

ინტერპერსონალური კომუნიკაციის ფსიქოლოგია

(რიდერი)

შემდგენელი: პროფ. ნ. ბელქანია

თბილისი

2022

კურსი: ინტერპერსონალური კომუნიკაციის ფსიქოლოგია

(რიდერი)

წიგნიდან: Watzlawick, Beavin, Jackson, Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes, New York 2011.

პაულ ვაცლავიკის აქსიომები

აქსიომა არის დებულება, რომელიც დამტკიცებას არ საჭიროებს.

პაულ ვაცლავიკმა ჩამოაყალიბა 5 ძირითადი პრინციპი (პრაგმატული აქსიომა), რომლებიც ახასიათებენ ადამიანის კომუნიკაციას და აჩვენებენ პარადოქსებს:

1. ადამიანს არ შეუძლია არ იყოს კომუნიკაციაში
2. ყოველ კომუნიკაციას აქვს შინაარსობრივი და მიმართებითი ასპექტი
3. კომუნიკაცია ყოველთვის მიზეზიცაა და შედეგიც
4. ადამიანის კომუნიკაცია იყენებს ანალოგიური და დიგიტალური მოდალობებს
5. კომუნიკაცია ან სიმეტრიულია ან კომპლემენტარული

1. ადამიანს არ შეუძლია არ იყოს კომუნიკაციაში

„ადამიანს არ შეუძლია არ იყოს კომუნიკაციაში, ვინაიდან ყოველი კომუნიკაცია (არა მხოლოდ სიტყვიერი) არის ქცევა და ისევე როგორც ადამიანს არ შეუძლია არ “მოიქცეს”, ასევე არ შეუძლია მას არ ‘იკომუნიციროს,’”.

ადამიანთა შორის კომუნიკაცია სხვადასხვა დონეზე ხდება. ერთმანეთთან საუბრის გარდა ადამიანები ჟესტებით და მიმიკითაც ურთიერთობენ. სხეულის ყოველი, თუნდაც უმნიშვნელო, რეაქცია (სხეულის ენა) კომუნიკაციას წარმოადგენს, ვინაიდან ნებისმიერ ქცევას კომუნიკაციის ხასიათი აქვს. ქცევას არ აქვს საპირისპირო პოლუსი, ამიტომ შეუძლებელია “არ მოვიქცეთ” და შესაბამისად არ ვიყოთ კომუნიკაციაში.

პრაქტიკული მაგალითი:

ქალბატონი ზის ექიმთან მისაღებში და იატაკს მისჩერებია. შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ის არ იმყოფება სხვებთან კომუნიკაციის პროცესში. მაგრამ ეს ასე არ არის, ვინაიდან ის დანარჩენ პაციენტებს არავერბალურად ამცნობს, რომ არ სურს მათთან კონტაქტი.

2. ყოველ კომუნიკაციას აქვს შინაარსობრივი და მიმართებითი ასპექტი და ამასთან მეორე განსაზღვრავს პირველს

“ყოველ კომუნიკაციას აქვს შინაარსობრივი და მიმართებითი ასპექტი და ამასთან უკანასკნელი განსაზღვრავს პირველს.”

კომუნიკაციის მონაწილე გარკვეულ შინაარსს, გარკვეულ უწყებას გადასცემს. კომუნიკაციის პროცესი წმინდა შინაარსის გარდა გამოხატავს ასევე კომუნიკაციის პარტნიორთა შორის ურთიერთმიმართებას და ამის საფუძველზე იმასაც, თუ როგორ უნდა გაიგოს მიმღებმა გადამცემის უწყება. ხშირად ერთი და იგივე შინაარსი უცნობს სხვა რამეს ეუბნება, ვიდრე მეგობარს. კომუნიკაციის მიმართებითი ასპექტი აჩვენებს, თუ როგორი ემოციური დამოკიდებულება აქვთ ერთმანეთთან კომუნიკაციის პარტნიორებს. ის განსაზღვრავს შინაარსობრივ ასპექტს, ვინაიდან კომუნიკაციის პარტნიორებს შორის ურთიერთმიმართება წარმატავს მათ შორის ურთიერთგაგებას.

ოპტიმალური კომუნიკაცია გვაქვს მაშინ, როდესაც ჰარმონია სუფევს შინაარსობრივ და მიმართებით ასპექტებს შორის ან მაშინ, როდესაც შინაარსობრივ დონეზე უთანხმოებას არ მოჰყვება გართულება მიმართების დონეზე.

შინაარსობრივი ასპექტის ამოცანაა ინფორმაციის მიწოდება. მიმართების ასპექტი გვიმუდგენებს, თუ როგორ გაიგო მიმღებმა მიმართება.

