

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM KÜLKERESKEDELMI KAR

KOMMUNIKÁCIÓ ÉS MÉDIATUDOMÁNY SZAK

Levelező tagozat

ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ A PÁRKAPCSOLATBAN

Belső konzulens: Heitlerné Lehoczky Mária

Készítette: Gyöngyösi Klaudia

Budapest, 2021

Tartalomjegyzék

BEVEZETÉS	4
SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	5
A KOMMUNIKÁCIÓ ÖT SZINTJE	5
<i>Az első szint: a folyosói csevely</i>	6
<i>Második szint: a híradás</i>	6
<i>Harmadik szint: véleményközlés</i>	6
<i>Negyedik szint: az érzelmek megosztása</i>	6
<i>Ötödik szint: szeretetteljes és őszinte beszélgetés</i>	7
KOMMUNIKÁCIÓS STÍLUSOK	7
ÉS DIFFERENCIÁLÓ KOMMUNIKÁCIÓ-PSZICHOLÓGIAI SZEMSZÖGŰK	7
<i>A segítő stílus</i>	10
<i>Az önfeladásig önzetlen stílus</i>	11
<i>Az agresszív-leértékelő stílus</i>	13
<i>Az önigazoló stílus</i>	14
<i>A meghatározó-kontrolláló stílus</i>	16
<i>A távolságtartó stílus</i>	17
<i>A közlékeny-dramatizáló stílus</i>	19
ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ	21
MIT IS JELENT TULAJDONKÉPPEN ASSZERTÍVNEK LENNI	21
<i>Miért törekszünk az asszertivitásra</i>	22
<i>Az asszertív viselkedés</i>	22
<i>Az agresszív viselkedés</i>	22
<i>A passzív viselkedés</i>	23
<i>A manipulatív viselkedés</i>	24
<i>Mikor lehet helyénvaló a passzív vagy az agresszív viselkedésforma</i>	24
<i>Miért nehéz asszertívnek lenni</i>	25
<i>Az eltérő emberek és helyzetek hatása</i>	26
<i>Az asszertív kommunikáció előnyei és a változás hét szakasza</i>	26
A SZÓBELI ERŐSZAK HATÁSAI	27
KUTATÁSI KÉRDÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK	29
KUTATÁSMÓDSZERTAN	29
A PRIMER KUTATÁSOM RÉSZLETEI ÉS EREDMÉNYEK	30
JAVASLATTÉTEL	37
ÖSSZEGZÉS	38
IRODALOMJEGYZÉK	41
SZERZŐSÉGI NYILATKOZAT	42

ÁBRAJEGYZÉK

1. Ábra: Kommunikációs stílusok, Forrás: Schulz von Thun (2019)	8
2. Ábra: Forrás: saját szerkesztés (1)	31
3. Ábra: Forrás: saját szerkesztés (2)	32
4. Ábra: Forrás: saját szerkesztés (3)	33
5. Ábra: Forrás: saját szerkesztés (4)	35
6. Ábra: Forrás: saját szerkesztés (5)	35

BEVEZETÉS

„Az élet egyik legnagyobb tragédiája az, ha végig kell néznünk, hogyan hullik szét a kapcsolatunk egy olyan probléma miatt, amit meg lehetett volna oldani egy intelligens, felnőttekhez méltó beszélgetéssel” – mondta Francine Rivers, az egyik kedvenc íróim, akivel annak idején ismerkedtem meg, amikor az önfejlesztésbe és egyúttal a kommunikációm fejlesztésébe belekezdtem.

Úgy gondolom, hogy ez a fejlődés egy életünk végéig tartó út lehet, bármilyen aktívan is ássuk bele magunkat, mindig van hova tovább. Dolgozatom témájának emiatt – és saját utam miatt – az asszertív kommunikációt választottam, azon belül is a párkapcsolati szegmensét. Hiszem, hogy mindennek a kulcsa a megfelelő kommunikációban rejlik, ami különösen nehéz, mert véleményem szerint nem kapjuk meg hozzá a megfelelő alapokat. Mintákat látunk a szüleinktől, tanárainktól, a környezetunktől, de ők is csak saját jó és kevésbé jó mintáikból építkezhetnek, melyek akár generációkon át is „öröklődhetnek”. Párkapcsolatban ráadásul nehezített pályán is mozgunk egyrészt mert talán itt vagyunk kitéve a legtöbb érzelemnek akár egy konfliktus során, ezek pedig nagyban kihatnak a beszédstílusunkra is. Másrészt rengeteg tanulmány és könyv született arról is, hogy a férfi és a női agy sok esetben teljesen máshogy működik, azt pedig már tapasztalatból is bátran állíthatom, hogy vitahelyzetben élesen kiütözközhetnek ezek a különbségek. Hiszek abban, hogyha megtanulunk egy célravezető, passzivitástól és manipulációtól mentes, intelligens kommunikációt, akkor nincs olyan probléma, amit ne lehetne érett módon megvitatni. (Itt megragadnám az alkalmat és szeretném előre kihangsúlyozni, hogy az asszertív kommunikáció nem feltétlenül a teljes egyetértéshez vezet, viszont egy olyan végállomáshoz, ahol a vitatkozó - és nem veszekedő - felek értik és megértik a másikat, tiszteletben tartva egymás nézeteit.) Az alábbiakban szeretnék kitérni a kommunikáció stílusaira és részben azok lelki hátterére. Vizsgálni fogom továbbá, hogyan kommunikálhatnánk jobban, illetve miért értjük félre egymást és milyen hatásai vannak a bántalmazó kommunikációs stílusnak. Tapasztalataim szerint az asszertív kommunikáció fogalma már jelentősen bekúszott a köztudatba, viszont sokakban téves kép áll a jelentéséről. Ez a csoport úgy értelmezi, hogy a valóságban ez a kommunikációs stílus azt jelenti, hogy nem borulhat ki, ha a párja már megint valami (számára) bántó és elfogadhatatlan dolgot tett, hanem kedvesen el kell tűrnie, elkerülve a konfliktust, ezzel lenyelve és magában tartva a sérelmeit. A lényeg pedig az, hogy ne legyen veszekedés és mindig megértően kommunikáljon. Nos mivel ez nem így van, dolgozatom során szeretnék mélyebb betekintést nyújtani a valóságba, mely arról szól, hogy fejezzük ki az akaratunkat, szükségleteinket és hogyan érjen el a

mondanivalónk a másik félhez indulat-, lenézés- és kritikamentesen. Sajnálom, hogy ezt nincs alkalmunk megtanulni már az általános és középiskolában, ugyanis véleményem szerint már ettől egy kicsivel jobb hely lenne a világ és rengeteget segítené az embereknek megérteni egymást és magukat.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A KOMMUNIKÁCIÓ ÖT SZINTJE

Mielőtt belevágnánk, hogy megismerjük az asszertív kommunikációt, majd ezt párkapcsolatunkban is alkalmazzuk, először is meg kell ismerni a kommunikáció szintjeit, majd meghatározni, mi magunk melyik szinten kommunikálunk párunkkal. A kommunikáció lényege az lenne, hogy gondolatainkat szavakká formáljuk. Viszont gyakori probléma, hogy nem azt mondjuk, amit gondolunk, mert nem merjük kimondani, félünk mi lenne rá a reakció, hogy viszonyulnának cenzúrázatlan gondolatainkhoz mások. Valószínűleg már mindenkit ért amiatt csalódás amiatt, hogy nyersen közvetítette az érzéseit, gondolatait. Miközben pedig azon igyekszünk, hogy gondolataink egy részét magunkban tartjuk, hogy kifejlődjék egy új képesség is, mellyel azokban a dolgokban kezdünk el olvasni, amit beszélgetőpartnerünk nem ejtett ki a száján, úgy mond „olvasunk a sorok között” (Tannen, 2001). Így persze nem lehetünk biztosak abban, hogy jól dekódoltuk ezeket a jeleket és sok félreértés adódhat belőle.

Ahogy életünk legtöbb területén, a párkapcsolatunkban is rengeteg dolog áll vagy bukik a kommunikációs stílusunkon és azon, hogyan adjuk át a partnerünknek a gondolatainkat, hogyan fejezzük ki a bennünk rejlő érzéseket. Szerencsére ez fejleszthető, ha egyénileg és közösen is dolgozunk rajta, jobban megismerjük egymást és magunkat, majd közelebb kerülhetünk a másikhoz is. Ezzel eljuthatunk egy szilárdabb és intimebb kapcsolathoz, ahol semmit nem kell magunkban tartani. Chapman (2011) megállapításai szerint a kommunikációnak 5 szintje létezik. Ahogy mélyebben haladunk a szintekben úgy nő az intimitás is. Viszont megállapításai szerint a párok nagy általánosságba véve az első három szinten mozognak.

Az első szint: a folyosói csevely

Ezen a szinten udvariasan, sablonosan, már-már távolságtartóan kommunikálunk. Nem megyünk bele mélyebb érzelmekbe, gondolatokba. Ilyen beszélgetések során merül fel, hogy semmi különös nem történt, minden oké, esetleg láttad-e azt a filmet tegnap, késett-e a vonatod, mit ettél ebédre és társai. Mondhatni felszínes társalgás, amiazokkal az emberekkel is szoktunk gyakorolni, akikkel régóta nem találkoztunk, nem annyira szoros a viszonyunk, de összefutunk az utcán vagy egy rendezvényen és úgy illik, ha már ismerősök vagyunk legalább pár szót váltunk (Chapman, 2011).

Második szint: a híradás

Itt nagyjából azok a szabályok érvényesek, mint a híroldalak cikkeiben, tehát ki, kivel, hol, mikor, mit, miért csinált. Konkrét tények hangzanak el érzelem és vélemény nélkül. Ha ez oda-vissza működik, akkor túl sok energiát sem kell a másokra fordítani. Vannak párok, akik a „milyen volt a napod” kérdésre is csak a szokásos híradással válaszolnak ahelyett, hogy mélyebben belemerülnének, igenis feszült volt a mai meeting, vagy újabb konfliktus volt az egyik kollégával. Ez akkor is előfordulhat, ha nem hisszük, hogy a párunkat mélyebben érdekelnék a munkahelyen törtétek, esetleg adott is arra utaló jeleket, hogy ne vigyük haza a munkát, vagy azt éreztette, hogy unja a beszélgetést (Chapman, 2011).

Harmadik szint: véleményközlés

A véleményközlés szintjén a tényeken túl már megjelennek a saját meglátásaink is, ahol javaslatainkat és véleményünket is megosztjuk a partnerünkkel. Ezáltal ezen a szinten már megvan a lehetősége a konfliktus kialakulásának. Ekkor a párok már figyelnek egymás reakcióira is, amiktől függővé tesszik mennyire érdemes mélyen belemenni az adott témába. Ha számunkra kellemes a visszajelzés, akkor szívesen mélyülünk el a dologban, ha azonban nem tetsző választ kapunk akkor vagy konfrontálódunk, vagy eltereljük a témát, vádaskodunk, esetleg sértetten elvonulunk (Chapman, 2011).

Negyedik szint: az érzelmek megosztása

Ezen a szinten már nagyobb különbség van az előzőkhez képest, ugyanis itt érzelmeket osztanak meg egymással a párok, ami nagy előrelépés, hiszen sokan saját érzelmeik beazonosítására sem képesek, nemhogy még ki is fejezni azokat. Itt hangzanak el a „dühös vagyok amiatt, hogy..”, „az bánt engem..”, „örömet okozna, ha..” kifejezések. Sok kapcsolat sajnos nem jut el erre a szintre, mert félelemkeltően hathat a tudat, hogy olyan dolgokat osztunk

meg magunkról, amikkel akár a másik vissza is élhet és egy esetleges elválásnál felhasználhatja ellenünk. Vagy esetleg az együttérzés hiányától való félelem tartja vissza (Chapman, 2011).

Ötödik szint: szeretetteljes és őszinte beszélgetés

Ezen a szinten egy őszinte, ítélkezéstől mentes, szeretetteljes és intim kommunikáció jön létre. A hangsúly azon van, hogy a másikat megértve és tiszteletben tartva fejezzük ki érzéseinket. Ilyenkor önmagunkról beszélünk „én azt érzem, hogy..”, „belőlem az álláspontod azt váltotta ki, hogy..”. Itt már elfogadjuk, hogy a másiknak is van önálló véleménye és érzései, amikhez joga van és ezt tiszteletben kell tartani. Szimplán csak meg akarjuk érteni a párunk gondolatmenetét és érzéseit, nem pedig meggyőzni akarjuk az ellenkezőjéről és ráerőltetni a sajátunkat. A lényeg a megértés és a következő lépés közös kitalálása, nem pedig a meggyőzés. A kommunikációnak ezen a szintjén már magas fokú bizalom és biztonságérzet is szükséges. Viszont a szeretetteljes beszélgetés gyakorlása képes a bizalom kialakítására is és a biztonság megteremtésére (Chapman, 2011).

KOMMUNIKÁCIÓS STÍLUSOK

ÉS DIFFERENCIÁLÓ KOMMUNIKÁCIÓ-PSZICHOLÓGIAI SZEMSZÖGÜK

Miután megismertük a kommunikáció öt szintjét, további ismeretek elsajátítása is a javunkra válhat. Ha asszertíven szeretnénk kommunikálni elengedhetetlen, hogy megismerjük a kommunikációs stílusunkat, vagy stílusainkat és annak lelki hátterét, hogy tudjuk milyen alapokkal indulunk a változás felé.

Az, hogy hogyan kommunikálunk természetesen nagy mértékben függ az egyéni pszichológiai hátterünktől is, akár egész gyerekkorunkig visszamenőleg. Schulz von Thun (2019) nyolc különböző kommunikációs stílust határozott meg: a segítségre szoruló, a segítő, az önfeláldozó, a leértékelő, az önigazoló, a kontrolláló, a távolságtartó és a dramatizáló, melyeket az alábbiakban személyiségpszichológiai szempontból fogok bemutatni a következő fejezetekben. Azonban azt fontosnak tartom kihangsúlyozni, hogy valamilyen szinten minden emberben ott van mindegyik vonás, mindegyik stílus. Nincs olyan, hogy valaki csak agresszíven kommunikál, ahogy olyan sincs, hogy egy ember képtelen elvégezni egyedül bármilyen feladatot. Senki sem makulátlan, de a stílusok és lelki hátterük megismerése

mindenki számára fontos lehet, ugyanis ezek tudatában rengeteg félreértés elkerülhető. Hiszen az tudja igazán megérteni a másik felet, aki önmagát is érti.



