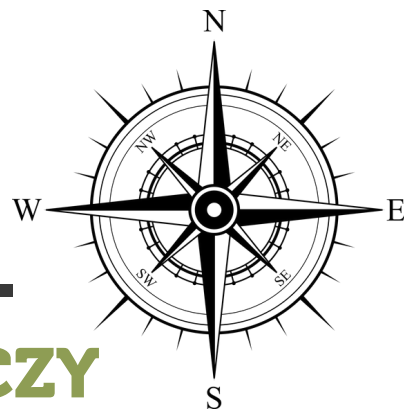


# AZYMUT NA ROZWÓJ



## MOWA - NARZĘDZIE ZBRODNI CZY EMPATII?- PBP cz. 3.



### O CZYM JEST TEN ARTYKUŁ?

- Porozumienie Bez Przemocy
- Ujawnianie potrzeb w komunikatach
- Formułowanie próśb • Prośby a żądania

## UCZUCIA WYRAŻAJĄ POTRZEBY - KROK 3. PBP

KROK 3.

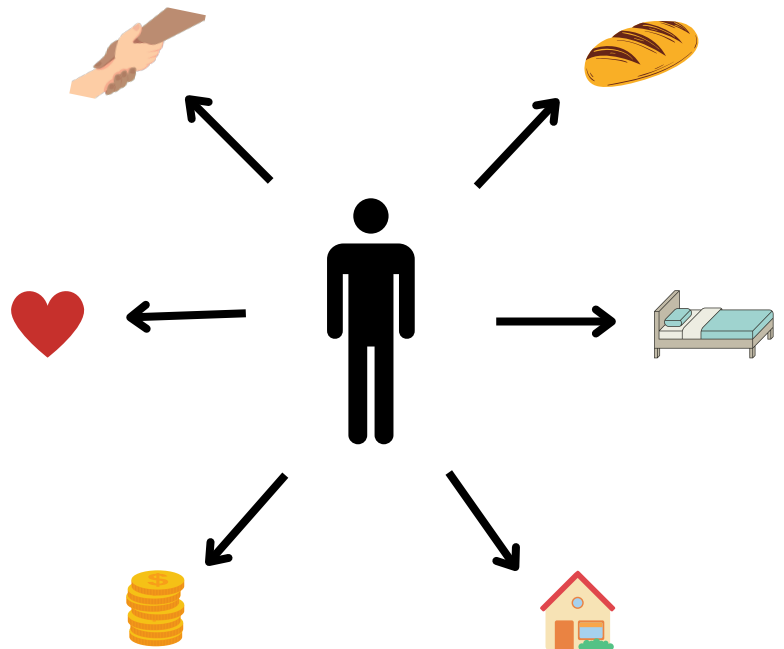
Trzecim elementem PBP jest przyznawanie się do potrzeb, kryjących się za naszymi uczuciami.

Często trudne emocje są odpowiedzią na niezaspokojone potrzeby. Nauka ich rozpoznawania i ujawniania może pomóc Ci w zdrowym komunikowaniu się z innymi ludźmi.

# PODSTAWOWE POTRZEBY KAŻDEGO Z NAS

Istnieją pewne podstawowe potrzeby, do których zaspokojenia dąży człowiek. Mogą to być:

- Swoboda wyboru marzeń / celów / wartości,
- Swoboda wyboru planów,
- Swoboda wyboru sposobu spełnienia marzeń, osiągnięcia celu,
- Poczucie osobistej wartości,
- Bezpieczeństwo,
- Autentyczność,
- Miłość,
- Otucha,
- Szacunek,
- Wsparcie,
- Zaufanie,
- Zrozumienie,
- Zabawa,
- Autonomia i wolność,
- Porządek,
- Odpoczynek,
- Możliwość wyrażania siebie,
- Akceptacja,
- Uznanie,
- Bliskość,
- Wspólnota,
- Znaczenie, bycie brany pod uwagę



(Rosenberg, 2003)

Możesz zadać sobie teraz pytania:

- Które z tych potrzeb, w Twoim przypadku, są niezaspokojone?
- Jakie emocje odczuwasz kiedy poszczególne potrzeby nie są zaspokojone?

# UJAWNIANIE POTRZEB

---

Zdarza się zapewne, że wyrażasz swoje potrzeby nie wprost - poprzez osady, krytykę, diagnozy czy interpretacje zachowania innych osób. Gdy ktoś stwierdza: „Nigdy mnie nie rozumiesz”, w rzeczywistości informuje nas, że jego potrzeba zrozumienia pozostaje niezaspokojona. Jednak kiedy ludzie słyszą coś, co odczuwają jako krytykę, ładują całą energię w obronę lub kontratak. Więc im bardziej bezpośrednio potrafimy skojarzyć własne uczucia z własnymi potrzebami, tym łatwiej jest innym ludziom odnieść się do naszych potrzeb ze współczuciem. (Rosenberg, 2003)



## ĆWICZENIE:

Dopisz jakie potrzeby towarzyszą osobom w poniższym przykładzie, na podstawie ich spostrzeżeń i emocji:

- Zawiodłam się, kiedy spóźniliście się na apel. - .....
- Jestem rozczarowany, bo obiecałeś, że przygotujesz konspekt zbiórki, a tego nie zrobiłeś.  
- .....
- Boję się, kiedy podnosisz głos. - .....
- Smutno mi, kiedy tak mówisz, bo odbieram to jako obrazę.  
-.....  
.....