კომუნიკაციაზე ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ არ არსებობს წმინდა ინფორმაციული კომუნიკაცია. ყოველი გამონათქვამი შეიცავს მიმართების ასპექტსაც. მაგ., “ძალიან ლამაზი ყელსაბამი გიკეთიათ. მარგალიტები ნამდვილია?”

გადამცემის შესტიკა, მიმიკა და ინტონაცია მიმღებში სხვადასხვა რეაქციას იწვევს.

- დასტურს (ნათქვამი კომპლიმენტად აღიქმება)
- უარყოფას (ნათქვამს ყურადღება არ ექცევა, ვინაიდან ის ნეგატიურად აღიქმება)
- გაუფასურებას (გადამცემის და მისი ნათქვამის გაუფასურება ხდება)

როდესაც ნეგატიური მიმართება შინაარსობრივ (საქმიან) დონეზე განიხილება, ამას შესაძლოა კომუნიკაციის დარღვევა მოჰყვეს.

პრაქტიკული მაგალითი:

დისკუსიისას გიორგი ნინოს არგუმენტებს აუფასურებს, ვინაიდან მას ვერ იტანს.

3. კომუნიკაცია ყოველთვის მიზეზიცაა და შედეგიც (კომუნიკაციის პროცესი დამოკიდებულია კომუნიკაციის პარტნიორთა ინტერპუნქციაზე)

“მიმართების, ურთიერთობის ბუნება კომუნიკაციის პროცესში პარტნიორთა მხრიდან ინტერპუნქციითაა განპირობებული.“

ყოველ კომუნიკაციის პროცესს აქვს თავისი სტრუქტურა წყარო და მიმღები კომუნიკაციის პროცესს სხვადასხვაგვარ სტრუქტურას ანიჭებენ, რის გამოც თითოეული მხარე საკუთარ ქცევას მეორის ქცევაზე რეაქციად მიიჩნევს. მაგ., A რაღაცას ეუბნება B-ს, B უსმენს და იგებს, B ჩაეკითხება, A განუმარტავს, B პასუხობს, A კი უსმენს და აზუსტებინებს და ა. შ. როცა კომუნიკაცია ასე მიმდინარეობს, არავის შეუძლია მოგვიანებით ზუსტად თქვას, თუ ვინ დაიწყო კამათი. კომუნიკაციის პროცესის ასეთ სტრუქტურას ინტერპუნქციას უწოდებენ.

ანუ:

- ინტერაქციის ყოველი მონაწილე მიმართებას, ურთიერთობას გარკვეულ სტრუქტურას აძლევს
- ყოველ გამღიზიანებელს მოჰყვება რეაქცია (ქცევათა ჯაჭვი)
- ყოველი გამღიზიანებელი იმავდროულად კომუნიკაციაა, ვინაიდან კომუნიკაცია წრიულად მიმდინარეობს. საწყისი წერტილი არ არსებობს.

პრაქტიკული მაგალითი:

ცოლი ჩივის, რომ ქმარი ყოველთვის თავისთავში იკეტება. ქმარი ამის მიზეზად იმას ასახელებს, რომ ცოლი მას გამუდმებით საყვედურობს. ანუ რადგან ცოლი საყვედურობს, ქმარი თავისთავში იკეტება. ცოლი კი იმიტომ საყვედურობს მას, რომ ის თავისთავში იკეტება. აშკარაა, რომ აქ ბიწიერ წრესთან გვაქვს საქმე.

როდესაც კომუნიკაცია დარღვეულია, კომუნიკაციის თითოეული პარტნიორი ფიქრობს, რომ მეორესაც იგივე ინფორმაცია აქვს, რაც მას. ამგვარი სუბიექტური აღქმის გამო, ძალზე ხშირად სწორედ ის ხდება, რასაც დარღვეული კომუნიკაციის მონაწილე წინასწარმეტყველებდა (მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი).

4. ადამიანის კომუნიკაცია იყენებს ანალოგიურ და დიგიტალურ მოდალობებს

ანალოგიური კოდისთვის დამახასიათებელია ნიშანსა და აღსანიშნს შორის ანალოგია. ის უფრო ემოციური და ხატოვანია, მაგრამ შედარებით არაზუსტი და ამიტომ ნაკლებად გამოდგება შინაარსობრივი, საქმიანი მხარის გადმოსაცემად, თუმცა კარგად გადმოსცემს მიმართების, ურთიერთობის ასპექტს. მაგალითები: მეტაფორა, სიმბოლო, ჟესტი, მიმიკა.