1.Ábra: Kommunikációs stílusok, Forrás: Schulz von Thun (2019)

A segítségre szoruló – függésre törekvő stílus

Feltehetőleg mindenki ismeri a gondoskodás érzését, amikor vigyáznak rá és a helyes út irányába terelik. A felnőtté válás viszont azt is magába foglalja, hogy felelősséget vállalunk saját magunkért, tudunk önálló döntéseket hozni és komplex problémák megoldása előtt sem rohanunk máshoz, hogy oldja meg helyettünk. Ezzel természetesen elveszítjük azt az ősvédettséget, ami kit rövidebb, kit hosszabb ideig kísér az életben, azonban a szükséglet megmarad bennünk, hogy támaszkodhatunk másokra. (Ez persze nem azt jelenti, hogy mindenkinek mindent egyedül kell megoldania, ám minden emberben különböző erősségekben van jelen ez a szükséglet és az is eltérő milyen mértékben hagyja érvényesülni.)

A segítségre szoruló és függésre törekvő személyek kommunikációs stílusának az a célja, hogy túlterheltek, tehetetlenek állítsák be magukat, ezzel azt az érzést keltve a másikban, hogy azonnal a megmentésükre kell sietnie. Ezzel átvállalnia bizonyos döntéseket és az ezekkel járó felelősséget is. Ezek az emberek nonverbális úton is azt közvetítik, hogy gyámolításra szorulnak, már a tekintetükkel is képesek meglágyítani az emberek szívét. Szavakkal pedig ezt

alá is támasztják és kifejezik menyire túlterheltek, el vannak havazva. Schulz von Thun, könyvében a lelki axióma kifejezést használja – minden kommunikációs stílusnál – a gyermekkorban berögzült üzenetekre, mert állítása szerint ezeket már nem szokás felnőtt korban felülvizsgálni. Mindezek ellenére minden emberben ott lappanganak mélyen ezek az axiómák és minden megoldásminta és stratégia ebből ered és erre vezethető vissza.

Így tehát a függésre törekvő stílus lelki axiómája: „gyenge vagyok és gyámoltalan – nem tudok megbirkózni az élettel egymagam.” Felfedezhetjük továbbá az önbizalom hiányát is, ami eredetileg abból adódhat, hogy gyermekként, amikor már bizonyos élethelyzetekben elég érett volt az illető, túlzott mértékben megakadályozták és elbátortalanították, pedig már elég érett lett volna, hogy az őt körülvevő világot, vagy legalábbis azt a szituációt magától fedezze fel, leválva a szüleitől. Elhangozhatott például hasonló mondat is: „adj csak ide azt nekem, majd én lecsavarom, te még kicsi vagy ehhez.”

Ha a gyerek ilyet, vagy ehhez hasonló mondatokat hall, megtorpannak a képességei a fejlődésben. Innentől az energiáját nem arra fogja használni, hogy megbirkózzon az élet kihívásaival, hanem arra fog összpontosítani, hogy olyan erős emberekkel kerüljön kapcsolatba, akik majd segítenek neki, akikre majd támaszkodhat, ha valamit nem mer egyedül megoldani és törődnek vele, ha nem tud egyről a kettőre jutni.

Viszont az is előfordulhat, hogy pont az ellentéte történt: gyermekkorában nem túlságos féltésben volt része, hanem idejekorán saját lábára kellett állni és nem lehetett tovább gyerek. Így az ilyen ember úgy érezheti ki van/volt szolgáltatva a világnak, felnőttként pedig minden tőle telhetőt elkövet, hogy biztosíthassa magának a feltétel nélküli biztonságot és támogatást, amit gyerekként nem kaphatott meg. Mindez arra készíti az embereket, hogyha nem akar önzőnek és szívtelennek látszani, tetteikkel és szavakkal is a segítségre szoruló mellé kell állnia. A segítségre szoruló típusnak e körforgásból annyi előnye származik, hogy az önállóságtól való félelmetől egy ideig megszabadulhat (Schulz von Thun, 2019).

A huszadik századi pszichológia egyik meghatározó egyénisége Fritz Perls Gestalt-terapeuta (2004) különösen az ilyen kapcsolatokat képviselő alanyokat szemelte ki, ugyanis szerinte nurotikusnak nevezhető minden olyan egyén, aki mások manipulálására hasznosítja lelki energiáját ahelyett, hogy felnőtté válna, hataloméhségét pedig barátain és rokonain éli ki.

A segítő stílus

Vannak, akiknek éppen arra volna szüksége, hogy kicsit eltanuljon abból, amiből a függésre törekvő stílus bővelkedik. Ilyenek azok, akik folyton segítségi kényszert éreznek, de segítséget nagyon nehezen kérnek, vagy teljesen képtelenek rá, hogy elfogadjanak bármit. Az alábbiakban bemutatásra kerülő stílus az előbbi komplementere, úgy illenek egymáshoz, mint a zár és a kulcsa. Ugyanis azokat az embereket, akiket a segítségi hajlam gyakran és erőteljesen kerít hatalmába, mágnesként vonzzák maguk köré a segítségre szoruló-függésre törekvőket. Jó tanácsadóként és türelmes hallgatóként azonnal készen állnak arra, hogy minden erejüket bevessék a túlterheltek, gyengék és gyámoltalanok érdekében és kihúzzák őket a „bajból”. Gyakran saját erejükön felül teljesítve, saját feladataikat félredobva. Amellett, hogy erőt és teherbíró képességet sugároznak magukból, azt üzenik „nincs szükségem senkire – itt vagyok, ha segítség kellene”. Mindezek mellett látványosan foglalkozik mások problémáival, felszólításaik ajánlásokat tartalmaznak (Schulz von Thun, 2019).

Wolfgang Schmidbauer német pszichoanalitikus 1977-es tanulmányában mélyebben kielemezte a segítségre szoruló segítő, így jött létre a nevéhez fűződő helper-szindróma (segítő-szindróma) kifejezés (levitania.hu, 2016). A helper-szindróma különösen a szociális (segítő) szakmák körében mutatkozik meg. Ezek az emberek ugyanis nem véletlenül választottak maguknak egy olyan munkaterületet, ahol kiélhetik segítségi vágyukat és ugyan gyakran kizsigerelik magukat és a kiégés szélére sodródnak, Schmidbauer szerint ennek a szuverén és alturista magatartásnak mégis van pszichikai „előnye”, hisz a segítő így képes távolságot tartani az egyik legnagyobb félelmetől: a támasz iránti vágyától, valamint saját gyengeségeitől. Ennél a stílusnál a lelki axióma: „Elfogadhatatlan számomra, hogy kétségbeesett, gyenge, vagy szomorú vagyok és én is segítségre szorulok.” Schmidbauer azt is kifejti továbbá, hogy az ilyen típusú ember egy „magára hagyott, éhes csecsemőt” hordoz magában és ez reprezentálja azt a tehetetlenséget és kiszolgáltatottságot, amit kisgyermekként kellett átélnie. Amikor védelemre és odafigyelésre lett volna szüksége úgy érezte elhanyagolják, vagy elutasítják mélységes fájdalmat kellett megtapasztalnia. Ezen felnőttként úgy tud felülkerekedni, hogy mindent megtesz azért, hogy gyengeségének és rászorultságának érzése ne keríthesse hatalmába. Hiszen akár már gyerekként is elraktározhatta, hogy a segítő viselkedéssel szeretetet, elfogadást és megerősítést érhet el. Az ilyen típusú ember hajlamos olyan párt választani maga mellé, akik problémásak, hiszen elhitheti magával, hogy meg tudja menteni – esetleg változtatni, jó irányba terelni – az illetőt. Mivel erős személyiségnek gondolja magát úgy véli ki tudja húzni a gödörből a rászoruló férfit vagy nőt. Viszont abban az esetben, ha a másik fél nem kér a „megmentésből”,

hamar kilép a kapcsolatból és más irányba összpontosítja a segítségi szándékot, lehetőleg olyan helyre, ahol értékelik is. Jól lehet a segítő elérni a céljait, esetleg fel is néznek rá a környezetében, viszont a benne lakozó éhes csecsemőt ez sem fogja maradéktalanul kielégíteni. Később úgy érezheti elfogyott minden ereje, leszípolyozták és kihasználják az emberek, akik mindig akarnak valamit tőle, esetleg lelki szemetesládának használják (Schulz von Thun, 2019).

Mielőtt belevágnék a következő stílus elemzésébe, röviden szeretnék kifejteni egy személyes tapasztalást, ugyanis kutatásom során és a fent kifejtettek alapján saját segítő kényszerem is értelmet nyert. Korábban azt hittem csak szimplán szeretek segíteni az embereken és meg sem fordult a fejemben, hogy ezzel kompenzállok valamit. Pedig nem egyszerűen segítettem, hanem kifejezetten szemlélttem a környezetem, hogy észre vegyek egy gyámoltalant, akinek a megmentésére siethetek, legyen az ismerős, vagy egy idegen az utcán. Ennek hatására elkezdtem mélyre ásni az emlékeimben, mégis hol történhetett, hogy én nem kaptam meg a figyelmet, amire szükségem lett volna. Elég hamar rájöttem, hogy a nem túl fényes általános- és középiskolás éveim alatt számos barátnak hitt ember hagyott cserben, amikor a legnagyobb szükségem lett volna rájuk, annak ellenére, hogy minden feladatomban és kötelezettségemben félredobtam, ha valakinek a segítségemre volt szüksége. Így alakulhatott ki benne, hogy nem engedhetem meg, hogy a környezetemben élő emberekkel ez ugyan úgy megtörténjen. Bár az évek alatt meg kellett húznom bizonyos határokat, de a szakirodalom feldolgozása közben ráébredtem, hogy további fejlesztésre lesz szükség. Kiemeltem a segítség elfogadásában és abban, hogy eloszlassam a fejemben született képet, miszerint már csak azért sincs szükségem másra, mert mindent meg tudok oldani egyedül és úgy is lesz a legjobb a végeredmény, ha csak tőlem függ és nem bukhat el másan.

Az önfeladásig önzetlen stílus

A harmadik stílus az előbbivel áll rokonságban. Az alapminta ennél a típusnál is az, hogy segítsen embertársain, ráérezzen mások bajaira, vágyaira és képes legyen szolgálni is ezeket. Azonban a segítő típus szuverén pozícióra tör és mondhatni felülről érkezik, az önzetlen típusban szolgálkúság és áldozati hajlam lakozik, tehát alulról érzik. Továbbá a lelki dinamikai alapja is különbözik a segítő hajlamútól. Míg a segítő saját gyengeségei elől menekül és felállítva szuverén-fölényes pozícióját próbál megbizonyosodni a saját problémamentességétől, addig az önfeláldozóban mindig száz százalékig jelen van a gyengeségének érzete. Akit ez a kommunikációs stílus jellemez általánosságban meg van győződve róla, hogy

ő maga jelentéktelen és értéktelen. Ezt az érzést pedig csak azzal tudja valamelyest kompenzálni, hogy másokat szolgál.

Lelki axiómája: „Én magam egyáltalán nem számítok – csak akkor lehetek bármire jó, ha másokért és érted tevékenykedem.”

Ez az attitűd és a sérült önérzet kifejeződése arra is egy eszköz, hogy mérsékelje az önmagává válástól való félelmét, illetve a szorongás attól, hogy önálló individuummá alakuljon. Ezeknél az eseteknél általánosságban elmondható, hogy gyerekkori fejlődésében adódott olyan időszak, amikor csírájában fojtották el az esetleges ellenszegüléseit. Így amikor nem tapasztalta jelét annak, hogy neki gyermekként igenis jelentősége van, nélkülöznie kellett azokat a megerősítéseket, miszerint lehetnek egyáltalán saját kérései. Ezzel olyan üzeneteket tárolt el, hogy most megint nem róla van szó. Ehhez alkalmazkodva, hogy a közösség része maradhasson beilleszkedett a felé támasztott elvárásokba és hagyta, hogy mások céljai alá rendeljék. Így alakult ki számára az az érzés is, hogy mások szolgálójaként definiálja magát. Viselkedésük hatására jó emberként tekintenek magukra, azonban emellett megbújik a szánalmasság érzése is, hiszen semmirekellőnek érzik magukat és még a véleményük mellett sem mernek kiállni. Ennek a stílusnak párkapcsolatban is megmutatkoznak a hátrányai, mint például az, hogy a másik fél erős oldalát és előnyös tulajdonságait felmagasztalja, gyenge vagy rossz tulajdonságai felett pedig szemet huny, elbagatelizálja és megbocsájtja. Mindemellett igyekszik elkerülni, hogy ki kelljen nyilvánítani a problémáit és a figyelem középpontjába kerüljön. Úgy érzi problémája csak teher lenne a partnere számára. Ha mégis hangot ad a problémának akkor csak rövid ideig azt mutatva, hogy ez csak egy kis csekélység és igazából nem is fontos. Eközben próbál minden olyan megnyilvánulást mellőzni, amivel a partnerét kritizálná, vagy feldühítené. Továbbá mivel saját véleményét is „butaságnak” tarja, csak akkor mer neki hangot adni, ha azt esetleg előzőleg már valaki más felvezette és rá tud csatlakozni. Célja, hogy mindenáron megteremtse a harmóniát és a nyugalmat, kerülje a konfliktust és elnyomjon minden agressziót. Az önfeláldozásik önzetlennek hatalmas félelme a konfliktus, vagyis inkább az ebből adódó veszélyek. Minden vita vagy véleménykülönbség erősíti az elválástól való félelmét, ami elég nagy szerepet tesz ki a lelkében. Identitásától elválaszthatatlan résszé válik, hogy önként magára vállalja ezeket a terheket. Ezzel sajnos könnyen magához vonzhat nárcisztikus személyiségeket is, akiknek pontosan erre az imádatra és alázatra van szükségük. Az elvesztéstől való félelem pedig további áldozatokra fogja kényszeríteni, csak hogy még jobban partnere kedvében járhatson (Schulz von Thun, 2019).

Kast (1982) szerint főleg nők szenvednek ettől a jelenségtől, egyrészt amiatt a női viselkedésminták miatt, melyeket a múltbéli eszmék megkívántak a hölgyektől. A korabeli nőket arra az életformára nevelték, hogy ők csak másodlagosak, fő feladatuk pedig férjüket szolgálni és a kedvében járni. Csak akkor számítottak értékesnek, ha férjhez találtak, önállóan értéktelennek bizonyultak.