(Moje propozycje rozwiązania znajdziesz na następnej stronie.)

Moje propozycje rozwiązania ćwiczenia z poprzedniej strony:

1. Osoba wypowiadająca to zdanie potrzebuje, aby jej rozmówca był punktualny.
2. Osoba mówiąca potrzebuje, aby rozmówca dotrzymywał obietnic. Chce móc polegać na innych, kiedy wyznacza zadania.
3. Ta osoba potrzebuje spokoju i łagodnego tonu podczas rozmowy.
4. Tutaj mamy do czynienia z potrzebą szacunku i życzliwości.

## OSTATNI KROK - FORMUŁOWANIE PROŚBY

### MODEL FUKO

- F - fakty
- U - uczucia
- K - konsekwencje
- O - oczekiwania

Omówiliśmy już pierwsze trzy elementy Porozumienia Bez Przemocy, związane z naszymi spostrzeżeniami, uczuciami i potrzebami. Nauczyliśmy się posługiwać nimi w sposób, który ma szansę wzbudzić empatię rozmówcy. Ostatni, czwarty element tego modelu to prośby lub życzenia odnoszące się do tego, czego konkretnie oczekujemy od naszego rozmówcy. Chodzi o wyrażanie swoich potrzeb w formie konkretnych prośb, które są pozytywne, precyzyjne i możliwe do zrealizowania. Jak sformułować tę prośbę, aby inni byli bardziej skłonni okazać nam zrozumienie?

**Przede wszystkim należy mówić o tym, o co rzeczywiście prosimy, zamiast o tym, czego nie chcemy.**

KROK 4.

Przykład:

Nie przygotowałeś konspektu na czas. Umówiliśmy się, że wyślesz mi go we wtorek. Byłam zła, bo bałam się, że w ogóle go nie przygotujesz. Nie rób tego więcej.



I tutaj nasz rozmówca może zastanawiać się, czego ma więcej nie robić. Nie zgłaszać się już więcej do przygotowywania konspektu? A może nie umawiać się na konkretny termin? Czy może chodzi o nie spóźnianie się z wysłaniem planu zbiórki?

Prawdopodobnie chodzi o ostatnią z opcji, ale warto prośbę formułować w ten sposób, aby to czego oczekujemy było jasne i nie pozostawiało pola do wątpliwości i zgadywanek.

# PROŚBA A ŻĄDANIE

---

Prośba odbierana jest jako żądanie, gdy ten, kogo prosimy, spodziewa się nieprzyjemnych konsekwencji, jeśli prośby tej nie spełni. Kiedy nasz rozmówca słyszy żądanie, widzi dla siebie tylko dwa wyjścia: uległość lub bunt. W obu przypadkach traktuje prośbę jako próbę wywarcia przymusu i jest mu trudniej odnieść się do niej ze współczuciem. Co gorsza, jest duże prawdopodobieństwo, że żądanie wywoła opór. (Rosenberg, 2003)

## PODSUMOWANIE

---

Autor metody PBP podkreśla, że nasze emocje, osądy czy krytyczne uwagi są często odzwierciedleniem naszych własnych potrzeb i hierarchii wartości. Zaleca unikanie krytycznego tonu, który może prowokować obronę lub kontratak, a zamiast tego sugeruje bezpośrednio skojarzanie uczuć z własnymi potrzebami oraz wyrażanie prośb w klarowny i pozytywny sposób. Autor zaleca unikanie dwuznacznych sformułowań.



Wyraźne określenie oczekiwań zwiększa szanse na ich spełnienie. Ważne również, abyś pamiętał, że metoda PBP nie ma na celu zmiany ludzi czy ich zachowań siłą, lecz budowanie relacji opartych na szczerości i empatii, co sprzyja zaspokojeniu potrzeb wszystkich stron rozmowy.

**Drogi Czytelniku,**

w dodatku do artykułów poświęconych komunikowaniu się za pomocą metody Porozumienia Bez Przemocy, załączam plik, który pomoże Ci przećwiczyć całość formułowania komunikatów. Życzę owocnej pracy!

Pwd. Aleksandra Fecyk - instruktorka ZHP,  
drużynowa, studentka psychologii na  
Uniwersytecie SWPS

# **BIBLIOGRAFIA**

---

Rosenberg, M. B. (2003). Porozumienie bez przemocy. *O języku życia*.