დიგიტალური კოდი, როგორც წესი, ზუსტი, ლოგიკური და ანალიზურია, მაგრამ ისე უშუალო არ არის როგორც ანალოგიური კოდი. ის უფრო

კონვენციური და თვითნებურია (არბიტრარული)და სინტაქსის და სემანტიკის კანონებს ექვემდებარება. ამიტომ ის შესაძლებელს ხდის კომუნიკაციას მხოლოდ ისეთ ადამიანებს შორის, რომლებიც კოდს ფლობენ. ჩნობის შინაარსობრივი, საქმიანი მხარე ძირითადად დიგიტალურადაა კოდირებული.

კომუნიკაცია შედგება ანალოგიური და დიგიტალური ელემენტებისგან. მაშინ როდესაც დიგიტალური კომუნიკაცია შედარებით ერთმნიშვნელოვანია და ნაკლებად იძლევა სხვადასხვა ინტერპრეტაციის საშუალებას, ანალოგიური კომუნიკაცია არაზუსტი და მრავალმნიშვნელოვანია. მაგალითად, როცა ამბობენ: „გარეთ წვიმს“, ეს შედარებით ერთმნიშვნელოვანი „დიგიტალური“ გამონათქვამია. აგრამ, თუ მაგალითად იგივე ფრაზა მწუნარე სახით გამოითქმის, მას შეიძლება სხვადასხვა მნიშვნელობა ჰქონდეს. ის შეიძლება ნიშნავდეს იმას, რომ წყარო შეწუხებულია გამუდმებული წვიმებით ან რომ შინ ფეხით წასვლა უნდოდა და ახლა ფეხით ვეღარ წავა და ა. შ. დიგიტალური კომუნიკაცია ხშირად შინაარსობრივ, საქმიან ასპექტს გადმოსცემს, ანალოგიური კომუნიკაცია კი, რომელიც, როგორც წესი, არავერბალურად მიმდინარეობს, უფრო მიმართებას გამოხატავს.

წარმატებული მაშინაა კომუნიკაცია, როდესაც ანალოგიური და დიგიტალური მოდალობები თან ხვდება ერთანეთს და როდესაც ორივე ერთმნიშვნელოვანია.

- დიგიტალური: ცნობის შინაარსობრივი ასპექტი – ხდება კომპლექსური ცოდნის გადაცემა. შესაძლებელია ლოგიკური კავშირების და უარყოფის გამოხატვა
- ანალოგიური: ცნობის მიმართებითი, ურთიერთობითი ასპექტი ბევრად უფრო ძველია და მრავლისმეტყველი

დიგიტალურ კომუნიკაციას აქვს კომპლექსური და ლოგიკური სინტაქსი, მაგრამ მოკლებულია მიმართებისეულ, ურთიერთობისეულ სემანტიკას.

ანალოგიურ კომუნიკაციას აქვს ამგვარი სემანტიკური პოტენციალი ურთიერთობის, მიმართების სფეროში, მაგრამ არ გააჩნია სინტაქსი, რომელიც მიმართებათა, ურთიერთობათა ერთმნიშვნელოვან დეფინიციას შეძლებდა.

ანალოგიური ელემენტებით, როგორც წესი, გადმოიცემა მიმართების ასპექტი, ხოლო დიგიტალურით შინაარსობრივი, საქმიანი ასპექტი.

არსებობს მწუნარების და სინარულის ცრემლები და ღიმილსაც შეუძლია სიმპათიაც გამოხატოს და ანტიპათიაც. ანალოგიური კომუნიკაცია მრავალმნიშვნელოვანია და სულ სხვადასხვაგვარად შეიძლება იქნეს გაგებული. შესაძლო არასწორმა ინტერპრეტაციებმა შეიძლება კომუნიკაციის პარტნიორებს შორის კონფლიქტი გამოიწვიოს.

მაგალითი:

მშობლების მიერ ბავშვის კოცნა შეიძლება ნიშნავდეს: „ჩვენ ძალიან გვიყვარხარ!“ ან „ცოტა ხანი გვაცალე მუშაობა!“

6. კომუნიკაცია ან სიმეტრიულია ან კომპლემენტარული

„ინტერპერსონალური კომუნიკაციის პროცესი ან სიმეტრიულია ან კომპლემენტარული, იმის მიხედვით თუ რას ემყარება პარტნიორთა შორის ურთიერთობა – თანასწორობას თუ განსხვავებას.“

პარტნიორებს შორის ურთიერთობები ან თანასწორობას ეყრდნობა ან განსხვავებას. სიმეტრიული ურთიერთობისას ინტერპუნქციის პარტნიორთა ქცევა სარკისებურია. საუბრისას რივე პარტნიორი თანასწორია. კომპლემენტარულ ურთიერთობებში ქცევის განსხვავებული სახეები ავსებენ ერთმანეთს და განსაზღვრავენ ინტერაქციის პროცესს. აქ ურთიერთობის საფუძველი პარტნიორთა განსხვავებულობაა. ხშირად ეს განსხვავება გამოიხატება სუბორდინაციაში ანუ ერთს უპირატესობა აქვს მეორის წინაშე. მაგალითად ერთი პარტნიორის დომინანტობა კავშირშია მეორის მონურ ქცევასთან. ურთიერთობის სიმეტრიული ფორმა იმით გამოირჩევა, რომ პარტნიორები ცდილობენ მინიმუმამდე დაიყვანონ ერთმანეთს შორის განსხვავებები (თანასწორობისკენ სწრაფვა).