Az agresszív-leértékelő stílus

A negyedik stílus valamilyen szinten ellentéte az előző önfeláldozásig önzetlen stílusnak. Amíg az önzetlen stílus alázatával kapcsolati szinten alulról felfelé irányul, addig a következő stílus felülről lefelé. Az ellenséges érzésekkel teli agresszív-leértékelő hajlamos a másikban a számára szármalmas, megvetendő, tökéletlen vonásokra összpontosítani és leértékelő, lenéző magatartást mutatni. Erre a típusra illik a mindenki által ismert „feléle nyal, lefele tapos” kifejezés, mivel az alatta állók, a gyengébbek elnyomásával és megalázásával igyekszik kárpótolni saját önérzetét ért sérelmekért. Azon van, hogy partnerét nyíltan, vagy rejtetten olyan helyzetekbe hozza, amiben megalázza, vagy hibásnak és értéktelennek tünteti fel. Eközben haragot érezve, keveredve egy kis megnyugvással, miszerint nem is érdemel más bánásmódot a gyenge személy. Ezt egyebek mellett azért is alkalmazza ez a típus, hogy elrejtse saját gyengeségeit, ami által mások fogást találnának rajta. Sakkban kell tartania a másikat, különben a visszaélnének a gyengeségeivel (Schulz von Thun, 2019).

Ehhez kapcsolódik Virginia Satir híres családterapeuta egyik modellje is: a vádló viselkedésmódel (Satir et al., 2015), melynek alapvető kommunikációja az erő és a sérthetlenség képén alapszik („Mindenkinnél jobb vagyok!”). Ez összességében egy becsmérő kapcsolati üzenet, ami egyben felszólítás is, azt üzeni a másiknak, hogy ne is próbálkózzon, alul fog maradni.

Gyanakvó kapcsolati beállítódása miatt folyamatosan az ellenséget keresi, már az ellenség megmutatkozása előtt. Előfordulhat, hogy az agresszív-leértékelő viselkedése egy olyan ember ellen irányul, aki emlékezteti egy személyre, ki valaha sérelmet okozott neki és már előre meg akarja óvni magát a potenciális bajtól.

Ennek ellenére, aki kívülről rosszindulatúnak, kritikusnak és agresszívnek tűnik, az általában rendkívül érzékeny és kétségbeesett belül. Gyakran hallani a mondást, hogy a „zord külső érző lelket takar”. Elég valószínű, hogy az ilyen ember kisgyerekként sok megalázást és erős

szidalmakat élhetett át, esetleg fizikailag is bántalmazták. Ennek hatására a pozitív és egyenrangúságon alapuló létezés nélkülöznie kellett. Mindezek kialakították az alábbi lelki axiómát: „Nem vagyok elég jó, sőt mi több szánalmas vagyok és mindent rosszul csinálok. Nem engedhetem meg, hogy ezt bárki észrevegye, különben el fognak nyomni és megvetnek majd.” A kissebrendűség érzése is azzal a félelemmel függ össze, hogy majd bántani fogják, lenézik és kiközösítik. Míg az önfeladásig önzetlen embertípus próbálja meghúzni magát hasonló helyzetben, addig az agresszív-leértékelő már előre, úgymond megelőzőképpen akar bosszút állni és felül kerekedni. Ezt pedig csak a másik lenyomásával tudja elérni. Szándéka, hogy úgymond egy megelőző intézkedéssel elbátortalanítsa a másik feled, így később nem fogja fenyegetve érezni magát tőle. Így kívülről csak a rosszindulat látszik belőle, belülről azonban csak arra törekszik, hogy elkerülje a vereséget és azt, hogy védtelennek és puhának lássák mások, mert ezzel fájdalmas emlékei kapcsolódnak össze, amit véletlenül sem akar újra átélni. Számos kommunikációs technikával rendelkezik, melyekkel meg tudja őrizni ezt a fölényes pozíciót. Ennél az embertípusnál számos út vezethet komoly és erőszakos bűncselekményekig. Embertársaikkal szemben érzett megvetés és az, hogy minden sérelmüket másokon kell megbosszulniuk, gyakran válhat erőszakos cselekmény kiváltó okává (Schulz von Thun, 2019).

Az önigazoló stílus

A következő és egyben ötödik stílus egyik fő jellemzője, hogy átjárja őket a saját fontosságuk és értékességük miatti aggodalom. Ellenben az agresszív-leértékelő stílussal az önigazoló nem azzal építi önbecsülését, hogy mást eltipor, vagy leértékel, hanem külön tevékenységekkel próbálja jobb megvilágításba helyezni magát. Szándékosa próbál okosnak és kompetensnek mutatkozni, hogy véletlenül se keltsen rossz benyomást. Ezzel azt szeretné üzenni, hogy vele minden rendben és kiválóan van, ezt annál kétségbeesettebben prezentálja, minél jobban érzi a környezete felől érkező kíváncsi, már-már méricskélő tekinteteket. Ezekben a helyzetekben az illető általában a becsvágy és a kissebrendűségi érzés között ingadozik. Szavai megeshet, hogy hengegésnek tűnnek, mivel gyakran hangoztatja:

- mennyi mindent letett az asztalra,
- mennyien ismerik,
- hány helyen számít fontos embernek,
- miből van kitűnően informálva,
- milyen nagy dolgokat hajtott már végre eddig.

Az ilyesfajta nárcisztikus megnyilvánulások úgymond mellékesen hangzanak el a lényeg, hogy úgy érzi nem tarthatja magában ezeket az értékeket és teljesítményeket. De igazából az önigazoló ember folytonos nyomás alatt áll és komoly pszichés energiát igényel az, ha az emebr kifelé tökéletesebbnek próbál mutatkozni, mint azt egyébként belülről érzi. Ismételten visszavezethető a „probléma” gyermekkorra. Ha a gyermek úgy érzi, hogy nem szeretik önmagáért, folyamatosan azzal fog küzdeni, hogy sikert-sikerre halmozzon, elismerést és visszaigazolást várva. Ezt a hatást szülők vagy pedagógusok is kiválthatják olyan mondatokkal, amit esetleg buzdításnak szánnak, vagy épp meggondolatlanul ejtik ki. Így keltve a gyerekbe állandó bizonyítási kényszert. Továbbá az elbátortalanodás és a becsvágy között tengődve ébred fel az emberben a megfelelési vágy, hogy már csak azért is megmutatja, hogy meg tudja csinálni. Ilyenkor viszont már felmerülhet, hogy nem a többi embernek akarnak bizonyítani, a kételkedést önmagukban érzik és a többi ember kétkedő tekintetében látják ezt visszatükröződni. Ezt a tekintete pedig bármi áron elismerő pillantássá szeretnék formálni. Azonban hiába vált ki végül elismerést, amikor teljesíti a kihívást, esetleg csodálatot, ez nem segít rajtuk. Az elismerés ugyanis a kifelé mutatott ének érkezik, nem a belül lakozó rejtett oldalnak. Ezt az elrejtett, gyenge oldalt nem érzi, hogy ezáltal elfogadná. Ezért van az, hogy az illető még a siker pillanatában is azon csügged, hogy mit is gondolnának, ha tudnák milyen ő valójában. Így a lelki axiómát a következő képpen lehet meghatározni: „Mivel úgy érzem csak a szebbik oldalam elfogadható, ezt mutatom. De mivel csak ezt mutatom, csak a személyiségem felét fogadják el.” Az önigazoló általánosságban véve hajlamos a szélsőséges lelki ingadozásra is önmaga megítélésével kapcsolatban. Az egyik pillanatban boldogságban úszik, sikereit és nagyszerűségét ünnepeelve, míg a másik pillanatban szomorúan mereng szörnyű életén és teljesítményén. Ehhez a belső feszültséghez számos szimbólum is társulhat. Lehet például egy zsúfolásig teleírt határidőnapló, mely fontosságuk egyik szimbólumaként működik. Hiszen annyira elfoglaltak, egyik nap itt vannak, a másik nap ott, a harmadik nap pedig három helyre mennek egymást követően, ahol persze nélkülözhetetlenek. Kívülről olyannak tűnhetnek ezek az emberek, akiknek minden napjuk egy zsonglörködés az idővel. Amint egy kis nyugalmuk lenne mindent megtesznek, hogy kitöltsék a szabad időpontjaikat és visszakerüljenek a körforgásba. Az ilyen ember természetesen kiállhatatlannak tartja azokat, akik csak otthon henyerésznak és semmit nem produkálnak. Ha viszont több önigazoló típusú embert egy helyre terelünk, biztos kimenetel a saját kompetenciájuk bizonygatása és a rivalizálás. Az, hogy valaki mások környezetében akkor mutassa meg szakértelmét, ahol ennek a valódi helye van, komoly kommunikációs képességet kell elsajátítania. Sokaknak ezt még tanulni kell, főleg az olyan embernek, aki úgy gondolja, hogy csak akkor számíthat elfogadásra,

ha fitoktája érdemeit. Az önigazoló ember – legyen az férfi, vagy nő – a teljesítménykényszer terhe alatti stresszben él. Ahhoz, hogy a rengeteg kemény munka mellett megtartsa pozitív értékeit, egyensúlyt kell teremtenie. Pihenésre, fizikai és szellemi kikapcsolódásra is egyaránt szükség van. Az önigazolónak el kell sajátítania a nyugalom érzését, hogy következmények nélkül csak pihenjen egy nyugágyban, figyelje a körülötte zajló életet, és csak hagyja, hogy valami spontán történjen vele. Meg kell állnia, hogy ne intézkedjen folyamatosan és nem kell minden nap letenni valami eget rengetőt az asztalra a szeretetért (Schulz von Thun, 2019).

A meghatározó-kontrolláló stílus

A hatodik stílus arra törekszik, hogy úgy irányítsa a dolgait, hogy azok az ellenőrzése alatt maradjanak. Azon igyekszik, hogy a dolgok és az emberek is úgy alakuljon, ahogy az szerinte helyes. Mindenáron érvényesíteni szeretné akaratát, hogy elképzelései szerint alakuljon, máskülönben kiborul. Ha kicsúszik a kezéből az irányítás, vagy a tervezett menet helyett annak a teljes ellenkezője valósul meg idegesség lesz urrá rajta, amit egy kívülálló haragnak érzékel, belül viszont félelem lakozik. Az ilyen ember fél a változástól és mindennemű spontaneitástól és mindenkire haragszik, akik keresztül húzzák a számításait. Ez a jelenség nőknél és férfiaknál is hasonló esélyekkel merülhet fel. A kontroll elvesztésétől és a váratlan dolgoktól való félelem miatt szélsőséges esetben kialakulhat egy olyan kényszeres élet, ahol irreális szabálykövetés, merev normák és ismétlődő rituálék tarkítják az ember napjai. Valamint napjainak minden apró lépését részletesen megszervezi, ellenkező esetben szorongás tölti el (Schulz von Thun, 2019). Előfordulhat, hogy az illető retteg valami ismeretlentől, az élettől, hogy valami balul sül el, ha nem a tervek szerint mennek a dolgok. Tulajdonképpen teljesen veszélytelen dolgoktól érezhet frusztrációt (Reimann, 2011). Mindezek mellett szüntelenül sugározza magából egyfajta önmegnyilvánulásként, hogy ő mindig tudja, mi a helyes. Ez a legkisebb hétköznapi dolgoktól, egész az élet nagy kérdésein át terjed. Meggyőződése, hogyha az emberek tartanák magukat a szabályokhoz, akkor nyugodtan tekinthetne a jövő felé. De sajnos az ilyen típus számára a közvetlen környezetükben is mindig akadnak olyanok, akik nem törődnek semmivel, nincs felelősségtudatuk és mindent tönkretesznek ezzel a magatartással. Náluk érzi különösen, hogy a helyes irányba kell terelnie őket. A meghatározó típus kapcsolati üzenete akár az is lehetne, hogy: „Majd én megcsinálom, te ehhez nem értesz, ha rád bíznom biztosan rosszul sülne el.” Ebben az üzenetben némi lenézés is lakozik, melyet a vevő is érzékel. Az agresszív-leértékelővel szemben ennek a típusnak viszont nem a másik kritizálása a célja csupán az, hogy megnevelje és kontrollálja, megóvja a hibáktól őt magát és mindenkit. A szubjektív megítélése

szerint úgy gondolja, hogy embertársa képtelen lenne helyesen eljárni, ezért szükségesnek tartja, hogy a jó út felé irányítsa. De persze ezt nem feltétlenül közvetlen stílusban teszi. Nem azt mondja például, hogy szerintem az egészséged rovására megy a sok gyorskaja és meghíztál, csak utal rá, hogy a rendes emberek ilyet nem esznek és ő sem enne meg a helyében. A lelki axiómája: „Rengeteg irracionális impulzus van bennem, csak úgy tudok uralkodni magamon és lehetek rendes ember, ha betartom a szigorú szabályokat.” Azok az egyének, akik így gondolkodnak valószínűleg gyermekkorban túlzott kontrollt szenvedtek el. Természetesen hozzátartozik a civilizált társadalomhoz, hogy megfeleljünk azoknak a normáknak, amiktől könnyebb lesz az együttélés. Ha ez rendes kontroll alatt zajlik, akkor a kisgyerek egy idő után megtanulja, hogyan kell viselkedni például egy étteremben, hogy ne zavarjon másokat. A túlzott kontroll és a szigorú büntetések azonban a fent leírtakat eredményezik, a gyerek a kívülről érkező kényszert belső kényszerré alakítja. Ennek hatására felnőtt életében pedig folytonos harc áll majd előtte önmagával és a környezetével. Ahogy minden más, terápiás módszerrel ez a kommunikációs stílus is kezelhető. Ennek az első lépése, hogy az ember megtapasztalja a különbséget a „szerintem nem így kellene” elvárás és a „azt szeretném, ha ezt így csinálnád” vágy között. Persze ez sokkal mélyebb az ilyen egyén számára, mint pusztán megfogalmazási különbség, mert ebben az esetben nem valami elvnek próbál megfelelni, ami elvárásból ered, hanem kénytelen saját nevében beszélni, vállalva az ellentmondás kockázatát. Cserébe viszont megkaphatja a lehetőséget, hogy megváltozzanak kapcsolatai és kioktató személy helyett partnerként viselkedjen (Schulz von Thun, 2019).

