
[Të dish të flasësh: Katër rregullat e arta të komunikimit joarmiqësor](#)

Posted: 25 Dec 2014 01:28 PM PST

Një teori për të transformuar çdo diskutim në një shkëmbim konstruktiv. Katër etapa që na ndihmojnë të shprehim emocionet tona. Ja sekretet për t'u dëgjuar dhe kuptuar nga të tjerët.

Në punë, në familje, me miqtë, mjafton që të ngresh pak timbrin e zërit ose të shtrembërosh fytyrën pas një qortimi për të kthyer një shkëmbim batutash në një grindje. Disa herë ia hedhim fajin tensionit të ditës ose një keqkuptimi. Realisht bëhet fjalë për një interpretim të keq të sjelljes së tjetrit që të bën të nxehesh ku s'mban më. "Gjykimet tona janë shprehi e nevojave të paplotësuara", shprehet psikologu amerikan Marshall Rosenberg, krijues i metodës së Komunikimit Jo violent (të dhunshëm) (KJV).

Sekreti për të komunikuar mirë është në fakt rinjohja e kërkesave tona përpara se të njihen ato të tjetrit. "Të flasim shumë është keq", pohon Thomas d'Ansembourg, autor i librit "Pusho së qeni i sjellshëm, nëse nuk je vetvetja".

Zbuloni në faqet e mëposhtme katër rregullat e arta për të mësuar të shprehësh nevojat e tua, të dëgjosh tjetrin dhe ta ndihmosh të të kuptojë.

1. Të vëzhgojmë faktet objektivisht

Partneri, pa të lajmëruar arrin me vonesë në një takim, fëmijët e bëjnë lëmsh dhomën e tyre...dhe pa dyshim që ju nxeheni sa s'mban më. Këto episode të jetës sonë të përditshme a mund t'i transformojmë në mënyrë që të mos na ndikojnë negativisht në stabilitetin e çiftit apo qetësinë familjare? Rregulla bazë e KJV: të analizojmë faktet egzaktesisht për atë që janë. Fëmijët që e kanë kthyer dhomën e tyre në një fushë beteje janë vetëm shkatarraqë, jo përtacë. Partneri është vërtet me vonesë, por kjo nuk do të thotë se ai nuk po të respekton. E vështirë? Marshall Rosenberg, krijuesi amerikan i këtij komunikimi, tërheq vëmendjen për "vëzhgimet false" të cilat e shtyjnë secilin prej nesh të ekstremizojë gjykimin mbi tjetrin. Fatmirësisht, në këtë fazë të parë, nuk jemi të detyruar të shprehim atë që vëzhgojmë objektivisht. Ndonjëherë heshtja mund të bëjë mirë, si ne vetë dhe dëgjuesve tanë.

2. Të kuptojmë ndjenjat

Reflektimi i lejon çdonjërit prej nesh të kuptojë ndjenjat përballë disa situatave të caktuara, përpara se t'ia shprehim tjetrit. Ndaj, pasi kemi vëzhguar objektivist realitetin, është e nevojshme të kuptojmë cilat janë reagimet tona përballë sjelljes së tjetrit. Në të kundërtën, është e nevojshme të mos përqendrohemi mbi atë që besojmë se të tjerët mendojnë duke u sjellë në një mënyrë të caktuar. Do të zbuloni kështu që fëmijët nuk bëjnë rrëmujë dhomën për të nxehur prindërit dhe partneri nuk kërkon t'ju mërzisë me vonesën e tij. Në disa familje të flasësh për ndjenjat është tabu, por kur komunikojmë atë që provojmë e ftojme edhe tjetrin të hapet. Frazja si: "Vuaj kur shoh rrëmujë në dhomë", apo "Preokupohem kur nuk më lajmëron për vonesën", na lejojnë t'i komunikojmë tjetrit pozicionin tonë. Të shprehim ndjenjat tona është një mënyrë për të kuptuar me të vërtetë atë që jemi duke përjetuar. Kjo i jep të tjerëve mundësinë për t'u rinjohur si subjekt. Ndërkohë, kur e pranojmë veten si individë të cënueshëm duhet të pranojmë edhe cënueshmërinë e tjetrit.