- როდესაც კომუნიკაციის პროცესი სიმეტრიულია, საქმე გვაქვს თანაბარი ძალის ორ პარტნიორთან, რომლებიც ესწრაფიან თანასწორობას და განსხვავების შემცირებას. ამას შეიძლება აგრეთვე პარტნიორთა შორის „სარკული ქცევა“ ეწოდოს.
- როდესაც პროცესები კომპლემენტარულია, ყოველთვის არსებობს ერთი „ზემდგომი“ და ერთი „დაქვემდებარებული“ პარტნიორი. პარტნიორები თავიანთი ქცევით ავსებენ ერთმანეთს.

დარღვევასთან საქმე გვაქვს მაშინ, როდესაც ხდება სიმეტრიული ესკალაცია ანუ როდესაც პარტნიორები ცდილობენ „უკბინონ“ ერთმანეთს.

განხევებული კომპლემენტარულობის მაგალითია დედის და ქალიშვილის ურთიერთობები. დედისა და ქალიშვილის ურთიერთობაში მხარეები განსხვავებულნი არიან, ვინაიდან ისინი არ არიან თანასწორი პარტნიორები. ეს ურთიერთობა საზოგადოებრივ და კულტურულ კონტექსტში უნდა განვიხილოთ და არ დავახასიათოთ ის „ძლიერი-სუსტის“, „კარგი-ცუდის“ ან მსგავსი ტერმინებით. ასეთი კომპლემენტარული ურთიერთობებია მაგალითად, მამისა და შვილის, ზემდგომის და დაქვემდებარებულის, ექიმის და პაციენტის და ა. შ. ურთიერთობები, რომლებიც საზოგადოებრივად და კულტურულადაა განპირობებული. მათი ურთიერთობა ერთმანეთის შემავსებელია, აქ ერთი პარტნიორის ქცევა განაპირობებს მეორისას და პირუკუ.

კომპლემენტარული ურთიერთობები ხშირად იწვევენ პარადოქსულ მოქმედებებს. ასეთი ურთიერთობებისას ხშირია ე. წ. „ორმაგი უწყებები“ (მაგ., არავერბალურად გამოხატავენ სხვას და ამბობენ სხვას) ან გამოითქმება პარადოქსული პროგნოზები. მაგალითი: A საჩუქრად იღებს B-სგან წითელ და მწვანე პულოვერს. ის იცვამს წითელს. B ფიქრობს, რომ მას მწვანე არ

მოეწონა. A-ს რომ ჯერ მწვანე ჩაეცვა, იგივე მოხდებოდა. სულ ერთია, რას გააკეთებდა A - ორივე შემთხვევაში იგივე მოხდებოდა.

მსგავსი სიტუაციები გვაქვს მაშინ, როდესაც ბევრი პრობლემაა დაგროვილი, რომლებიც ვერ წყდება ან თავად გადაწყვეტა იქცევა პრობლემად. როდესაც თავად გადაწყვეტა იქცევა პრობლემად, მდგომარეობა შეიძლება კიდევ უფრო გართულდეს, ასევე პრობლემები იქმნება, როდესაც საერთოდ არაფერს ვცდილობთ ან გადაწყვეტის მცდარ გზას დავადგებით ან სულაც ერთი მეორის მიყოლებით სხვადასხვა მცდარ გადაწყვეტებს მივმართავთ. გადაწყვეტის შეუსაბამო მცდელობებია: პარადოქსები, უარყოფები ან უტოპიური წარმოდგენები.

- უარყოფა ნიშნავს, რომ პრობლემების არსებობაა უარყოფილი. ვინც პრობლემების არსებობაზე მიუთითებს, გაუფასურებული ხდება.
- როდესაც შეუძლებელი გადაწყვეტები შესაძლებლად მიიჩნევა, საქმე გვაქვს უტოპიის სინდრომთან. ამ დროს ყოველივე ბრალდება საკუთარ უუნარობას და არა მიზნის მიღწევის შეუძლებლობას. აქ ძველი გადაწყვეტების იგნორირება ხდება, რაც ფსევდოპრობლემებს აჩენს.