A távolságtartó stílus

Az utolsó előtti elemzendő stílus embertársait nem engedi közel magához. Akár egy láthatatlan fallal is lehetne demonstrálni, amivel az illető az által meghúzott határon kívül tart mindenkit. Ez fizikai- és érzelmi távolságtartásban is egyaránt megnyilvánul. Az ilyen ember viselkedése személytelen, hűvös és tárgyilagos. Környezete gyakran titulálja arrogánsnak, elzárkózottnak, nehezen megközelíthetőnek. Valamint az is általános vélemény róla, hogy nem lehet vele igazán feloldódni és mélyen beszélgetni, látszólag nem kedvel senkit. Ezt sokszor jól is látják, valóban nem enged túl közel magához senkit, és mindent észérvek alapján próbál megközelíteni és megoldani. Alapjába véve nem túl beszédes egész addig, ameddig azt nem érzi, hogy sarokba szorították. Ilyenkor hevesen, agresszíven reagál. A távolságtartó nem csak a környezetét, de úgymond saját magát se engedi közel magához. Lelke egy bizonyos részét még maga elől is elzárva tartja. Tehát összesítve: környezetével azt érzékelteti, hogy kevésbé sebezhető, mint

mások, azonban a korábban jellemzett kommunikációs stílusokhoz hasonlóan, a felszínen zajló viselkedés ebben az esetben is kompenzál valami belső problémát. Az ilyen emberben is sérülékeny érzésvilág lakozik. Ha olyan mélyről jön ez a viselkedési forma, hogy a személy akkor sem tud változtatni rajta, ha történetesen szeretne, valószínű a hiba az emberi kapcsolataiban, egész pontosabban a negatív tapasztalatiban rejlik. De, hogy ez miért is alakulhat ki? Első sorban a kutatások alapján több férfi érint ez a magatartásforma mint nő. Ez egészen a nevelési normáig vezethető vissza. Biztosan mindenki átléte már, hogy a kisfiúkkal máshogyan bánnak, mint a kislányokkal. Más viselkedést tanítanak neki és a kommunikáció kialakításának terén is inkább a lányok kapnak több figyelmet, ráadásul náluk nem is ítélik el a „csacsogást” és a közeledést, hiszen ez amolyan lányos dolog. Nos szélsőséges esetben ez egy zárkózott, távolságtartó férfi kialakulásához vezethet. Lelki axiómája: „Nem szabad senkit túl közel engednem magamhoz, mert az veszélyes lehet.” De ez persze nem csak a kislány és kisfiú különböző nevelési módszereiből fakadhat. Lelkileg ugyan ez a mechanizmus figyelhető meg az elhanyagolt, vagy árva, magukra hagyott gyermekeknél is. Vagy ellenkező esetben azoknál, akikkel „túl törődnek”, nem hagynak nekik teret. (Vagy e kettő lehetőség váltakozva először túl kevés, aztán túl sok odafigyelést kapott.) Ha az illető ilyen tapasztalásokon van túl, akkor felnőttként fő személyiségjegyévé alakul az emberi közelség elleni védekezés. Bár nőknél is előfordul ritkábban, mert ők az első (az anyai) kötődéstől való elszakadás nem olyan fájdalmas, előfordulhat, hogy „észrevétlenül” megtörténik. A távolságtartónál azonban előnyként megemlíthető, hogy félelme képessé teszi, hogy önállóan el lássa magát, ne kelljen senkitől függenie. Továbbá ez a magatartás különös előny az üzleti- és szakmai életben is.

Számára a kikapcsolódást inkább hosszas egyedüllét jelenti, amiből töltekezve képes jobban kifelé fordulni. Párkapcsolatban, ha partnerét túlságosan ragaszkodónak találja ingerülten reagál, végső esetben pedig meg is futamodik. Még rosszabb eset, ha a partnere ki szeretné deríteni a jellemének, viselkedésének miértjét, ilyenkor agresszíven reagál és teljes erővel hártja a szándékot (hiszen feltehetőleg még ő maga sincs tisztában a miértekkel). Ha a távolságtartó fejlődni és változtatni szeretne először is az önmegnyilvánulási és kapcsolati készségekben kell pótolnia a hiányosságait. Meg kell tanulnia befelé figyelni és kifejezni a benne zajló érzéseket, gondolatokat, hogy azok az emberek, akik közeledni szeretnének felé nyerhessenek egy kis bepillantást a lelki világába. Fejlődésének egyik fontos állomás kell legyen továbbá az empátia kifejezése. Sem az illető, sem az őt megközelíteni vágyó fél nem számolhat gyors és nagy változásokkal, hiszen a távolságtartónak felettébb idegen lesz ez az

újfajta kommunikációs stílus, de idővel és segítséggel. számottevő fejlődést mutathat (Schulz von Thun, 2019).

A közlékeny-dramatizáló stílus

Az utolsó elemzendő kommunikációs stílus az imént bemutatott távolságtartónak a teljes ellentéte is lehetne. A közlékeny-dramatizáló érzelmileg túlfűtött, felettébb közlékeny, élvezzi, ha közönsége van és elbűvölheti a hallgatóságát azzal, hogy előadást tart saját életéről. Az ilyen ember mellett ritkán szoktak unatkozni: intenzív és színes előadásmódban prezentálják a legegyszerűbb hétköznapi dolgokat is. Emellett a spontaneitás a másik fő jellemzőjük. Szerintük, aki túlságosan sokat tervez előre és mindent eszerint a tervek szerint akar alakítani az életében, az lemarad az életről. Hiszen az élet itt és most zajlik, felesleges azzal foglalkozni, hogy holnap esni fog az eső, ha jelenleg éppen süt a nap és erre is koncentrálnunk. Úgy gondolja, hogyha képes improvizálni, akkor mi értelme lenne előre megszervezni bármit is. Ellenkező esetben börtönben érezné magát. Kommunikációs alapüzenetének középpontjában az önmegnyilvánulás áll. A lényeg, hogy az emberek figyeljenek rá, hogy mindig megmutathassa milyen is ő. Az önmegmutatás tartalma különböző is lehet, de minden esetben elmondható, hogy a hangsúlyozás kifejezetten erős. Ha például ez a stílus keveredik egy segítségre szoruló-függésre törekvővel, akkor apró probléma esetén is dramatizálás történik: „Totálisan kivagyok, muszáj most azonnal segítened, vagy vége mindennek!”

Mindennél fontosabb számára, hogy észrevegyék, hogy ne csak egy legyen a sok közül, akire majd senki nem emlékszik. Valami különleges, rendkívüli dolog végrehajtására törekszik minduntalan. Hajlamosak arra is, hogy nem érdeklődnek a beszélgetőpartnerül iránt. Mindegy, hogy ki hallhatja őket, a közönsége felcserélhető, képes többféle képpen is elmesélni ugyan azt a történetet, csak valaki figyeljen rá. Az az ember, akire ez a stílus jellemző valószínűleg negatív tapasztalatokkal rendelkezik gyermekkorból a figyelemmel kapcsolatban. Gyerekként gyakran lehetett olyan tapasztalata, amikor nem figyeltek rá, számításba se vették kivéve persze akkor, amikor valami rosszat csinált és ezzel a figyelem középpontjába helyezte magát. Hamar meg is jegyezte, hogy ahhoz, hogy figyeljenek rá, valami „rendkívülit” kell felmutatnia.

Lelki axiómája: „Senkit nem érdekel, hogy vagyok. Jelentéktelen vagyok és csak akkor méltatnak figyelemre, ha valami harsány eszközzel a figyelem középpontjába helyezem magam.” Tehát ezek az emberek megtalálják azokat a közlésmódokat, amikkel fel tudják hívni

mások figyelmét. A túlzó közlés és beszédesség mögött viszont az illető félelme rejlik, mégpedig attól, hogy huzamosabb ideig észrevétlen marad (Schulz von Thun, 2019).

Mentzos (2006) azt állapította meg, hogy ennek érdekében az illető képes arra, hogy másként, érdekesebbként tüntesse fel magát. De nem csak mások, hanem önmaga számára is. Ennek hatására a kommunikációs stílusában előfordul az eltúlzottság és a mondanivaló erőltettnékhathat. Például, ha a személy odafigyelést és törődést szeretne kimutatni az kívülről már inkább ajnározásként hat. Mentzos (2006) szerint a háttérben sok minden állhat, ilyen például az elintézetlen és/vagy elkerült érzelmek. A gátlásosabb, tartózkodóbb emberek egyébként hajlamosabbak ilyen „beszédese” embereket válogatni maguk köré, akár párkapcsolatban is. Ezt abban a reményben teszik, hogy ennél fogva nekik kevesebbet kell majd beszélni, partnerül elvégzi ezt helyettük. Hiszen az ilyen emberekkel gyakran együtt járnak a kifejezetten szórakoztató, szellemes beszélgetések.

Ha az illetőnek szenvedést okoz a saját viselkedése és változtatni, fejlődni szeretne akkor erre természetesen van lehetősége, ahogy az összes eddigi kommunikációs stílusnak. Először is azt kell megértenie, hogy kapcsolatai minőségéhez nem tesz hozzá a megállás nélküli, kényszeres beszédáradat. Ennek első lépéseként meg kell tanulnia, ha egy kis csend áll be a beszélgetésbe, akkor annak nem kell feltétlenül kínosnak lennie és nem kell mindenáron megtörnie valami jelentéktelen megjegyzéssel. Ez persze ennek a stílusnak nem olyan egyszerű, mint ahogy hangzik. Rendkívül kínosnak és feszítőnek találja ezeket a helyzeteket és képtelen visszafogni magát. Korábban már említettem, hogy ezeknél az embereknél az észrevétlenségtől való félelem áll a háttérben. Ha ezeknek a félelmeknek nagyon korai, traumatikus eredetük van és ennél fogva mélyen gyökereznek, akkor pszichoterápiás feldolgozásra van szükség, ha szeretne ezen változtatni (Schulz von Thun, 2019).

Javaslat

Fontosnak tartom megjegyezni, hogy a fent leírtak mellett észben kell tartanunk azt is, hogy ezek esetében emberi kommunikációs stílusok tipológiájáról beszélhetünk, nem pedig karakterekről/személyiségekről. Kisebb-nagyobb arányban mindegyik vonás megtalálható minden emberben. Egy adott illetőre a helyzettől és az egyén belső állapotától függően a bemutatott stílusok sokasága is jellemző lehet. Ugyan előfordul, hogy valaki szintisztán megtestesít egy bizonyos stílust, de általában ezek keveréke a jellemző.

ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ

Mit is jelent tulajdonképpen asszertívnek lenni

Az asszertivitás akaratunk, vágyaink, szükségleteink kielégítésének egy a hagyományostól eltérő megközelítése. Lényege, hogy egyenesen és őszintén kommunikáljuk mások felé, hogy mire vágyunk és mi az, amit nem szeretnénk (Hadfield és Hasson, 2012). Ez a fajta kommunikációs stílus természetesen nem tudja garantálni, hogy minden problémánk megoldódik és mindig elérjük céljainkat, de az elmondható, hogyha valaki képes az asszertivitásra, akkor nagyobb eséllyel teljesülnek majd mindezek. Természetesen nem az a fő cél, hogy teljesen megváltoztassuk a viselkedésünket és minden elénk gördülő akadállynál, vagy konfliktusnál asszertívek próbáljunk lenni. A hangsúly a döntésen van, pontosabban a döntés képességén: „asszertív szeretnék lenni ebben a helyzetben”. Majd konstatálni kell magunkban, hogy saját döntésünk ily módon viselkedni és ezt nem a konfliktustól való félelem miatt tesszük. Mindenki választhat más stílust is, akár a fentebb kifejtett 8 közül, amennyiben úgy gondolja az felel meg az adott helyzetben és vállalja is érte a felelősséget (Hadfield és Hasson, 2012).

Tehát őszinte véleménykifejtés, ezt már tisztáztuk. Ez azonban nem azt jelenti, hogy hangosak vagyunk, esetleg fenyegetően lépünk fel és mindenáron érvényesíteni akarjuk a saját véleményünket. Ezt agresszióknak nevezzük. Ezzel szemben magunkba tartani a véleményünket és alkalmazkodni mindenhez, amit a társaság többi tagja, vagy a párunk szeretne, a passzív magatartás. A következő nem túl szerencsés választás pedig a manipulatív magatartás, ahol manipulációval érhetőek el a célok úgy, hogy közben nem vállaljuk a felelősséget. Ebből kiindulva feltételezhető lenne, hogy az asszertivitás tulajdonképpen egy átmenet a passzív és az agresszív kommunikáció között, viszont csak magában foglalja a két stílus határainak megértését. Összefoglalva: Az asszertív stílusban egyenes és őszinte kommunikáció zajlik a többi emberrel. Az agresszív stílusban az illető beképzelt, erőszakos, lenéző és eltökélt, hogy keresztülvigye akaratát másokon. A passzív stílus fő jellemzője, hogy mások vágyait és szükségleteit a sajátja elé helyezze. Míg a manipulatív közvetetten próbálja befolyásolni a másikat saját célja elérése érdekében (Hadfield és Hasson, 2012).

Miért törekszünk az asszertivitásra

Számos okunk lehet arra, hogy asszertívvé akarjunk válni és ennek érdekében komoly erőfeszítéseket tegyünk. A kommunikációs és viselkedési megnyilvánulásaink túlnyomó része egészen fiatal korunkból ered. Előfordulhat, hogy neveltetésünk, a jelenlegi és a régebbi kapcsolataink, vagy az egykor megért csalódásaink és kudarcaink következményeként úgy érezzük, hogy elvesztettük az irányítást saját életünk felett. Mindezek mellett a nemek is nagy részben befolyásolják a magatartási formánkat. Kultúránkban ugyanis általában elfogadott, amikor a férfi agresszíven, a nő pedig passzívan viselkedik. Ezért fejezik ki magukat gyakran agresszióval a férfiak, akik más módon képtelenek arra, hogy elmondják mit is szeretnének valójában és mit nem, mit éreznek és mit hisznek. A nők pedig, akik nem szívesen állnak ki a véleményeik mellett passzíven nyilvánulnak meg, elvonulnak, megsértődnek, magukban őrlődnek (Hadfield és Hasson, 2012).

