

Warszawa, 27 października 2021r.

NADSTAW USZU –
czyli
czy naprawdę słyszę to, co do mnie mówisz

Alicja i Maciej jadą samochodem na imprezę do rodziców Macieja. Alicja prowadzi, jej mąż przegląda media społecznościowe w telefonie. Samochód staje na światłach. Kiedy po kilku chwilach oczekiwania światło się zmienia, Maciej rzuca w stronę żony: „Jest już zielone!” Co słyszy Alicja? Odpowiedź wydaje się prosta, ale każdy, kto był kiedykolwiek w związku, może się domyślać, że taka nie jest. Wszystko zależy od tego, jakimi „uszami” słucha w danym momencie Alicja. Brzmi dziwnie? Już wyjaśniam, już tłumaczę. Zapraszam do zapoznania się z tzw. kwadratem komunikacyjnym von Thuna.



Friedemann Schulz von Thun - niemiecki psycholog, ekspert z dziedziny porozumiewania się - zwrócił uwagę na to, że nasza komunikacja z innymi jest wielowymiarowa. Wysyłamy do siebie dziennie setki komunikatów, ale to, co mówimy i to, co słyszy nasz rozmówca, nie musi być tym samym. Każda wypowiedź ma bowiem kilka aspektów, a w konkretnej sytuacji nasze uszy (a według niego mamy aż cztery pary) mogą się ogniskować tylko na jednym lub na kilku z nich. Przyjrzyjmy

się temu na wyżej wymienionym przykładzie.

- **UCHO RZECZOWE** – koncentruje się na faktach i na znaczeniu wypowiedzianych przez naszego rozmówcę słów. Jeżeli skorzysta z niego nasza bohaterka, skupi się na konkretności, a zatem odbierze informację o zmianie koloru światła, bez nacechowania emocjonalnego, podobną do wielu oczywistych rzeczy, które stwierdzamy na co dzień. Może pominie to milczeniem albo rzuci zdawkowe: „No wreszcie!” i ruszy w dalszą drogę.
- **UCHO RELACYJNE** – zwane także drażliwym - jest wyczuwane na poszukiwanie informacji dotyczących relacji między rozmówcami. Używając go, Alicja mogłaby się zastanawiać nad tym, co usłyszane słowa mówią o stosunkach między nią a mężem oraz co Maciej o niej

myśli w tej sytuacji np. „Po co kazałem jej prowadzić, jeździ jak baba!”, „Strasznie się ślimaczy, nie obchodzi jej to, że się spóźnimy na urodziny mamy.” Odebrawszy słowa współpasażera jako atak, mogłaby odpowiedzieć na niewypowiedziane oskarżenia, dodatkowo podgrzewając atmosferę, co mogłoby być dla Macieja dezorientujące, jeśli nie miał nic złego na myśli.

- **UCHO UJAWNIANIA SIEBIE** – wytapuje informacje o osobie mówiącej, skłaniając do zastanowienia nad tym, jaka ta osoba jest / co jest dla niej ważne. Korzystając z tego ucha, Alicja mogłaby usłyszeć, że Maciej chce być pomocny (postanowił ją poinformować o zmianie światła, której mogła nie zauważyć) lub że punktualność jest dla niego ważną cechą, szczególnie w kontekście jego rodziny pochodzenia. Jeżeli akceptuje taką postawę męża, nie będzie to generowało napięcia. W innym wypadku może pokusić się o komentowanie tego, że Maciejowi „tak śpieszno do mamusi”.



- **UCHO APELU** – słyszy z kolei mniej lub bardziej wprost wypowiedziane prośby i oczekiwania. W przytoczonej sytuacji kierująca pojazdem mogłaby więc odebrać komentarz męża jako: „Bądź bardziej uważna!” albo „Pospiesz się!” A od tego, jak reaguje na takie uwagi, siedząc za kierownicą, zależy ciąg dalszy.

To, którym uchem najbardziej strzyżemy w kierunku naszego rozmówcy, zależy od kilku czynników. Jednym z nich jest spójność słyszanych przez nas słów z mową ciała partnera. Jeśli potencjalnie neutralnemu stwierdzeniu towarzyszy ostry ton głosu czy mimika twarzy wyrażająca poirytowanie, większą wagę będziemy przywiązywać do sygnałów niewerbalnych, które będą z automatu włączały ucho relacyjne. Ważną sprawą jest też znajomość naszego partnera i jego reakcji w codziennych sytuacjach. Jeżeli wiemy, że komentuje wszystko, co widzi na drodze niezależnie od tego, z kim jedzie, łatwiej nam będzie słyszeć w jego słowach aspekt ujawniania siebie lub apelu.

Warto też pamiętać, że co prawda każdy z nas ma cztery pary uszu, jednak nie wszyscy używają ich z taką samą częstotliwością. Osoby, które są nastawione na sondowanie oczekiwań innych ludzi oraz ich spełnianie w obawie o trwałość relacji, będą częściej korzystać z uszu apelu, niż osoby bazujące na konkrety i mające trudność w doszukiwaniu się „drugiego dna”. Jeżeli zaś wiele rzeczy bierzemy do siebie i czujemy potrzebę monitorowania stanu naszego związku, możemy nadmiernie eksploatować uszy relacyjne. Uszy ujawniania siebie zaś, czasem nazywane także uszami terapeutycznymi, będą w częstym użyciu u osób nastawionych na zrozumienie innych ludzi i przyjmowanie różnych perspektyw.

Wszystkie powyższe aspekty komunikatu mogą być nam przydatne w określonych sytuacjach, a mnogość uszu, o ile mamy świadomość, które z nich są w danym momencie w użyciu, zdecydowanie można uznać za nasze bogactwo. Warto się jednak upewniać czy nasz odbiór komunikatu jest rzeczywiście zgodny z intencją rozmówcy. Jak to robić w sposób konstruktywny? O tym na naszej stronie już wkrótce 😊



(-) Lidia Flis

Lidia Flis – psychoterapeutka ze Specjalistycznej Poradni Rodzinnej Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy, trenerka umiejętności miękkich. Od trzynastu lat zajmuje się psychoterapią par, rodzin i klientów indywidualnych oraz prowadzi warsztaty rozwoju osobistego.

Specjalistyczna Poradnia Rodzinna Dzielnicy Wawer m.st. Warszawy jest jednostką organizacyjną m.st. Warszawy działającą dla mieszkańców Warszawy.

Skontaktuj się z nami:



22 277 11 98
22 277 11 97



sekretariat@sprwawer.pl



www.sprwawer.pl



[@SPRWawer](https://www.facebook.com/SPRWawer)