ვაცლავიკი პრობლემის გადაწყვეტის ოთხ ნაბიჯზე მიუთითებს:

1. ჯერ საჭიროა პრობლემის დეფინირება. აქ უნდა მოხდეს განსხვავება ნამდვილ და ფსევდო პრობლემებს შორის
2. მეორე ნაბიჯია, გამოიცადოს პრობლემის გადაწყვეტის ადრინდელი მცდელობები და გაირკვეს, არასწორმა გადაწყვეტამ ხომ არ წარმოიშვა პრობლემები.
3. შემდეგი ნაბიჯია მიზნის ანუ გადაწყვეტის გზების ფორმულირება. აქ უნდა ვერიდოთ უტოპიებს და ბუნდოვან გადაწყვეტებს.
4. ბოლოს ხდება გეგმების დასახვა.

პაულ ვაცლავიკის პარადოქსები

პარადოქსი არის ისეთი მოქმედების მოთხოვნა, რომელიც ვერ შეასრულებ, თუ გინდა რომ შეასრულო.

ასეთი მოთხოვნაა მაგალითად: **იყავ სპონტანური!** ის მიმღებს გამოუვალ მდგომარეობაში აგდებს, ვინაიდან მისი შესრულება მორჩილება იქნებოდა და არა სპონტანურობა.

პარადოქსები ყოველდღიურობაში ძალზე ხშირია. ხშირია, როცა კომუნიკაციაში დარღვევების მიზეზი ხდება გარკვეული წინაპირობების შესრულება.

პარადოქსის შემადგენელი ნაწილები

პარადოქსის შემადგენელი ნაწილია, მაგალითად, ორმაგი დაბმა, როდესაც გადამცემის ცნობაში ისეთი უწყებები დევს, რომლებიც ერთმანეთს ეწინააღმდეგება.

მაგალითად: ფიზიკურად ძლიერი ბიჭი ფიზიკურად სუსტის წინაშე წამოიძვრება და მას ეუბნება: “რაში გჭირდება თავდაცვა”.

ახალგაზრდას, რომელიც ფსიქიატრიულ საავადმყოფოში მკურნალობდა და თავს უკვე საკმაოდ კარგად გრძნობს, დედა მონახულებს. ბიჭს ძალიან უხარია და ხელებს დაადებს დედას მხრებზე. დედა შეცბება. ბიჭი ხელს მოაშორებს. დედა ეუბნება: “აღარ გიყვარვარ?” ბიჭს შერცხვება და გაწითლდება. დედა: “ნუ გრცხვენია გრძნობების გამოხატვა”. ბიჭი კვლავ უძლებს ამგვარ მდგომარეობას და დედის წასვლის შემდეგ კვლავ ეძვრება შიზოფრენიული შეტევა.

წიგნიდან: Fr. Schulz von Thun, Miteinander reden: Störungen und Klärungen I-IV. Reinbek 2019.

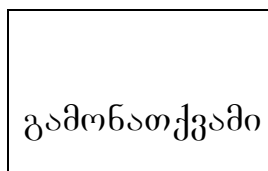
ერთმანეთთან საუბარი – ადამიანთა შორის კომუნიკაციის ანატომია და ფსიქოლოგია

– კარლ ბიულერი: მეტყველების სამი ასპექტი – სიმბოლო, სიმპტომი, აპელაცია და პაულ ვაცლავიკის კომუნიკაციის ორი ასპექტი – შინაარსი და მიმართება. ეს ორი მიდგომაა გაერთიანებული შუღლც ფონ ტუნის მოდელში.

საქმიანი ასპექტი

თვითგაცხადება

(გამხელა,



აპელაცია

(გამჟღავნება)

მიმართება

ეს ოთხი ასპექტი აქვს ნებისმიერ გამონათქვამს (Äußerung).

გამონათქვამი

წყარო, გადამცემი ----- მიმღები

Feedback (უკუკავშირი) - როგორ მივიდა მიმღებამდე წყაროს ინფორმაცია, რა

აღძრა მასში.

| |
|--|
| ერთი და იგივე გამონათქვამი ყოველთვის შეიცავს ერთდროულად მრავალ სხვადასხვა უწყებებს |
|--|

ქმარი ცოლს: „ შეხედე, მწვანეა „

1. საქმიანი შინაარსი (ანუ: რის შესახებ ვიძლევი ინფორმაციას)

2. თვითგაცხადება (გამჟღავნება) (ანუ: რას ვამჟღავნებ საკუთარ თავზე)

თვითგაცხადება მოიცავს ორ ასპექტს: თვითგამოხატვას, რაც გაცნობებულისაა გადამცემის მიერ, სურს მას და თვითგამჟღავნებს, რაც ძალაუზნებურად, გაუცნობიერებლად ხდება. ეს მეორე მხარე ძალზე საინტერესოა

ფსიქოლოგიურად.