Az asszertív viselkedés

A mások érdekeit is figyelembe vevő önérvényesülés során az illető képes mások tudtára adni mit szeretne. Ez azt jelenti, hogy nyugodt hangnemben ki tudja fejezni mire van szüksége és milyen bánásmódban szeretne részesülni. Képes eldönteni, hogy ellentmond-e másoknak és könnyek, valamint dührohamok nélkül fogadja az esetleges kritikát. Ettől nem érzi úgy, hogy bármit is bizonyítani kellene, de elvárja a megfelelő bánásmódot. Meghúzza a határait és úgy gondolja, hogy jogában áll megvédenie magát a támadások, a rosszindulat és az önzés ellen. Mindezek mellett nyitott mások nézeteire, még abban az esetben is, amikor ez nem egyezik a sajátjával. Nem áll szándékában uralkodni, vagy legyőzni a másikat. Elegendő önbizalommal rendelkezik, hogy vállalja tetteiért és szavaiért a felelősséget. Továbbá nem hibáztat másokat, ha nem a tervei szerint alakult az adott dolog. Képes dicsérni, de ugyanakkor bírálni is, valamint el tudja fogadni azt, ha őt bírálják vagy dicsérik (Hadfield és Hasson, 2012).

Az agresszív viselkedés

Az agresszív stílusú személy szintén kifejezi az érzéseit és véleményét, viszont ezt mások fenyegetésével és lenézésével, esetleg bírálásával teszi. Elutasítja az ellenkező véleményt és mindenáron meg akarja győzni a másikat és bebizonyítani az igazát. Tiszteletteljes, egyenes kommunikáció helyett gyakran szarkazmussal, durvasággal reagál, miközben hibáztatja a

másikat. Ebben a helyzetben csak győztes és vesztes szituáció alakulhat ki. Ha az agresszív szemszögét nézzük akkor természetesen akkor sikeres a kommunikáció, ha ő a győztes. Nem hagy szóhoz jutni másokat és nem is törődik azoknak az igényeivel, akiké nem azonos az övével. A tiszteletet nélkülözi, a lényeg a győzelem és az uralkodás. Az agresszív magatartást általában azok gyakorolják, akiket hosszabb vagy rövidebb ideig kihasználtak, becsaptak, félreértettek, esetleg figyelmen kívül hagytak, nem vették számításba. Meglehet, hogy ezt alapjáraton sikeresen elnyomja magában az egyén, de számos esetben felszínre tör. Felszínre hozhatja például az alkoholfogyasztás, ha kigúnyolva vagy támadva érzi magát, ha nagyon feldúlt vagy türelmetlen. Esetenként az egyén úgy nő fel, hogy elfogadott volt a taktika, miszerint helyes agresszív magatartással elérnie a céljait és elutasítani, amit nem szeretne. A viselkedés előnyei, hogy ezáltal félnek tőle, így érvényre tudja juttatni akaratát (Hadfield és Hasson, 2012).

A passzív viselkedés

Passzív magatartás esetén az egyén nem fejezi ki az érzéseit és a gondolatait. Hagyja, hogy mások megmondják neki mit kell tennie és irányítsák. Szeretné a megfelelő bánásmódot, de képtelen kiállni magáért ennek érdekében és elfogadja mások döntését akkor is, ha nem ért vele egyet. Mivel tart a többiek reakciójától úgy érzi jobb, ha inkább csendben meghúzza magát. Ennek több hátulütője is lehet. Egyrészt a többi ember soha nem tudja, hogy mit érez a passzív személy, esetleg kihasználják mert tudják, hogy úgyis beleegyeznek. Megeshet, hogy nincsenek tekintettel rá és olyan feladatokat is rá ruháznak, amit egyébként nem vállalt volna el, ha ki mer állni magáért. Gyakran döntésképtelen ezért másokra is hagyja a választást így viszont gyakran előfordulhat a győztes-vesztes helyzet, melyben a passzív magatartást képviselő az utóbbi. Ez viszont sajnos oda vezethet, hogy az illető csalódik és úgy érzi nincs irányítása a saját élete felett. A passzív viselkedés annál jelenik meg, akit gyermekkorban irányító, parancsolgató természetű szülők, testvérek, pedagógusok, vagy barátok vettek körül. Általuk annyiszor kérdőjeleződött meg a véleménye, hogy egy idő után hangosan már nem is merete kimondani azokat. Ha belénevelték, a „másoké az elsőbbség” elvet, akkor ennek hatására azt érzi, nem áll jogában azt kérnie, amit ő szeretne. Érthető módon az ilyen ember lemond az asszertivitásról, mert már elvették tőle a bátorságát, ezáltal attól tart, hogy valakit esetleg megbánt, illetve, hogy emiatt nem fogják szeretni. Úgy érzi, ha nem azt teszi, amit mások akarnak, akkor csalódást okoz nekik (Hadfield és Hasson, 2012).

A manipulatív viselkedés

Manipulatív viselkedés esetén a kommunikáció nem őszinte. Nézeteit és igényeit egy közvetett módon kommunikálja. Nem mondja ki a konkrétumokat, ráveszi az embereket, hogy a vágyai szerint cselekedjenek, saját céljai felé irányítja őket a befolyásolás különböző technikáival. Sokszor magába folytja a haragot és a frusztrációt, viszont kifejezi a többi ember számára nem tetszését. Némasággal bünteti a másik felet, esetleg rosszálló pillantásokat vet felé. Ebből a másik fél viszont maximum a haragot és a sértettséget tudja megállapítani, a konkrét véleményt nem, ami mögötte rejtőzik. Gyakran szarkasztikus, szándékosan akadékoskodik, vagy nem hajlandó együttműködni. Arra törekszik, hogy elkerülje a felelősséget és úgy irányítsa a másikat, hogy ő hozza meg a döntést. Így el tudja kerülni, hogy őt hibáztassák, hiszen a cselekedetet végül nem ő maga hajtotta végre, rávett valaki mást (Hadfield és Hasson, 2012).

Az az ember, aki ilyen módon fejezi ki magát másokkal szemben, annak oka abban rejtőzhet, hogy úgy tanulta a véleményeit és az érzéseit nem fejezheti ki önző, vagy esetleg goromba módon, mert az elfogadhatatlan. Elképzelhető, hogy úgy nőtt fel, hogy rossz néven vették, amikor kimutatta feszültségét, csalódottságát vagy haragját. Esetleg még büntetést is kapott érte, így inkább elraktározta, hogy céljai elérése érdekében egy kevésbé feltűnő kommunikációt kell alkalmaznia. Ezzel a stílussal pedig nem veszélyezteti a környezetével való kapcsolatát. Aki manipulatív módon viselkedik, annak nincs meg a kellő önbizalma, hogy kiálljon azért, amit valójában szeretne. Ennek érdekében rejtett módszerekhez folyamodik, hogy másokra hagyja az irányítást és így érje el céljait. Esetleges körülmények is előidézhetnek manipulatív magatartást. Például az olyan szituációk, amikor az egyén képességeiről vagy teljesítményéről alkotnak véleményt. De olyan emberek is kiválthatják, akik irányító személyiségek és más módot nem talál az illető a győzelemre (Hadfield és Hasson, 2012).

Mikor lehet helyénvaló a passzív vagy az agresszív viselkedésforma

Felmerülhet a kérdés, hogyha az asszertív viselkedés a legfejlettebb és leghatékonyabb kommunikációs forma, akkor miért használjuk a többi, úgymond hatástalan és negatív viselkedési formát? Az üss vagy fuss (azaz fight or flight) reakció Walter Bradford Cannon nevéhez fűződik. (physiology.elte.hu, 2016) A hatástalan kommunikációs stílusokért pedig egyebek mellett ez a vészreakció a felelős, mely még az ősemberben fejlődött ki annak érdekében, hogy a fenyegető tényezőktől megmenekülhessen, mint például egy veszélyes állat, vagy egy nála erősebb emebtrársa. Értelemszerűen az „üss” reakció a fizikai küzdelmet és

szembeszegülést, a „fuss” pedig a menekülést takarja. Ez a vészreakció napjainkban is bennünk van és ezek kapcsolnak be a mai napig abban az esetben, ha fenyegetve érezzük magunkat. Akár a párunkkal van konfliktusunk, akár a bolti eladó dühít fel minket, ugyan azt a reakciót eredményezi, amit az ősebernél a veszélyes állatok. A harag mindentől függetlenül egy nagy erejű és alkalmanként hasznos érzelem, mely kifejezi, hogy mi az, ami és aki számít és mi az, ami nem.

Általánosságban véve azzal sincs probléma, ha valaki úgy dönt abban az adott helyzetben, hogy csendben marad és hagyja a többieket érvényesülni. A hangsúly azon kell, hogy legyen, hogy ezeket a fentebbi kifejtés alapján negatívnak tűnhető érzelmeket a megfelelő környezetben és időben tegye az ember és ne állandó jelleggel. Ha valaki az asszertív viselkedést választja az sem jelenti minden esetben, hogy az illető csak ebben a stílusban kommunikál. Tudatosíthatja magában azt is, hogy jelenleg mérges és ha kell minden eszközzel megvédi magát, ha például valaki irányítani akarja. Viszont az asszertív személy mindig védekezésre használja az agressziót nem pedig támadásra. Tudatosan dönt amellett, hogy jelen helyzetében ezzel a fajta kommunikációval tudja elérni a céljait. Összességében minden magatartásformának megvannak az előnyei és a hátrányai is (Hadfield és Hasson, 2012).

Miért nehéz asszertívnek lenni

Az asszertivitás képessége sokban összefügg az önbizalom és az önbecsülés kérdésével. Az az ember, aki hadilábon áll saját értékeivel, nehezebben tud kiállni a véleménye mellett.

Néhány ok, ami tovább nehezítheti, hogy az ember asszertív legyen:

- ha a másik fél ijesztő, összezavaró,
- ha a másik fél hirtelen indulatos lesz,
- ha az ember nem biztos abban mihez van joga és mihez nincs,
- ha az asszertivitásra törekvő illető alapjába véve is döntésképtelen, vagy nem kap visszajelzést a másik személytől,
- valamint, ha nem tudja, miként lehetne más módon kezelni az adott helyzetet (Hadfield és Hasson, 2012).

Az eltérő emberek és helyzetek hatása

Egyes emberek és bizonyos helyzetek is kihatnak az asszertivitásra. Természetesen sokkal nehezebb kiállni egy vélemény mellett, ha a másik ember megingatja az önbizalmat, agresszív, vagy az illető tart attól, hogy nem képes majd elbírní az indulatos reakciókkal. Akkor sem könnyű asszertívnek lenni, amikor a másik fél passzivitást mutat, megsértődik, vagy manipulálni próbál. Ha viszont a másik fél figyelmet tanúsít, érdeklődik egyéb álláspontok iránt is a sajátján kívül, valamint egyenrangú félként kezeli az embert, akkor könnyű asszertíven kommunikálni. Érdekes azt is figyelembe venni, hogy elvárásaink reálisak-e. Sokszor gondoljuk ugyanis, hogy a velünk szemben tanúsított viselkedés helytelen és többet várunk az adott kapcsolattól, mint amennyit az adni képes. Ezáltal a másik nem felel meg az elvárásoknak, ez pedig csak csalódást és haragot eredményez. Fontos tehát objektíven is szemlélni az elvárásainkat, hiszen nem tudhatjuk, hogy ez mennyi kommunikációs problémát, konfliktust és félreértést szül (Hadfield és Hasson, 2012).

Amikor könnyebb asszertíven viselkedni

Egyszerűbb asszertívnek lenni, ha az ember:

- megbízik magában,
- értékeli önmagát és tisztába van saját értékrendjével,
- az elvárásai reálisak másokkal és magával szemben is,
- támogatja ebben a környezetében, mások tisztelettel bánnak vele és odafigyelnek rá,
- elegendő információval rendelkezik és tisztában van a jogaival is (Hadfield és Hasson, 2012).

Az asszertív kommunikáció előnyei és a változás hét szakasza

Az asszertív viselkedés elsajátításából számos előny származhat. Ezek közé tartozik például a kapcsolatok javulása. A sikerélmények és számos új lehetőség. Növekvő önbecsülés és önbizalom, valamint tartós harmónia. Ha viszont valaki úgy érzi fejest ugrik ebbe az egészbe és mostantól ezt a kommunikációt választja, az nem biztos, hogy jóra vezet. Fontos a megfelelő előkészítés, mielőtt bárki egyik napról a másikra megváltoztatja a viselkedését. Ehhez Sue Hadfield és Gill Hasson (2012) hét szakaszt határozott meg, melyeket alább kívánok kifejezni.

A tudatosodás előtti szakasz: Az első szakaszban az ember még nincs tudatában annak, hogy szüksége lenne a változtatásra. Lehetséges, hogy másoknak problémája van a viselkedésével, de ez sem motiválja a változásra. Számára megfelel a jelenlegi szint, melyen kommunikál.

A felismerési és töprengési szakasz: Ekkor az illető már felismeri, hogy szüksége van a változásra. Észreveszi, hogy másoknak problémái vannak a viselkedésével és szeretne is tenni ez ellen. Tudatában van a potenciális előnyöknek, amit a változás okozna, de nem biztos benne, hogy képes lenne rá, vagy épp még nem is tudja miképp fogjon hozzá.

Előkészítési szakasz: Már szándékában áll a változás, de meg akar bizonyosodni arról, hogy tényleg szükséges. Megkezdődik az információ begyűjtése arról, hogy milyen irányok vannak. Megfogalmazódnak a pozitív célok, melyeket a változással szeretne elérni.

Cselekvési szakasz: Ebben a szakaszban már tényleges változások történnek mind viselkedésben, mind pedig magatartás terén. Ez a szakasz általában elég stresszes és sok energiát igénybe vesz, amíg beépülnek az új viselkedési- és kommunikációs módszerek.

Fenntartás: Az ötödik szakaszban megfogalmazódik a következő cél, mégpedig az új stílus fenntartása. Ebben a fázisban a gyakorló igyekszik elkerülni korábbi mintáit, szokásait és minél több helyzetben alkalmazni az asszertív kommunikációt.

Befejezés: Ha ebbe a szakaszba ér valaki az azt jelenti, hogy már sikerült kidolgoznia az új magatartási formáit és tartósan elsajátította a kommunikáció és viselkedés leghatékonyabb módszereit. Meg van róla győződve, hogy korábbi problémás viselkedése már nem fordul elő többet önkéntelenül, mert tudja irányítani.

