Kommunikációs gubancok a párkapcsolatokban

Lehetetlen nem kommunikálni – állítja a Palo Altó-i pszichoterapeuta-csoport. A szavaknak és a cselekedeteknek, illetve azok hiányának, a passzivitásnak is üzenetértéke van. Befolyásolnak másokat, és képtelenség nem reagálni ezekre az üzenetekre, így az érintettek bekerülnek a kommunikációs spirálba.

Czégényi Margit

Minden eszközt és közeget a szolgálatunkba állíthatunk a kommunikáció érdekében. Sokszor bevonunk más személyeket, általuk üzenünk egymásnak szándékosan, vagy nem tudatosítva magunkban, például a gyermekeken keresztül: „Menj, mondd meg apádnak…", vagy a szülők, barátok által: „Ha beszélsz a feleségemmel, vezesd rá finoman, hogy nem előnyös a mostani frizurája, rád talán jobban hallgat!".

A helyzetek kommentálását is lehet arra használni, hogy üzenetet tolmácsoljunk általa. Úgy interpretálunk egy filmet, hogy a társunk értsen a szóból. Például a moziból kijövet a feleség bírálja a film főszereplőjének igénytelen szóhasználatát, miközben arra gondol, hogy jó lenne, ha a férje válogatottabb szavakkal fejezné ki magát, és elhagyná a káromkodást. Ez a kommunikáció nagyon indirekt, nem is mindig érti a címzett az üzenet lényegét. Ebben az esetben reagál valamit a férj a hallottakra, de nem vonatkoztatja magára. Ezért ez a kommunikációs stílus nem túl hatékony, mégis sokan élnek vele.

Az elvárásaink rejtett, áttételes közlése nem célravezető. A közlő fél, példánkban a feleség, úgy érezheti, egyértelműen jelzett valamit, amire nem érkezett kielégítő válasz, ezért frusztrálttá válhat. Nézete szerint jogosan. A mit sem sejtő férj ugyanakkor értetlenül áll a helyzet előtt, miért duzzog a társa, amikor végre kimozdultak a négy fal közül, épp most néztek meg egy jó filmet, és utána még vacsorázni is elmentek egy étterembe. Számára nincsenek előzmények, csak dráma van, ok nélkül.

Hasonló a helyzet, amikor a férj elismerően beszél egy közös hölgyismerős öltözködéséről, kiemelve, hogy szinte mindig szoknyát és magas sarkú cipőt visel, miközben arra gondol, hogy szeretné gyakrabban szoknyában látni a feleségét a megszokott farmernadrág, sportcipő és póló helyett.

Kommunikációs csapdák

Gregory Bateson és kutatócsoportja a szkizofréniában szenvedő emberek és családjaik közötti kommunikációt tanulmányozva rámutatott egy meglehetősen zavaros kommunikációs módra, a kettős kötésre, ahol kétféleképpen értelmezhetőek az elmondottak. Azokról a közlésmódokról van itt szó, ahol az, amit mondunk, ellentmond annak, ahogyan mondjuk. Az általuk vizsgált csoportra különösen jellemzőnek találták, de bármelyik kapcsolatban és családban előfordulhat. Például: „Persze, érdekel a munkád, mesélj még róla!", mondja a feleség este vacsora közben, unottan, ásítozva. Ez esetben a férj tanácstalanná válhat, hogy folytassa-e a témát, vagy inkább váltson másra. Kiváltképp, ha bármely megoldást választja, olyan visszajelzést kap, akár szóban, akár metakommunikatíve, hogy rosszul döntött. Ilyenkor szinte képtelenség megfelelni az elvárásoknak, és mindketten csalódottá válnak.

Testi tünetekkel is lehet kommunikálni. Ezek többnyire nem tudatosak, ugyanakkor jól levezethető a tünetek oka vagy rejtett célja. Ilyen lehet a hirtelen fellépő fejfájás egy kényes helyzetben vagy egy rossz hír hallatán, de akár krónikus gyomorfekély is kialakulhat, miközben szépen lassan emésztjük magunkat egy vagy több problémán, amelyre nem találunk megoldást.

Az úgynevezett pszichoszomatikus családok, vagyis azok a párok és családok, amelyek nem képesek vagy nem szoktak beszélni a felmerülő nehézségekről, gyakrabban betegszenek meg, és itt a tüneteknek kommunikatív szerepük van. A betegségek szimbolikusan is értelmezhetőek: a váratlanul jelentkező (nem vírusos) torokfájás esetén például elgondolkodhatunk, mi az, ami bennünk rekedt, amit nem mondtunk ki.

A struccpolitika szintén gyakran felbukkanó kommunikációs csapda. Enyhébb esetben csak szeretnénk megkímélni a társunkat vagy a családunkat a negatív hírektől, azért nem beszélünk a kényes kérdésekről, súlyosabb esetben viszont tabukat teremtünk, és itt már bizonyos témák érintése hallgatólagosan tilossá válik. Ilyen lehet a halál, a betegség, a szexuális vágyak témaköre. A tabuk léte mindig egyfajta lelki merevséget tükröz, amely kialakulhat családi hagyomány útján, továbbörökítve generációról generációra, vagy kellemetlen személyes élmények talaján is létrejöhet és rögzülhet.

© Parish Kohanim

„Igen, de”

Időnként találkozhatunk az előfeltevéses kommunikációval is, amikor úgy gondoljuk, tudjuk, mit fog reagálni a társunk, ezért vagy nem mondunk semmit, vagy eleve dacosan indítunk, mintha már ki is mondta volna azt, amitől tartunk. „Tudom, hogy tudod, hogy tudom” – Alberto Sordi nyolcvanas években rendezett filmjében ragyogó példákat láthatunk az előfeltevéses kommunikáció gubancaira.