მაგ. რომ ქმარი ქართველია, კარგად აღიქვამს ფერებს, ფხიზელია რომ ეჩქარება.

– თვითგაცხადება ავლენს ჩემს ამჟამინდელ მდგომარეობას. აქ შეიძლება საკუთარი თავის ამადლება, დამცირება, “გაგამჟღავნო”. განზრახვების დამალვა

3. მიმართება (ანუ: რას ვფიქრობ შენზე, რა მიმართება გვაქვს ერთმანეთთან).

ეს ჩანს იმით, თუ როგორ ფორმულირებებს ვიძლევი, რა თანმხლები სიგნალები ახლავს ინფორმაციას, ინტონაცია. ეს ძალზე ფაქიზად განიცდება მიმღების მიერ.

ჩვენს მაგალითში: ქმარი ბოლომდე არ თვლის, რომ ქალს მის გარეშეც შეუძლია მანქანის კარგად მართვა. ქალის რეაქცია შეიძლება იყოს: “შენ მართავ მანქანას, თუ მე?” ე.ი. პასუხი გასცეს არა შინაარსს, არამედ მიმართებას.

მიმართება თითქოს შემადგენელია თვითგაცხადებისა, მაგრამ

მიმღებისთვის ის სულ სხვაა; თვითგაცხადების დროს ის **დიაგნოსტიკებს**

ახდენს გადამცემისას, ხოლო მიმართების შემთხვევაში ის თვითონაა დაზარალებული.

მიმართება ორ უწყებას შეიცავს. მაგალითად, თუ რას ფიქრობს ქმარი

ცოლზე (“ის დახმარებას საჭიროებს”) და იმის შესახებ, თუ როგორ

უყურებს იგი მასსა და მიმღებს შორის მიმართებას (“ჩვენ ერთმანეთთან

ასეთი მიმართება გვაქვს”).

ე.ი. თვითგაცხადება თუ მე – უწყებებს შეიცავს, მიმართება შეიცავს შენ–

წყებებს და ჩვენ – უწყებებს.

“ სწორს ამბობს მაგრამ ჭკუისმასწავლებელი ტონი მიუღებელია ჩემთვის”-

ტიპური გამოთქმა.

4. **აპელაცია** (ანუ: რა მინდა გაგაკეთებინო) - ესაა გავლენის მოხდენის სურვილი მიმღებზე.

ქმარი ცოლს ჩვენს მაგალითში: ”გაზი მიეცი და იქნებ მოვასწროთ

სანამ მწვანეა”

აპელაცია შეიძლება იყოს ღია და ფარული.

აპელაციის ასპექტი სხვაა ვიდრე მიმართებისა მაგ.

შეიძლება ცოლი კიდე-

ვაც ეთანხმებოდეს „გაზის მიცემას“, მაგრამ მიმართების დონეზე

მეურვეობის სურვილი ქმრის მხრიდან აღიზიანებდეს, ან პირიქით

აპელაციას არ ეთანხმებოდეს, მაგრამ ეს ისე იყოს გაკეთებული, რომ

მიმართების მხარე წესრიგში იყოს.

გამონათქვამი, როგორც კომუნიკაციური დიაგნოსტიკის საგანი.

კვადრატის „უწყებანი“ ერთმნიშვნელოვანი კი არ არის, არამედ მრავალმნიშვნელოვანი, როგორც გადაცემული ისე მიღებული „უწყებანი“.

შუქნიშანი მწვანეს უჩვენებს

მე მეჩქარება

„შეხედე მწვანეა“

გაზი მიეცი

ლუპა

საკომუნიკაციო

შენ ჩემს დახმარებას საჭიროებ

- სავარჯიშოები: 1. ქმარი ცოლს: “ეკა, ლუდი გათავდა“
 2. გოგონა მასწავლებელს: “გიორგიმ წიგნი მოისროლა”
 3. ბოლო დღეებში ჩემთვის ნათქვამი ფრაზის გარჩევა, ან ჩემს მიერ სხვისთვის თქმულისა.

გამონათქვამი და უწყება. გამონათქვამი - ესაა მრავალი ასპექტის შემცველი პაკეტი ვერბალური და არავერბალური ნაწილებით. ის მრავალ უწყებას შეიცავს ერთ-დროულად. შეიძლება ერთი სიტყვაც იყოს (“გარეთ!”).