Előrehaladás, változás és visszaesés: Az utolsó fázis magában hordozza a tévedések lehetőségeit. Továbbá azt is, hogy az illető visszazökken a régebbi kommunikációs stílusába. Ez természetesen normális jelenség és nem jelenti azt, hogy semmit nem haladt előre, csak egyet hátr lépett. Ami emberi tulajdonság, teljes tökéletesség pedig nem létezik (Hadfield és Hasson, 2012).

A SZÓBELI ERŐSZAK HATÁSAI

Az egyik legfontosabb dolog, hogy megértsenek minket és mi is megértsük embertársainkat. Egy további kommunikációs stílusra is szeretnék egy rövid leírást kifejteni, ami az asszertív

kommunikáció teljes ellentéte, ez pedig a bántalmazó kommunikációs stílus. Egy verbálisan bántalmazó kapcsolatban ez az igény nem tud kielégülni, mégis sokan élnek ilyen helyzetben. Az áldozat sokszor nem is képes felfogni, hogy társa bántalmazza, uralkodik felette és elnyomja. Ezalatt a helyzet odáig fajul, hogy az áldozat már nem bízik magában. Ez az, ami az asszertív kommunikáció során nem fordulhat elő. Valószínűleg azok a nők és férfiak, akik ilyesfajta kapcsolatban élnek nem tudják, nem ismerik milyennek kéne lennie egy jó kommunikációnak. Mivel nem feltételezik, hogy a párjukban keresendő a hiba azon gondolkoznak mi lehet a baj velük, kételkednek önmagukban, folyamatosan kritizálják magukat és szoronganak. Mindezekon felül az elnyomott ember azon aggódik miért nem boldog, amikor egyértelműen annak kellene lennie. Ezt kifelé, akár a közeli ismerősei sem meri kommunikálni, úgy gondolja ők is csak azt mondanák, hogy telhetetlen és inkább értékelje azt a rengeteg dolgot, amije van. Szeretne megváltozni, hogy ne legyen ilyen túlérzékeny, amilyenek bántalmazó partnere titulálja, valamint hajlamos az önmarcangolásra és a múlt újra és újra lejátszására, hogy megtalálja hol hibázhatott és többet ne kövesse el (Evans, 2004).

A bántalmazó kommunikáció egyértelműen pusztítja a lelket és eltorzítja a bántalmazott fél valóságát is. Az áldozat úgy gondolja, hogy párja egyenes és őszinte a kapcsolatban és biztosan meg van rá az oka, hogy ilyen módon beszéljen. Amikor nem azt a reakciót kapja bántalmazó párjától, amire számítana az adott esetben, alkalmazkodik és megpróbálja még pontosabban kifejezni magát, hátha úgy megértésre talál. Azonban társa nem érti a motivációit, de ő a végtelenségig reménykedik egy jobb jövőben. Tovább fokozza a remény érzetét, amikor időközönként a bántalmazó párjától kap egy kedves szót, egy szép gesztus, egy ajándékot estleg. Ezeknek a csekély kedvességeknek a hatására a várakozás és a remény csak tovább növekszik és tovább bent tartja az embert a bántalmazó kapcsolatban. Amivel egyébként a bántalmazó fél tudatosan, vagy tudatalatt de teljesen tisztában van. További tény, hogy a bántalmazások mások jelenlétében nem fordulnak elő, csak kettesben, amikor senki nem látja a párt. Emellett a bántalmazó a barátokkal, családtagokkal, idegenekkel teljesen más kommunikációt folytat. A bántalmazott fél ebből ugyancsak azt a következtetést vonja le, hogy a hiba benne van. Hiszen, ha ő jó lenne, akkor vele is olyan szépen beszélne a párja, mint a többi emberrel. A kritizáló, bántalmazó szavakat lassan elkezd elhinni, beépíteni és olyannak látni magát, amilyenek bántalmazó párja leírja. Próbál változni és próbálja megérteni mitől változna a helyzet, mitől lenne jobb a kommunikációjuk. De ha megkísérlik ezt megbeszélni esetleg a bántalmazó féllal csak elutasítást kap. A bántalmazó eltereli, elbagatelizálja a témát. Minél inkább megosztja vele reményeit és félelmeit, annál inkább gyengébbnek fogja tekinteni

a párja, továbbá ez csak magabiztosságot ad a bántalmazónak és még nagyobb hatalomérzetet. Újabb ördögi körforgás veszi kezdetét, mert ezáltal a bántalmazottban további hiedelmek alakulnak ki, melyeket valóságnak gondol. Ilyen gondolatok például, hogyha jobban tudná kifejezni magát biztosan nem dühítenék fel párját a kérdései és a gondolatai. Esetleg, ha nem lennének ilyen megmagyarázhatatlan irreális problémái és nem látná rosszul a dolgokat, akkor változna a helyzet. Esetleg arra gondol, hogy valami személyiségbeli hiányossága lehet, amit nem tud konkretizálni, de meggyőződése, hogy emiatt kell szenvednie. Azonban, ha egy szóbeli bántalmazó leminősíti a partnerét, tudatalatt gyakran magának beszél, nem a másiknak. Ő nem elég saját magának és magát bírálja. Amíg azonban a bántalmazott fél erre nem jön rá, vagy valaki nem hívja fel erre a figyelmét és mutatja meg neki a valóságot, addig nem fog tudni változást elérni és akár élete végéig egy rossz kapcsolatban maradhat, vagy egyik bántalmazó kapcsolatból, a másikba kerülhet (Hadfield és Hasson, 2012).

KUTATÁSI KÉRDÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK

Feltétlenül szerettem volna a kommunikáció- és médiatudomány szakos tanulmányaimba valamilyen módon beépíteni az asszertív kommunikációval kapcsolatos eddig megszerzett tudásomat, illetve nagyobb csoportban kutatni is az emberek hozzáállását és ismereteit. Kutatásom során arra is szerettem volna fényt deríteni, hányan ismerik az asszertív kommunikációs stílus valódi jelentését, hogyan kommunikálnak a párok egymással és milyen arányban vannak azok a férfiak és nők, akik ismerik és alkalmazzák ezt a technikát.

A dolgozatom hipotézise, hogy sokkal jobban működnének a kapcsolatok, ha az emberek bele tudnák építeni mindennapi életükbe, vagy legalább az életük bizonyos területeire - kiemelten a párkapcsolataikba - az asszertív kommunikáció elsajátítását és használatát.

További felvetésem, hogy kutatásom során arra is fény fog derülni, hogy az emberek többsége nem gondolja, hogy ez a kommunikáció célravezető lenne, vagy ha mégis akkor nem hiszi, hogy konfliktushelyzetben képes lenne a használatára, esetleg feleslegesnek gondolja.

KUTATÁSMÓDSZERTAN

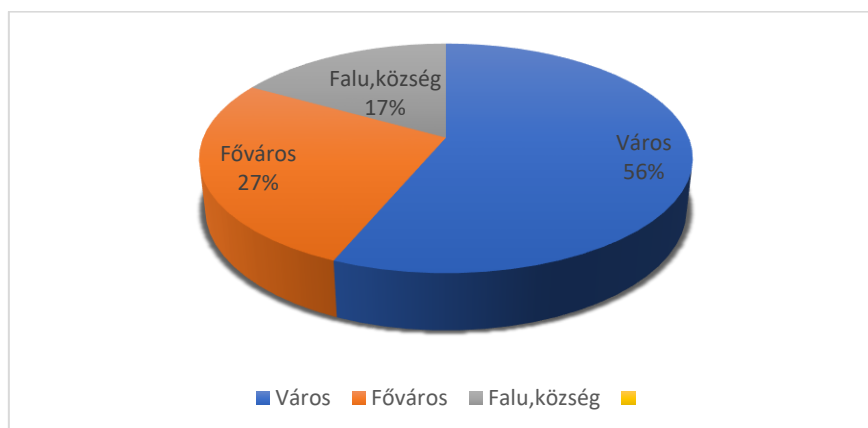
Szakközelgőzatom kutatási módszertanának a primer kutatást választottam, ezen belül is a kvantitatív formának egyik eszközét: a kérdőíves kutatást. Úgy gondoltam, hogy kérdőív

alapján tudom a leginkább leszűkíteni a témát azokra a részekre, amikre főként kíváncsi vagyok és célzottan kutathatok. A kutatásom egyik fő „helyszínéül” egy közel 3000 főből álló, párkapcsolati témájú és egymást segítő, zárt Facebook csoport fog szolgát alapul, ahol moderátorként és segítőként vagyok jelen négy éve, illetve természetesen megosztottam saját Facebook oldalamon is a kérdőívet, az egyetemi csoportjaimban is, majd ezekről a platformokról pár ismerősöm és jónéhány idegen is közzétette saját oldalán. A zárt párkapcsolati csoport alapítója Csernyu Ivett, coach, randevú tréner és influencer (véleményvezér), akivel a médiában végzett munkáim során sikerült megismerkednem. Csernyu Ivett munkásságának egyik fő célja, hogy hozzásegítse az embereket egy harmonikus párkapcsolathoz, egy jó kommunikációhoz és segítsen elindulni az embereknek az önismeret útján is. Egy idő után azonban túl nőtt rajta a feladat, hogy több ezer embernek egyesével segíteni tudjon, ebből kifolyólag alakult meg ez a csoport, ahol mindenki bátran megnyílhat, kiírhatja a problémáját, amivel kapcsolatban úgy érzi, hogy kívülálló személyek véleményére van szüksége. Mivel én vezetem a csoportot lehetőséget adok arra is, hogy azok, akik nem szeretnék a nevük alatt közzétenni a kérdésüket/problémájukat, elküldhetik nekem privát üzenetben és én posztolom a saját nevemmel, megőrizve ezzel az anonimitásukat. Ezt követően pedig több ezer nő és férfitársa segíti az illetőt, elmondja a véleményét, tanácsait, saját tapasztalatait az adott problémával kapcsolatban. Az asszertív kommunikáció jegyében erősen moderáltam és moderálok jelenleg is a csoportot és minden olyan tagot kiszűrök, aki lekezelően, vagy bántóan nyilvánul meg a problémáját kifejező embertársával szemben, de még engem is meglepett, hogy nagyon kevés ilyen eset volt. Nem gondoltam volna, hogyha több ezer idegen ember összegyűlik egy fórumon, akkor létrejöhet egy ilyen építő közösség, ahol a tagok hozzávetőlegesen 98%-a agresszivitás, lenézés és kritika nélkül meg tudja fogalmazni a véleményét, segítve ezzel egy ismeretlen embertársát. Emiatt is gondolom, hogy az asszertív kommunikációs kutatásom egyik legeredményesebb felülete lehet ez a csoport, továbbá azért, mert túlnyomó részben párkapcsolati konfliktusokkal kapcsolatban kérnek tanácsot a tagok.

A PRIMER KUTATÁSOM RÉSZLETEI ÉS EREDMÉNYEK

A szakirodalmi összefoglaló után a primer kutatásom eredményeit és alapvetéseit kívánom kifejteni. A kérdőívet tehát ahogy korábban említettem online felületen osztottam meg, ahol 4 napig hagytam lehetőséget a kitöltésre, mielőtt lezártam a dokumentumot. Ez idő alatt 446 válasz érkezett be. Kérdőívet próbáltam úgy összeállítani, hogy a kutatásomhoz kapcsolódó

leglényegesebb kérdésekből álljon össze. Arra próbáltam törekedni, hogy a kérdések elolvasása és kitöltése ne vegyen túl sok időt igénybe, hiszen számos kutatásban fény derült már napjaink embereinek olvasási szokásaira és arra is, hogy hány percig lehet lekötni egy illető figyelmét. Így rövid és lényegre törő kérdéseket és válaszlehetőségeket fogalmaztam meg, a kérdőív kitöltése pedig nagyjából 10-12 percet vehetett igénybe. Mivel általánosságban elmondható, hogy a nők gyakrabban foglalkoznak párkapcsolati témákkal, mint a férfiak és nagyobb számban is vannak jelen párkapcsolati témájú csoportokban/fórumokon, így nem lepett meg túlzottan, hogy a válaszadók 85%-a volt nő és csupán 15% férfi. Ez számszerűsítve 67 férfit takar és 379 nőt, azonban örültem annak, hogy közel 70 férfi kitöltő is részt vett a kutatásban, nem számítottam ekkora számra. Emiatt a kutatásom, bár számok alapján reprezentatívnak tekinthető, de a túlzott női arány miatt a nők oldalára billen a mérleg. Életkort tekintve 18 éves korú fiattaltól egészen 70 éves korú válaszadóig vegyesen fordultak elő. Túlnyomó részben azonban a 22-30 évesek vezették a rangsort ebbe a korosztályba 158-an estek. Lakóhely szerint, ahogy az alábbi ábra is mutatja a válaszadók több mint fele városból, 27%-uk a fővárosból és csupán 17%-uk származik faluból, vagy községből.



2. Ábra: demográfiai adatok, Forrás: saját szerkesztés

A válaszadók iskolázottságának arányára is kíváncsi voltam, melynek tekintetében öt lehetőség közül választhattak: általános iskola, szakmunkás végzettség, érettségi, folyamatban lévő felsőfokú oklevél vagy diploma, illetve már meglévő felsőfokú oklevél vagy diploma. A kitöltők többsége, azaz 50%-a rendelkezett felsőfokú végzettséggel és 14%-nak jelenleg is folyamatban van az oklevél vagy diploma megszerzése. 30%-ban voltak azok a kitöltők, akik érettségivel rendelkeztek, míg szakmunkás végzettséget a válaszadók 5%-a jelölt. Csak általános iskolás végzettséggel pedig 4 ember rendelkezett.

