochanie słucham Cię” dalej przygotowując obiad. Dziewczynka przybiegła do niej, popatrzyła na mamę i powiedziała: *Mamo, ale ty mnie słuchaj oczami”* :)



Fot.: pixabay.com

Bardzo wiele osób mówi o powierzchowności relacji, ponieważ nie doświadczą na co dzień kojącego spojrzenia swoich bliskich. Można to zmienić przy odrobinie wysiłku i świadomej uwadze.

Słuchając drugiej osoby:

- sprawiamy, że czuje się dla nas ważna;
- uznajemy jej prawo do odrębności i własnego zdania;
- wzmacniamy jej poczucie wartości i pewności siebie;
- tworzymy poczucie wspólnoty i więzi przez zainteresowanie tym, co ma do powiedzenia.

Kiedy słuchamy drugiej osoby, dajemy jej poczucie zrozumienia, nawet jeśli mamy inne zdanie. Bez poczucia, że jesteśmy rozumiani, czujemy się samotni i brakuje nam motywacji do

starania się o relacje z innymi ludźmi. Jeśli w naszych wzajemnych rozmowach nie zadamy o dobre nastawienie i słuchanie, to praca nad poprawą wzajemnego porozumienia nie będzie skuteczna. Aby lepiej nam się żyło wśród ludzi, nie możemy zapominać o tym, aby świadomie wspierać to, co służy lepszej komunikacji i zmieniać to, co ją utrudnia. I pamiętajmy, że zmianę należy rozpocząć od siebie :)

(-) Anna Firkowska

Anna Firkowska – psychoterapeutka ze Specjalistycznej Poradni Rodzinnej Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy. Członkini Sekcji Naukowej Psychoterapii Polskiego Towarzystwa Psychiatrycznego. Od kilkunastu lat prowadzi indywidualną psychoterapię osób dorosłych.

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
22 277 11 97



sekretariat@sprwawer.pl



www.sprwawer.pl



@SPRWawer