ექსპლიციტური და იმპლიციტური უწყებანი. კვადრატის ოთხივე მხარე შეიძლება იყოს ექსპლიციტური და იმპლიციტური. მაგ. “მე ფსიქოლოგი ვარ” – ექსპლიციტურია. ან ისეთ ტერმინებს ვიხმარ, რომ ეს ცხადი ხდება. ან აპელაცია “ლუდი მომიტანე” ექსპლიციტურია. “ლუდი გათავდა” – იმპლიციტური. უფრო გავრცელებულია იმპლიციტური უწყებანი, ვინაიდან მათი უარყოფა შეიძლება (“მე ეს არ მითქვამს”).

არავერბალური კომუნიკაცია. მას გააჩნია მხოლოდ სამი მხარე. აკლია საქმიანი შინაარსი.

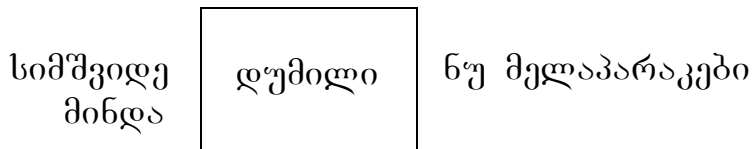
მე
 დამწუხრებული
 ვარ



დამამშვიდე
 შემიცოდე

შენი ბრალია

– **Man kann nicht nicht kommunizieren** You Cannot Not Communicate (ვაცლავიკი) დუმილიც კომუნიკაციაა. კუპეში შესვლისას ერთი ესალმება მეორეს. მეორე დუმილით პასუხობს (პირველი აქსიომა კომუნიკაციის).



თქვენ არ ხართ საუბრის სასიამოვნო პარტნიორი

კონგრუენტული და არაკონგრუენტული გამონათქვამები.

კონგრუენტულია გამონათქვამი, რომლის ვერბალური და არავერბალური ასპექტი ერთმანეთს ეთანხმება. მაგ.

აღშფოთებული სახე და „გაეთრიე!“.

ფსიქოლოგისთვის განსაკუთრებით საინტერესოა ინკონგრუენტული გამონათქვამები. მაგ. „რა დაგემართათ?“ – „არაფერი“ სახით, ინტონაციით და ა.შ. კი აშკარაა, რომ რაღაც არ არის წესრიგში. ინკონგრუენტულობა კომუნიკაციისა შეიძლება გამჟღავნდეს 4 სახით. (Haley, 1978): 1) კონტექსტით (დამწვარ ნამცხვარზე: “შესანიშნავი ნამცხვარია”)

2) ფორმულირებით (საწყალ ქურდებს ციხე კი არა სანატორიუმი ეკუთვნით). 3) სხეულის მოძრაობით – მიმიკით, უესტით. 4)

ინტონაციით. როცა გამონათქვამი

ინკონგრუენტულია იქმნება ორი დონე: პირდაპირი დონე

(Mitteilungslebene) და მეტადონე. მიმღები ფსიქოლოგიურად რთულ მდგომარეობაშია. მან არ იცის რომელ დონეს დაუჯეროს –

პირდაპირს თუ მეტადონეს. მაგალითში: “რა მოგივიდა?” –

„არაფერი“. „არაფერი“ ნიშნავს: “თავი დამანებე”(პირდაპირი დონე)

და “იზრუნე ჩემზე”(მეტადონე). თუ ის თავს დაანებებს, წყარო მას

დასჯის განაწყენებით, თუ იზრუნებს შეიძლება თავი კიდევ უფრო მოაბეზროს. ამას ეწოდება **ორმაგი დაბმა** – Doppelbindung, double-

bind (ვაცლავიკი 1969). ეს ხელს უწყობს მიმღებში შიზოფრენიული ქცევის (რეაქციების) გაღვივებას. ის განსაკუთრებით საზიანოა,

როცა მიმღები დამოკიდებულია გადამცემზე (ბავშვი – მშობლები). ხშირად შიზოფრენია არის ამგვარი ორმაგი დაბმიდან

“გამოსავალი”.

გადამცემის მდგომარეობა ორმაგი დაბმისას. რატომ აკეთებს ამას მას ეს რა-ღაც უპირატესობას ანიჭებს. მაგ. ის მკაფიოდ არ ამბობს თუ რა უნდა და ამით ეძლევა ნათქვამის უარყოფის საშუალება “სიტყვაზე ვერ დაიჭერ”. მშობლების აპელაცია შვილების მიმართ ხშირად ორმაგ დაბმას შეიცავს: “მე მინდა, რომ შენ ჩემგან დამოუკიდებელი იყო” და “მე მინდა, რომ ჩემზე იყო და-მოკიდებული”. მაგ. მშობელი: “მოიქეცი ისე, როგორც შენთვის აჯობებს, ჩემს თავს თვითონ მოვუვლი”. ამის ტრანსსაქციული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ მშობლის ზრდასრული მე დამოუკიდებლობას ანიჭებს შვილს, მაგრამ მშობლის ბავშვურ მეს ეშინია მარტოობის.