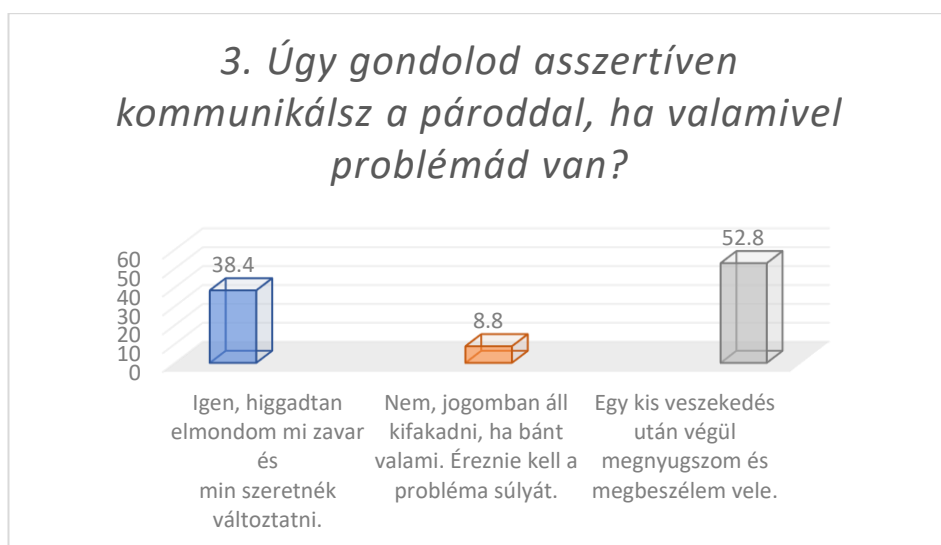
A demográfiai adatok felmérését követően először is arra voltam kíváncsi, hogy ismerik-e az asszertív kommunikációt, mint fogalmat.

1. Tudod mi az asszertív kommunikáció?

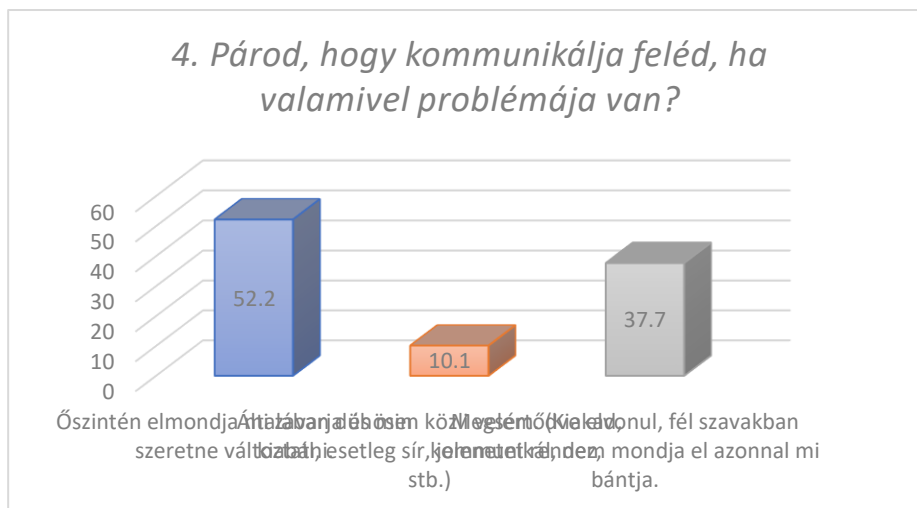
Itt az igen és a nem válaszok mellett a „nem ismeretlen számomra a fogalom” lehetőség is adott volt. A kitöltők 58%-a válaszolt igennel, 27% nemmel és 15%-nak ismerős volt a fogalom. Ezt követően, mivel nem vártam el, hogy a kitöltőktől, hogy ténylegesen ismerjék a fogalmat kifejtettem az asszertív kommunikáció jelentését és ismételten megkérdeztem, hogy ez esetben, hogy látják a választ jól gondolták-e, hogy ismerik.

2. Tudtad, hogy az asszertív kommunikáció így néz ki?: *Őszintén elmondom akaratom, vágyaim, szükségleteim úgy, hogy a másikat is meghallgatom, tiszteletben tartom, nem kritizálok és nem teszek megjegyzéseket sem.*

Ezek alapján már változtak a százalékok. Az asszertív kommunikáció fogalmának tudatában 58 helyett 41% ismerte valójában, a 27% „nem” válasz 30%-ra nőtt, végül pedig 15%-ról 28-ra emelkedett azok aránya, akik sejtették a fogalmat. Immáron a fogalom tudatában folytathatták a kérdőívet, ezzel kívántam garantálni a pontos válaszokat. Kíváncsi voltam arra is, hogy saját véleményük szerint párjukkal asszertíven kommunikálnak-e, illetőleg viszonzásképp részesülnek-e asszertív viselkedésben. A két kérdés százalékos aránya 1-2% híján szinte teljesen megegyezett, mely az alábbi két oszlopdiagrammon is jól látszik.



3. Ábra: Forrás: saját szerkesztés



4. Ábra: Forrás: saját szerkesztés

Ez arra enged következtetni, hogy a válaszadók szinte ugyan annyi százalékban gondolják azt a saját kommunikációjukról, mint a párjukéről, tehát egy szintre helyezik magukat és a másikat. Amely az asszertív kommunikáció létrejöttének egyik alap feltétele. Ha sem a párjuk sem pedig a saját kommunikációját nem tartják rosszabbnak akkor az alá-fölé rendeltségi viszony – a kommunikáció terén legalábbis – nem alakul ki.

Érdeklődtem az iránt is, hogy fejezik, ki az emberek, ha megbántva érzik magukat.

5. Ha valamivel problémád van, megbántva érzed magad akkor?

A válaszok között asszertív, passzív, valamint passzív-agresszív opció szerepel. Az emberek 73%-a döntött az asszertív lehetőség mellett és azt választotta őszintén elmondja a párjának mi bántja és megbeszéli vele. A passzív magatartás mellett 19% döntött, mely szerint inkább magukban tartják a problémát és kerülik a konfliktust. Továbbá 8% félt a párja reakciójától és a szakítás veszélyétől.

Ezt követően arra voltam kíváncsi, hogyha az illető párjának van egy ellenkező nemű ismerőse, akivel szoros baráti viszonyt ápol, és az illetőt ez zavarja akkor, hogy teszi ezt szóvá a párjának, hogyan reagál erre.

6. A párodnak van egy ellenkező nemű barátja, akivel rendszeresen beszélget és találkozik. Ez téged zavar, hogy mondd el neki?

Dühíti a helyzet és megpróbálja eltüntetni a párját az ellenkező nemű baráttól, esetleg inkább magában tartja a negatív érzelmeket félve a következménytől, vagy kezdeményez egy őszinte beszélgetést, ahol kifejti mi is bántja pontosan ezzel kapcsolatban. Ennél a pontnál szándékosan nem adtam meg olyan lehetőséget, hogy az illetőt nem zavarná a helyzet. Természetesen vannak

olyan esetek, amikor a barátság egy ellenkező neművel belefér a másik fél számára is a kapcsolatban. De biztosan kimondható, hogy a világon legalább egy személlyel zavaró lenne a barátság. Ilyen lehet például, ha az egyik fél közismerten gyengéd érzelmeket táplál a másik iránt. Vagy valaha párkapcsolatban voltak, de a szakítás után baráti kapcsolatot létesítenek. Esetleg nem szimpatikus a barát személye az illető párjának. A válaszadók 90%-a választotta az asszertív viselkedést és úgy döntött, hogy ilyen esetben őszintén elmondaná párjának. További 6%, azaz a 446 főből 27 választotta a passzív kommunikációs stílust és félve a következményektől inkább csendben maradna. Ennél a 27 embernél figyelhető meg az alá-fölé rendeltségi viszony. Nem merik vállalni a véleményüket és őszintén a párjuk elé állni, inkább megpróbálnak megbékélni a helyzettel. Ezzel persze a konfliktust ugyan elkerülhetik, de hatalmas belső feszültséget generálnak magukban, ami a mentális és a fizikális egészségüknek sem kedvez.

Ezt követően ismét egy konkrét szituációval szerettem volna mérni, hogy egy kicsivel veszélytelenebb témában, - mint amennyire veszélyes terepek érezhető az ellenkező nemű baráti viszony – jobban merik-e vállalni a véleményüket az emberek, illetve aki a korábbi kérdésre a passzív magatartást választotta, ebben a helyzetben is passzív marad-e. Az eredmény eltérőnek bizonyult. A kérdés így szólt:

7. A párod rendszeresen szétdobálja a holmijait a lakásban, te már próbáltál korábban utalni rá, hogy zavar. Mit teszel?

Ismételten megadtam asszertív, passzív és agresszív válaszlehetőségeket is. A kitöltő dönthetett úgy, hogy az asszertív lehetőséget választja, kiáll a szükségleteiért és őszintén elmondja, hogy ez a helyzet zavarja őt és megkéri a párját, hogy tegyen ez ellen. Választhatta ismételten a passzív viselkedési formát, miszerint nem teszi szóvá, inkább újra és újra elpakol párja helyett, elfojtva magában a szükségleteit, továbbá meggyőzi magát arról, hogy felesleges konfrontálnia hiszen, ha elpakol a párja helyett az gyorsabban megoldható. Vagy harmadik lehetőségként indulatosan közli a párával, hogy elege van ebből a helyzetből, hányszor kellene még szépen megkérnie, hogy pakoljon el maga után. Az agresszív válaszlehetőség azonban mint tudjuk megfelelő helyzetekben alkalmazható, ha az egyébként asszertív személyiség felelősséget és a következményeket vállalva tudatosan úgy dönt, hogy ezt a fajta kommunikációs stílust választja, mert úgy érzi ezzel érheti el, hogy igényei teljesüljenek.

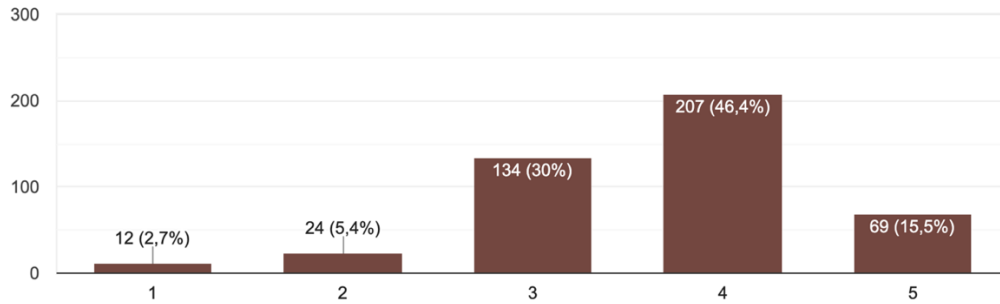
Miután már két szituációs helyzetbe is behelyezkedtek az alanyok elméleti síkon, kíváncsi voltam mit gondolnak saját maguk és párjuk kommunikációs stílusáról konfliktushelyzetben.

Megkértem őket, hogy korábbi válaszaikat figyelembe véve, egy egytől-ötig tartó skálán pontozzák párjukat és önmagukat is.

8.

A korábbi válaszaid figyelembe véve szerinted jól kommunikálsz konfliktushelyzetben? (Értékelj 1-5-ig tartó skálán.)

446 válasz

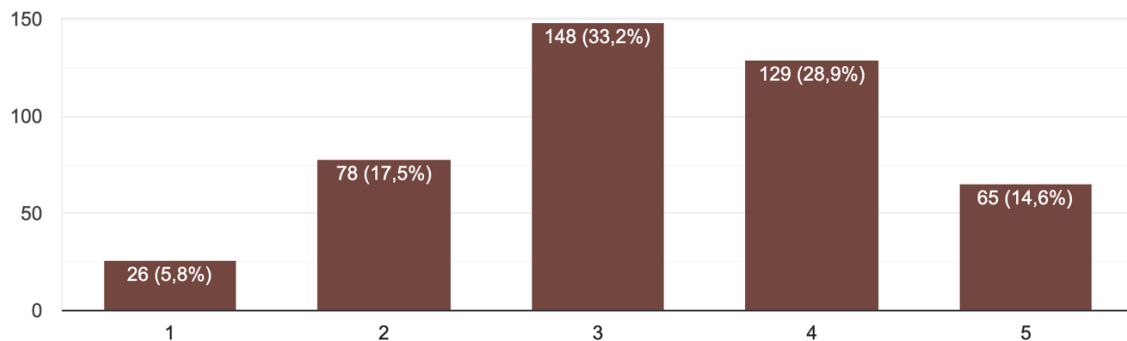


5. Ábra: Forrás: saját szerkesztés

9.

Szerinted a párod jól kommunikál veled konfliktushelyzetben? (Értékelj 1-5-ig tartó skálán.)

446 válasz



6. Ábra: Forrás: saját szerkesztés

Az egytől ötig terjedő skála felépítése: 1=nem, 2=inkább nem, 3=semleges, helyzetfüggő, 4=inkább igen, 5=igen. Ha csak összességében megnézzük a 2 grafikont szembevetve, hogy összességében többen gondolják magukat jobb kommunikátornak, mint párjukat. 69 személy értékelte magát ötösre, tehát kitűnő kommunikátornak, míg 65 személy értékelte párját annak ebből következik, hogy hasonló arányban gondolják egymást kitűnő kommunikátornak az

alanyok. A nem és inkább nem választ összehasonlítva már eltérőbbek az adatok. Míg magáról csak 8% gondolja, hogy rosszul, vagy általában rosszul kommunikál konfliktushelyzetben, addig párjáról viszont 23% vélekedik így. Ebből természetesen nem következik egyenesen arányosan, hogy a válaszadók párjának 23%-a valóban rosszul kommunikál, mivel ezek szubjektív válaszok, mely egy tipikus válaszadási torzítás, ami bár kultúrafüggő, de a többség általában jobbnak gondolja magát az átlagnál. A középső semleges tartomány egy reális kommunikációt takar, hiszen senkitől nem elvárható, hogy minden egyes konfliktushelyzetet jól kezeljen. Ez az arány is jól láthatóan konvergál egymáshoz. A válaszadók 30%-a sorolta magát a közepesen jó kommunikátorok közé és 33%-uk számolta ide párját is. Az utolsó előtti oszlopban, mely a négyes fokozatú, inkább jól kommunikáló rangsort takarja ismételt nagyobb eltérés figyelhető meg. A kitöltők 46%-a sorolta magát négyes szintre, viszont a párjuk esetében már csak 29% döntött ennél a szintnél. De mivel magunkat hajlamosabbak vagyunk saját szemünkben pozitívan értékelni, így az adatok reálisnak tekinthetők. Az emberek ismerik magukat, értelem szerűen nagyrészt tudatában vannak a döntéseik mértjének. Ezzel szemben a párjuk egy teljesen más közegben nevelkedett, más mintázatokot hozott magával, amit nem feltétlenül tud jól dekódolni a másik fél. Számos konfliktus oka a félreértésből fakad, amikor azt érzik a párok, mintha nem is egy nyelvet beszélnének. Konfliktus kiváltó oknak tekinthetőek mindezek mellett a felállított elvárások is. A következő pontban arra voltam kíváncsi, hogy eddigi ismereteik alapján mit gondolnak, véleményük szerint jobban működnének-e a párkapcsolatok, ha az emberek asszertíven kommunikálnának egymással.