3. Të shprehim nevojat tona

Kur i kemi kuptuar ndjenjat tona, mbetet të kuptojmë dëshirat, nevojat dhe vlerat që fshihen pas emocioneve. Shpesh shprehja e një dëshire shoqërohet me egoizëm dhe narcizizëm. Thomas d'Ansembourg, ndërkohë, mbron idenë se nuk mund të kuptojmë tjetrin nëse nuk dimë se kush janë nevojat tona brenda një lidhjeje. Qartësia me të cilat ne i kuptojmë na lejon të identifikojmë dhe ato të të tjerëve". Njohja e nevojave tona më të thella na bën më të ngjashëm me tjetrin: të gjitha qeniet njerëzore kanë në fakt kërkesa të tilla. "Kam nevojë për rregull, bukuri dhe pastërti në shtëpi", duhet t'i thotë fëmijëve prindi. "Më ndihmon shumë të dijë se unë jam e rëndësishme për ty", i pohojmë partnerit. "Në KJV reflektimi i parë është gjithnjë i adresuar drejt vetvetes", kujton Thomas D'Ansembourg. Jemi të prirur të pyesim mbi frikërat tona dhe nevojat primare . Kërkimi i rregullit edukohet që në fëmijëri? Dëshira për tu ndjerë i sigurt mos vallë është projektim i ndonjë frike të brendshme?

4. Të formulojmë një kërkesë

Ka ardhur momenti për t'i kërkuar tjetrit të kontribuojë me veprimet e veta në mirëqenien tonë. Duhet të keni kujdes ndaj kërkesave negative, të bërtisni "nuk dua më rrëmujë në këtë dhomë!" rrallë mund të japë rezultate pozitive. Ndaj është e nevojshme të diskutoni për atë që mund të bëhet së bashku në mënyrë që gjërat të funksionojnë më mirë. Më shkurt: duhet të negociohet.

Faza e dytë e KJV-së është ajo e dëgjimit: dëgjuesi ynë zbulon se cilat janë nevojat tona dhe në mënyrë të menjëhershme formulon këndvështrimin e tij. Është kjo pjesa më e vështirë e metodës, sepse me fjalët shoqëruese mund të bëhet akoma dhe më e vështirë

domethënia: “Kuptoj atë që do të thuash...”, “Të falënderoj që më the atë që ke kuptuar nga ajo që të kam thënë...”, janë shprehje që mund të irritojnë atë që i dëgjon. Thomas d’Asembourg nuk pushon së nënvizuari se “motivi për të cilin i afrohem tjetrit është esencial. Për të evituar raportet e pushtetit, është mirë që ta konsiderojmë dëgjuesin tonë si një aleat dhe jo si armik. Tjetri është pjesë e “jona”, edhe pse nevojat tona janë të ndryshme dhe përgjigjet e tij na irritojnë”.

Të dialogojmë në harmoni

I krijuar në vitet 70-të nga Marshall Rozenberg, metoda e KJV-së është e frymëzuar nga filozofia e Gandhit. Ja se për çfarë shërben:

- Të jemi të qartë me vetveten
- Të ulim stresin e jetës sonë të përditshme
- Të zgjidhim situatat e vështira
- Të jetojmë në harmoni me njëri-tjetrin
- Të eliminojmë agresivitetin dhe inatin
- Të dimë të dëgjojmë dhe të kuptojmë tjetrin
- Të jemi vetvetja
- Të mësojmë të themi jo (edhe të na thonë jo)
- Të dalim nga heshtja

[Të dish të flasësh: Katër rregullat e arta të komunikimit joarmiqësor](#)