

## O dobrej komunikacji w związku

Zastanawiając się o czy napisać kolejny artykuł pomyślałam, jako że mamy początek roku warto rozpocząć go od dobrej komunikacji, na co dzień. Zasady, które podam Czytelnikom w artykule są uniwersalne i można stosować je nie tylko komunikując się z partnerem czy partnerką, ale możemy wykorzystać je chcąc zrozumieć nastolatka czy negocjując w biznesie. Ja skoncentruję się na komunikowaniu się w związku partnerskim, bo odwołam się do par, które zgłaszają się do mojego gabinetu, by nauczyć się ze sobą rozmawiać.

### Przeszkody w dobrej komunikacji

Najczęstszą przyczyną, która stoi na drodze, by para zaczęła słuchać, tego co do siebie mówią nawzajem czy znalazła konstruktywne wyjścia z konfliktu są emocje, które odczuwamy, jako nieprzyjemne, a wśród nich: frustracja, złość, poczucie winy czy wstyd. W moim rozumieniu dobre komunikowanie się z ludźmi nie jest sposobem przekonywania siebie nawzajem, ale sposobem na wzajemne zrozumienie swoich potrzeb i sformułowanie problemów do wspólnego rozwiązania. Kiedy ulegamy silnym nieprzyjemnym emocjom, łatwo tworzymy negatywne projekcje, czyli przypisujemy w rozmowie swojemu mężowi czy żonie najgorsze możliwe motywy działania. Podczas sesji w gabinecie pytając żony czy mężów odpowiadają jednym głosem, że są przekonani, że on/a chce ich/je wykorzystać, sprawić ból, ośmieszyć i upokorzyć. I tak zaczyna się ta toksyczna gra, kiedy panie zaczynają swojego ślubnego, a panowie swoją wybrankę ze ślubnego kobierca, traktować jak wroga i przestają tym samym, działając na swoją niekorzyść zajmować się ochroną swoich potrzeb w związku, przestając tym samym chroni

własną godność i poczucie wartości. Podczas rozmowy partnerzy zachowują się racjonalnie tylko do momentu pojawienia się wspomnianych wcześniej nieprzyjemnych emocji. Gdy one zaczynają dominować w dyskusji, wtedy ludzie przestają współpracować i są gotowi zrobić wszystko, żeby dowalić drugiej stronie, bez względu na własne koszty. To właśnie te nieprzyjemne emocje powodują, że toksyczne związki długo trwają, dysfunkcjonalne małżeństwa walczą ze sobą latami, narażając dzieci na traumatyczne doświadczenia.

### Kilka sprawdzonych zasad dobrej komunikacji w związku

Po pierwsze rozmawiając z żoną czy mężem nie mnożmy argumentów. Wiele osób uważa, że żeby wygrać w sporze należy skupić się na dobrej argumentacji, by podkreślić swoje stanowisko w rozmowie. Jeśli wiem coś, czego nie wie mój partner/ka, i mu to powiem może zmieni zdanie. Mogę także przypomnieć mu coś, o czym zapomniał, a co może mieć wpływ na jego decyzję. W negocjacjach tego typu argumentów można mieć zaledwie kilka, bo cała reszta to pseudoargumenty, które w konsekwencji zapraszają do związkowej walki. Pamiętajmy, że jeżeli już użyliśmy wszystkich najważniejszych argumentów, a druga strona nadal się opiera, to oznacza, że natrafiliśmy na ważne interesy tej drugiej strony, bez zrozumienia i uwzględnienia, których nie posuniemy się w rozmowie. Mnożenie argumentów budzi frustrację, w konsekwencji też agresję i tylko nasz partner/ka łatwo może się zirytować podejrzewając, że jest naciskany/a, poucany/a czy manipulowany/a.