Más a helyzet, ha a társunk valós vagy vélt agresszív reakciójától tartunk, azért nem beszélgetünk vele. Ez a tanult tehetetlenség állapotát idézheti elő és tarthatja fenn, amikor folyamatosan úgy érezzük, nincs értelme megszólalni vagy vitába szállni, mert úgysem lehet igazunk. Az alkoholfüggő emberek társai esetében nem ritka ez a jelenség. Az agresszív kommunikáció szerfüggéstől függetlenül is kiöli a spontaneitást a passzívabb, csendesebb félből.

Ezen a ponton érdemes megemlítenünk a passzív-agresszív kommunikációt. Ehhez folyamodik az a fél, aki folyton késik, nem tartja tiszteletben a társa idejét, vagy aki bár kedvesen, de következetesen elutasítja a partnere javaslatait, jó érvelések ellenére is, és ezáltal folyamatos ellenállást tanúsít. Bármit hall, mindig talál valami fogást vagy éppen kifogást a felvetéseken, akkor is, ha neki próbálnak segíteni. Ha igazi játékos, akkor közben még sajnáltatja is magát, amiért kibogozhatatlan helyzetbe került, amelyet senki sem tud megoldani. Elindulhat az „igen, de” típusú játszma, amelyet Eric Berne az Emberi játszmák című könyvében érzékletesen kifejt.

Az úgynevezett pszichoszomatikus családok, vagyis azok a párok és családok, amelyek nem képesek vagy nem szoktak beszélni a felmerülő nehézségekről, gyakrabban betegszenek meg.

Érzelmi manipulációk

Az érzelmi zsarolásnak is akadnak nagyon kifinomult művelői, akik szinte észrevétlenül húzzák csőbe a társukat. „Ha szeretnél, megtennéd a kedvemért” – mintegy szlogenként hangzik a szájukból a legváratlanabb helyzetekben. Ez a kommunikáció implikálja, hogy egy bizonyos tett és a szeretet elválaszthatatlanul összefügg, tehát ha nem teljesítik a kívánságait, annak egyenes következménye, hogy nem szeretik eléggé.

A hétköznapokban ez valahogy így hangzik a férj részéről: „Ha szeretnél, főznél nekem mindig meleg vacsorát, mint annak idején anya tette. Ő igazán szeretett!” Vagy a ruhavásárlási kényszerrel küzdő feleség részéről: „Egy szerető társ nem sajnálja a pénzt a feleségétől, hogy vegyen egy-két szép új ruhát!”

© Parish Kohanim

Az érzelmi manipuláció nem csak a szavak szintjén történhet. Bizonyára mindannyian találkoztunk már olyan párokkal, amelyek időnként napokig nem beszélnek egymással. Egy banális kérdésen összekapnak, és a durcásabb fél addig nem hajlandó szóba állni a társával, amíg az ki nem engeszteli, a kedvében nem jár. A fagyos légkör árán is kitart a nézete mellett, még akkor is, ha érzi, hogy nincs mindenben teljesen igaza. Ez már a győzelemért való küzdelemről szól, lesz a helyzetnek egy győztese és egy vesztese. Bár, ha a kapcsolatuk szempontjából nézzük, mindketten inkább veszteséget könyvelhetnek el, hisz a párkapcsolati bizalom és az összetartás mindeközben sérül.
Különösen zavaró lehet egy partnerkapcsolatban az az attitűd, amellyel az egyik fél olykor megkérdőjelezi a másik fél érzelmi viszonyulásait. Azt hiszi, jobban tudja, hogy mit kellene éreznie a kedvesének egy adott helyzetben, mint ahogy ő maga érzi. Ilyenkor nemes egyszerűséggel felülbírálja a társa érzelmeit. Például: „Nem félhetsz ebben a liftben, mert teljesen biztonságos!", vagy „Most nem lehet rossz a közérzeted, hisz nyaralunk, semmi gondunk sincs!" – megfeledkezik arról, hogy a félelem vagy a közérzet nem pusztán a szituációból fakad, hanem abból, ahogyan a társa tekint a helyzetre, amilyen érzelmei, gondolatai és emlékei kapcsolódnak hozzá. Itt egy biztató ölelés többet ér, és több biztonságot ad, mint bármennyi kimondott szó, főleg, ha abban nem érezhető az együttérzés szikrája sem.

Fontos az empátia

A humor sok esetben segít oldani a vitás helyzetek hangulatát, ugyanis kizökkent a gondolataink zárt rendszeréből, kimozdít a bemerevedett álláspontunkból. Ehhez viszont szükséges, hogy az érintettek egyformán vevők legyenek a poénra, ne csak az egyik fél nevessen a másik fél rovására.
Láthatjuk, szövevényes módon kommunikálunk, és ennek sokszor nem is vagyunk tudatában. A megszokás, a rutin működteti. Konklúzióként elmondhatjuk, hogy a leghatékonyabb a nyílt, direkt, érthető és egymásra figyelő kommunikáció. Vagyis, amikor arról beszélünk, amit mondani szeretnénk, nem írjuk körül cirkalmasan; annak mondjuk, akinek szánjuk az információt (nem a legjobb barátjának, hogy ő majd visszamondja a kedvesünknek); egyértelműen fogalmazunk, és empátiával fordulunk egymás felé. Aki biztos benne, hogy mindig így jár el, tegye próbára magát! Időnként kérjen visszajelzést, hogyan értette a társa az általa elmondottakat, vagy összegezze hangosan, hogy ő maga jól értette-e a beszélgetés közben elhangzottakat. Ha 80-90%-os az egyezés, az egészen jó eredmény. Az alatt viszont még van mit csiszolnia a kommunikációs stílusán.