10. Szerinted jobban működnének a párkapcsolatok, ha az emberek asszertíven kommunikálnának egymással?

Válaszlehetőségként „igen”, „nem”, valamint „talán” opciók közül választhattak az alanyok. A nem lehetőség mellett a 446 kitöltő közül 2 fő döntött, ezzel szemben 59 ember voksolt a talán opció mellett, míg végül túlnyomó többség, vagyis 384 személy gondolta úgy, hogy igen, jobban működnének a párkapcsolatok. Végül kíváncsi voltam arra is, hogy a kitöltők közül milyen arányban oszlanak el a válaszok arra a kérdésre, hogy elsajátítanák-e az asszertív kommunikációs stílust.

11. Elsajátítanád az asszertív kommunikációt?

A válaszlehetőségek között szerepelt első opcióként: „Igen, felkeltette az érdeklődésem.” Második lehetőségként a „Nem, feleslegesnek gondolom.” mellett tehették le szavazatukat

azok, akik elzárkóznak még a lehetőségtől is. Végül utolsó válasznak a „Már használom.” opció került, azok számára, akik már egy ideje alkalmazzák ezt a viselkedési formát.

Ugyan csak két ember gondolta úgy, hogy nem származna haszna a kapcsolatoknak az asszertivitás hatására, kipróbálni már 14-en nem szeretnék a valóságban. Annak ellenére, hogy ebből a 14 főből 12 úgy gondolja hasznára válhatna. 259-en gondolják úgy, hogy elsajátítanák, mert felkeltette az érdeklődésüket, akár a kérdőívem, akár már korábbi tapasztalataik a téma kapcsán. 38%, vagyis 171 ember pedig már használja az asszertív kommunikációt, ami úgy gondolom egy elég magas szám.

A kutatási eredmények alapján feltevéseim az alábbiak szerint alakultak:

Első feltevésemet, miszerint sokkal jobban működnének a kapcsolatok, ha az emberek bele tudnák építeni életükbe, kiemelten a párkapcsolataikba az asszertív kommunikáció elsajátítását és használatát, a válaszadók 86%-a alátámasztotta. Ezen felül további felvetésem volt, hogy kutatásom során arra is fény derül, hogy az emberek többsége nem gondolja, hogy ez a kommunikációs stílus célravezető lenne, mely hipotézisem a kérdőív adatai alapján nem helytálló, ugyanis csak a válaszadók 0,4 százaléka vélekedik így.

Mindezek mellett úgy véltem, hogy a többség konfliktushelyzetben nem gondolja, hogy alkalmazni tudná az asszertív kommunikációt, mely állításomat ismételten megcáfolták az eredmények. A válaszadók 76%-a vélekedik úgy magáról, hogy képes használni.

Javaslat

A szakirodalmak és a kutatás hatására még inkább úgy érzem, hogy az embereknek szükségük lenne arra, hogy elsajátíthassanak egy olyan kommunikációs stílust, mellyel ki tudják fejezni érzéseiket úgy, hogy eközben figyelembe veszik a másik szükségleteit is, de ennek ellenére céljaikat is elérik. Az asszertív kommunikációval, mint fogalommal ennek ellenére nagyon kevés helyen találkozhatunk. Ahhoz, hogy felnőttként sikeresen alkalmazzuk ezt a technikát, már egész kisgyermekkorban be kellene épülnön az életünkbe. Ehhez az óvodákban, általános- és középiskolákban is meg kellene kapni a kellő alapot. Ha fiatakként megtanulnák az emberek, hogy érzelmeik kifejezésére és céljaik elérésére létezik egy mindenki számára kedvezőbb stílus, rengeteg konfliktust, örlődést és negatív érzelmet megspórolhatnának. Bár sokan vélik úgy, hogy az életük számos területén tudatosnak kell lenniük, így a párkapcsolatukban és a konfliktusok terén is szívesebben tartanák meg az ösztönös reakciókat. Azzal sem értenek

egyed, hogy jó módszer az, ha vissza kell fogniuk magukat és átgondolni a véleményüket mielőtt kimondják. De mivel általánosan nem a mindennapjaink része ez a stílus így érthető ez a hozzáállás. Nem értek egyet továbbá a valóságshow-k és sok romantikus filmek üzeneteivel sem. Előbbibe az alapjáraton is felmerülő konfliktusok mellett, forgatókönyv szerint továbbiakat rendeznek meg, ezzel is fokozva a néző izgalmát. Utóbbiban rendszeres fő elem/karakter a meg nem értett rosszfiú, aki manipulálja a női karaktert, folyamatosan cserbenhagyja és semmi biztonságérzetet nem nyújt, ellenben nagyon izgalmas vele az élet. Ezeknek a filmeknek a végére a férfi megváltozik a nő és a szerelem hatására és tökéletes társá fejlődik. Mindamelllett, hogy már a vásznon is kiderül a kommunikációjának oka és pszichés háttere (gyermekkori traumái), a nézőben azt a hatást kelti, hogy ezek a gyerekkorból hozott minták és traumák pár hét, vagy hónap alatt semmissé válnak. Mivel sok nő ezeken a filmekben szocializálódik, esetleg családjában is hasonlóan működnek a kapcsolatok, nem kap egy egészséges képet arról, hogyan is kellene ennek helyesen zajlania. Kellő önfejlesztéssel és megfelelő tudással viszont ez teljesen máshogy is kifejlődhetne. Ha a gimnáziumi kamaszok megtanulnák milyen kommunikációs stílusok léteznek teljesen máshogy működhetnének a mindennapjaik. Számos kamasz szenved el iskolás éve alatt verbális és/vagy nonverbális bántalmazást. Emiatt csökken az önbecsülésük, önbizalmuk és magukban keresik a hibát. Ha megtanulnák már egész korán, hogy a bántalmazások hátterében nem az áll, hogy ők rosszat tettek, hanem a bántalmazó személy komoly traumái, akkor egész máshogy állnának magukhoz és egymáshoz is.

ÖSSZEGZÉS

A kutatásomnak köszönhetően még jobban beleáshattam magam a kommunikáció egyes szegmenseibe és számos ismerettel bővültek nézeteim. Igyekeztem számos szakirodalmon keresztül megérteni, valamint megvizsgálni a kutatásom kapcsán felmerült kérdéseimet. Ebből kifolyólag megvizsgáltam a kommunikáció öt szintjét, mert fontosnak tartottam, hogy mielőtt ismertetem az asszertív kommunikációt és annak részleteit, először is ismertessem a kommunikáció szintjeit, majd meghatározzam mely szinteken kommunikálhatnak az emberek. Így kitértem a folyosói csevelyre, a híradásra, a véleményközlésre, ezt követően az érzelmek megosztására, végül pedig a szeretetteljes és őszinte beszélgetésre.

A kommunikációs szintek tisztázása után kifejtettem a kommunikációs stílusom mélyebb rétegeit és differenciáló kommunikáció-pszichológiai szempontból is megvizsgáltam azt.

Ennek alapjául Schulz von Thun (2019) szakirodalmi könyvét vettem alapul, melyben nyolc különböző kommunikációs stílust váálasztott szét: a segítségre szoruló, a segítőt, az önfeláldozót, a leértékelőt, az önigazolót, a kontrollálót, a távolságtartót és a dramatizálót. Kifejtettem továbbá azt is, hogy valamilyen szinten minden emberre jellemző bizonyos szinteken mindegyik stílus, hiszen nem létezik olyan, hogy valaki csak egyféle stílusban kommunikál mindenféle szituációban, amibe az élete során kerül. Ennél a résznél én magam is számos felismerésre ébredtem saját kommunikációs stílusaimmal kapcsolatban. Miután tisztáztam a stílusokat úgy éreztem kellő alappal rendelkezem, hogy áttérjek a dolgozatom fő témájára, az asszertív kommunikációra.

Megfogalmaztam és tisztáztam az asszertív kommunikáció fogalmát, mely szerint az asszertivitás vágyaink, szükségleteink kielégítésének egy a szokásostól eltérő megközelítése. Fő célja, hogy egyenesen és őszintén kommunikálják az emberek mások felé, hogy mire vágnak és mi az, amit nem szeretnének. Kitértem rá, hogy természetesen egyik kommunikációs stílus sem garantálja azt, hogy ezzel minden problémánk megoldódik és kivétel nélkül mindig eléri vele a céljainkat az emberek, viszont az bizonyos, hogyha képesek vagyunk az asszertivitásra, akkor nagyobb eséllyel teljesülnek majd vágyaink. Fontosnak tartottam kihangsúlyozni, hogy nem az kell legyen a fő cél, hogy mostantól megváltoztassuk a viselkedésünket teljes mértékben és minden elénk gördülő akadállynál, vagy konfliktusnál asszertívek legyünk. A hangsúly a döntésen van, valamint a döntés képességén, ugyanis az ember megválaszthatja, hogy az adott szituációban asszertív szeretne-e lenni, vagy nem. Ugyanis az asszertív ember is dönthet úgy, hogy más stílust választ, amennyiben vállalja érte a felelősséget és úgy érzi nincs más választása a jelen helyzetben. Részletesen kifejtettem az asszertív, a passzív, az agresszív és a manipulatív viselkedéseket is, valamint előnyeiket, hátrányaikat és lelki hátterüket és azt is, hogy befolyásolják a viselkedést eltérő személyek és más környezet.

Természetes, hogy egyes emberek és bizonyos helyzetek ráhatással vannak az asszertivitásra. Hiszen lényegesen nehezebb kiállni egy vélemény mellett abban az esetben például, amikor egy másik ember megingatja az önbizalmunkat, agresszíven lép fel, vagy az tartunk attól, hogy nem leszünk képesek elbírnai az indulatos reakciókkal. Akkor sem könnyű asszertívnek maradni, amikor egy másik ember passzivitást mutat felénk, esetleg sértetten reagál és elvonul, lezártnak tekintve ezzel a beszélgetést, vagy manipulálni próbál minket. Ha viszont a másik fél részéről figyelmet kapunk és megértést, érdeklődik a mi álláspontjaink iránt is a sajátján kívül, valamint egyenrangú félként egy szinten kezel minket magával, akkor könnyű asszertíven

kommunikálni. Majd részletesen kifejtettem milyen út, mely hát szakasz vezethet minket efelé a jobb és tiszteletteljesebb kommunikációs stílus felé. A szakirodalmi fejezet végén kis részben ugyan, de igyekeztem részletezni azt is, hogy a szóbeli erőszak milyen hatással van a bántalmazott félre. Ez a fajta stílus az asszertív kommunikáció keretein belül elfogadhatatlannak minősül, de sajnos sokan használják ezt jelenleg is és szenved tőle számos nő és férfi.

Primer kutatásom során arra kerestem a választ, hogy hányan ismerik az asszertív kommunikációs stílus valódi jelentését, illetve hogyan kommunikálnak az emberek a párjukkal és milyen arányban vannak azok a férfiak és nők, akik ismerik és egyúttal alkalmazzák is ezt a kommunikációs technikát, valamint hányan építenék ezt be jelenlegi életükbe. Az eredmény számomra meglepőnek bizonyult, ugyanis azt a feltevésemet, hogy sokkal jobban működnének a párkapcsolatok, ha az emberek az asszertív kommunikációt választanák megerősítették a kapott eredmények.

Mindezek mellett úgy gondoltam, hogy a nagy többség nem gondolja, hogy konfliktushelyzetben képes lenne alkalmazni az asszertív kommunikációt, mely feltevésemet újfent megcáfolta a kapott végeredmény. Örömmel töltött el, hogy primer kutatásom végére azt az eredményt is megkaptam, hogy a kérdőívem kitöltőinek 59%-a elsajátítaná az asszertivitást, 39% pedig már jelenleg is használja. Bízom benne, hogy kutatásommal is hozzájárultam ahhoz, hogy a jövőben szélesebb körben is elterjedhessen egy stílus, mely egy felsőbb szintű kommunikációhoz vezet.

IRODALOMJEGYZÉK

- Deborah Tannen (2001): Miért értjük félre egymást. Budapest, Tinta Könyvkiadó
- Friedeman Schulz Von Thun (2014): Kommunikációs stílusok differenciáló kommunikációpszichológia. Budapest, Háttér Kiadó
- Fritz Perls Gestalt (2004): A gestalt – terápia alapvetése – terápia testközelből. Budapest, Ursus Libris
- Fritz Riemann (2011): A szorongás alapformái. Budapest, Háttér Kiadó
- Gary Chapman (2011): Végre egy nyelvet beszélünk. Budapest, Harmat Kiadó
- Levitánia Pszichológiai Rendelő (2016): Helfer szindróma: <https://levitania.hu/helfer-szindroma/> Letöltés sátuma: 2021. november 19.
- Patrícia Evans (2019): Szavakkal verve, Szóbeli erőszak a párkapcsolatban. Budapest, Háttér Kiadó
- Sue Hadfield, Gil Hasson (2012): Asszertivitás. Budapest, Scolad Kiadó
- physiology.elte.hu (2016): A stresszfolyamatok szisztémás vonatkozásai
http://physiology.elte.hu/eloadas/szabalyozasbiologia/stressz_szisztemas_2016.pdf

Letöltés dátuma: 2021. november 22.

- Stavros Mentzos (2006): A konfliktusfeldolgozás neurotikus módjai. Budapest, Lélekben Otthon Kiadó
- Verena Kast (2004): Búcsú az áldozatszereptől. Budapest, Európa Könyvkiadó
- Virginia Satir et al. (2015): A Satir-modell – Családterápia és ami azon túl van. Budapest, Ursus Libris
- PRIMER KUTATÁS- Eredmények:
<https://docs.google.com/forms/d/1Dmz9rA1LPJmSyqBNEC8xZLNDhsB8XA7d-dkqw6ikXIQ/edit#responses>

SZERZŐSÉGI NYILATKOZAT

NYILATKOZAT

Alulírott **Gyöngyösi Klaudia, F2ELVH** büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2021.12.01.

Gyöngyösi Klaudia

hallgató aláírása