### Od dawania dobrych rad są poradniki

W komunikacji jednym z najważniejszych elementów jest nie ocenianie, nie pouczanie (postawa „ja jestem ok-ty nie jesteś ok”) oraz nie dawania dobrych rad (od tego są poradniki). Partnerzy w rozmowach często bez złych intencji, ale pod wpływem silnych emocji mówią: „jesteś nierozważny/a”, „powinnaś/powinieneś o tym wiedzieć, nawet głupi, by to przewidział”. Dobre rady nawet bliskich osób, często z dobrą intencją mówiącego dotyczące wychowywania dzieci, zdrowia, życia rodzinnego, mogą sprawić wiele bólu, więc zanim wypowiemy swoje uwagi zastanówmy się, jak

ta osoba może się poczuć po naszej wypowiedzi. Mimo że przez całą młodość jesteśmy pouczeni i oceniani przez rodziców oraz nauczycieli i dla wielu z nas są to bardzo nieprzyjemne doświadczenia, trudno nam powstrzymać się przed podobnym zachowaniem wobec naszych bliskich. Zazwyczaj, kiedy słyszymy: „powinieneś/aś”, „radzę ci” mamy tendencję na takie komunikaty reagować oporem, agresją czy złością. Zamiast ocen, pouczeń, dobrych rad warto podczas rozmowy z drugim człowiekiem mówić o sobie, o swoich potrzebach i uczuciach. Kiedy do męża, który zostawił skarpetki na środku pokoju, powiemy: „Jesteś bałaganiarzem i powinieneś się zmienić”, mamy wielkie szanse na spowodowanie kłótni. Mówiąc: „Kiedy zostawiasz brudne skarpetki na środku pokoju, czuję się, jakbyś nie szanował mojej pracy, proszę nie rób tego”, zwiększamy szanse na załatwienie tej sprawy. Jeśli nawet efekt nie będzie natychmiastowy, to para ma szansę na uniknięcie kolejnej awantury. Zwracając się do innych zwróćmy też uwagę, by nie uogólnia

: „Ty zawsze myślisz tylko o sobie, ty nigdy się ze mną nie liczysz?”. Odpowiedzią zazwyczaj jest: „A ty zawsze się mnie czepiasz i w tym bardzo przypominasz swoją mamusię”. Efektem takiej wymiany zdań jest zaprzestanie przyjaznej rozmowy, a jedna z wielu takich pretensji może zniszczyć całą rozmowę przeradzając się w kłótnię. By się dobrze komunikować nie powołujemy się też na dobro partnera lub wspólne. Kiedy nasz partner mówi: „Kochanie, chodź, pójdziemy na imprezę do znajomych, zrelaksujesz się”. Jeżeli jesteśmy zmęczeni i nie chcemy iść na żadną imprezę, takie przekonywanie może nas tylko rozdrażnić. W takiej sytuacji często czujemy, że właśnie jesteśmy manipulowani przez bliską nam osobę. Przecież to nasz partner chce tam pójść, a przekonuje nas, że robi to dla naszego dobra. Zasłanianie się dobrem drugiej osoby, a nie mówienie o własnej potrzebie powoduje wiele nieprzyjemnych uczuć.

### **Przyszłość, jako drogowskaz**

Kolejnym niezbędnym elementem dobrej komunikacji jest nie odwoływanie się do przeszłości, wyciągania z niej brudów. Dobre negocjacje w biznesie zawsze dotyczą przyszłości, ponieważ istotą ich jest wypracowanie rozwiązań, które zastosujemy, dlatego bardzo niebezpieczne jest używanie czasu przeszłego i wypominanie partnerowi/ce wydarzeń z przeszłości. Jest w nich zawarta też zazwyczaj jakaś ocena działań partnera. Oczywiście, warto podać przykład, gdy druga strona o niego poprosi, bo nie rozumie, o czym mówimy - ale tylko wtedy. By zostać dobrze zrozumianym nie warto zadawa

pytań z tezą. Bywa, że w trakcie małżeńskich rozmów ktoś nagle pyta: „Czy zastanawiałeś/aś się nad konsekwencjami twojego mądrego pomysłu? A czy przemyślałeś/aś skutki tego twojego genialnego rozwiązania?”. Prawie zawsze po takim wystąpieniu poziom nieprzyjemnych emocji rośnie. Jest to, bowiem przekazanie swojej negatywnej opinii nie, wprost, ale w sposób bierno-agresywny. Konstruktywniej jest powiedzieć wprost: „Uważam, że to rozwiązanie przyniesie złe konsekwencje dla naszego związku czy rodziny, z takich a takich powodów, sądzę, że ten pomysł się nie sprawdzi”. Dzielenie się swoimi opiniami jest o wiele bezpieczniejszą formą rozmowy niż wygłaszanie pytań z ukrytą tezą. Nie mnożmy także przymiotników i przysłówków. Kiedy prezentujemy swoje zdanie w negocjacjach, często nieświadomie używamy ogólnikowych lub wartościujących zwrotów, które zwiększają ryzyko niepotrzebnej polemiki: „Zależy mi, żebyś szybciej przekazywała mi tego rodzaju informacje”, „Chcę, żebyś bardziej konstruktywnie odnosił się do moich próśb”, „Zależy mi, abyś lepiej szykował dzieci do szkoły”. Formułując swoje oczekiwania w ten sposób, wprowadzamy do rozmowy nieporozumienia. Skąd nasz mąż czy żona ma dokładnie wiedzieć, co dla nas znaczy: szybciej, konstruktywnie, lepiej? Jest to przykład oceniania z aluzją, że do tej pory działaliśmy wolno, niekonstruktywnie czy robiliśmy wszystko źle. To kolejny zapalnik, który bardzo łatwo doprowadza do związkowego konfliktu. Wszystkie nasze postulaty powinny zawierać konkrety: „Chcę, żeby informacja, kiedy mam odbierać Zuzię z przedszkola docierała do mnie nie później niż w ciągu dwóch dni, wtedy będę mógł zaplanować swoją pracę”, „Jest dla mnie ważne, abyś nie krytykowała moich zainteresowań”.

## Oczekiwania zamiast krytyki

Najważniejszą zasadą w komunikacji nastawionej na współpracę jest koncentrowanie się na potrzebach i motywach każdej ze stron. Oznacza to, że musimy umieć nazywać swoje prawdziwe motywy, dlaczego o coś walczymy albo, dlaczego nie chcemy się na coś zgodzić. Warto także przestać domyślać się motywów działania swojego partnera czy partnerki, ale pytać o nie wprost i próbować je zrozumieć.

Często polem małżeńskich walk jest wakacyjny wyjazd. Mąż chce pojechać w góry w spartańskie warunki do schroniska, a żona do luksusowego pensjonatu nad morze, i dopóki nie zaakceptują swoich odmiennych potrzeb, to mogą bez końca przekonywać się do swoich racji. Zazwyczaj w takiej sytuacji decydują się na kiepskie rozwiązanie: szukają miejsca, gdzie jest morze i góry, w końcu jadąc na Mazury. Jeśli zostaną w domu, nikt nie będzie miał poczucia krzywdy, mogą go przecież spożytkować na dawno nierobiony remont. Ale mogą też spróbować zrozumieć powody, dla których każde z nich chce się znaleźć nad morzem lub w górach. Jeśli okaże się, że żona chce oderwać się od garnków, wygrzać na słońcu i poczuć, że mąż się o nią troszczy, a on z kolei w górach chce odpocząć od ludzi, poprawić kondycję fizyczną i naładować akumulatory, to znika potrzeba przekonywania się. Wtenczas mogą razem zastanowić się nie nad miejscem wyjazdu, tylko nad sposobem spędzenia wspólnego urlopu.

Jeśli dobrego komunikowania nie mieliśmy szans obserwować u naszych rodziców i tym samym nie dostaliśmy tego od nich w spadku to warto się tego nauczyć. To jest inwestycja w nas i nasze relacje z bliskimi.

Małgorzata Remlein  
psycholog