სავარჯიშოები: 1) სხვებისგან თუ გახსოვთ ინკონგრუენტული გამონათქვამების მაგალითები? ან იქნებ თქვენს მკერდში “ორი სული რომ ზის” და როგორი შედეგები ჰქონია ამას თქვენი კომუნიკაციისათვის? – პლენუმი.
2) ორ კაციან ჯგუფებში ინკონგრუენტული კომუნიკაციის სავარჯიშო – ვერბალურად მოწონება და არავერბალურად ანტიპატია მაგ. “რა კარგი სავარჯიშოა!” სახე კი დამწუხრებული. გარჩევა არა პლენუმზე, არამედ იმავე ორ კაციან ჯგუფებში.
3) საშინაო დავალება: მიაქციეთ ყურადღება ინკონგრუენტულ გამონათქვამებს თქვენთან და თქვენს ირგვლივ.

ოთხი ყურით მიღება.

აქამდე ვსაუბრობდით ზოგადი კომუნიკაციურ კვადრატზე. ახლა განვიხილავთ იგივეს მიმღების თვალთახედვით. მას ფაქტობრივად სჭირდება ოთხი ყური.

მიმღების “თავისუფალი არჩევანი”.

მაგ. როგორ პასუხობს მასწავლებელი გოგონას, რომელმაც მას უთხრა: “გიორგიმ წიგნი მოისროლა”.

- 1) პასუხობს საქმიან შინაარსზე: “განზრახ ისროლა?”
- 2) თვითგანცხადებაზე: “მერედა შენ რამ გაგაბრაზა?”
- 3) მიმართება-ურთიერთობაზე: “რატომ მეუბნები, მე ხომ პოლიციელი არ ვარ? ან “კარგია რომ ასე მენდობი და მეუბნები”.
- 4) აპელაციაზე: “ახლავე ვნახავ, რა მოხდა”.

ასევე ოთხი არჩევანი აქვს ცოლს, რომელსაც ქმარმა უთხრა: “მეხედე, მწვანეა”.

ეს “თავისუფალი არჩევანი” ქმნის ხშირად სირთულეებს, ვინაიდან მიმღები სხვა ყურით უსმენს, ხოლო გადამცემს სხვა აქცენტის გაკეთება უნდოდა.

მიღების ცალმხრიობანი.

– “საქმიანი ყური” მაგ. მამაკაცები და აკადემიური სფეროს ხალხი ძირითადად იყენებენ “საქმიან ყურს”.

მაგ. ცოლი: “კიდევ გიყვარვარ?”

ქმარი: “გააჩნია, თუ რას გულისხმობ სიყვარულში?”

ცოლი: “უბრალოდ მაინტერესებს თუ რა გრძნობები გაქვს ჩემს მიმართ?”

ქმარი: “გრძნობები? ეს ხომ ცვალებადი რამაა, აბა როგორ გითხრა.”

განსაკუთრებით ძნელია, როდესაც ორივე პარტნიორი ცდილობს ურთიერთობის პრობლემა საქმიანი შინაარსის ფონზე

გადაწყვიტოს. მაგალითად 16 წლის გოგო

მიდის მეგობრებთან და გარბის სახლიდან.

დედა: თბილად ჩაიცვი, გარეთ ცივა.

ქალიშვილი: (გაღიზიანებული) რატომ, სულაც არ ცივა.

დედა გაბრაზებულია არა მარტო ქალიშვილის ინტონაციით,

არამედ ის ჯერ ბავშვად მიაჩნია და თვლის რომ მასზე მეურვეობა

უნდა ჰქონდეს.

დედა: 10 გრადუსიც არ არის გარეთ, თან ქარია.

ქალიშვილი: დახედე თერმომეტრს 12 გრადუსია.

ეს შესწორება შეტევაა დედაზე ურთიერთობის ასპექტში. ამიტომ

დედა გადაწყვეტს ბოლო მოუდოს ამ “უნაყოფო დისკუსიას”.

დედა: გესმის რას გეუბნები, ჩაიცვი თბილად.

ქალიშვილი: (ძალზე გაღიზიანებული ტოვებს სახლს, რა თქმა

უნდა არაფერს იცვამს).

საკომუნიკაციო კვადრატის მიხედვით ანალიზი: ქალიშვილმა

“პატარა გოგოდ იგრძნო თავი და შესაბამისი რეაქცია მისცა

მიმართების დონეზე, თუმცა

შინაარსის წინააღმდეგი შეიძლება სულაც არ იყო, მაგრამ

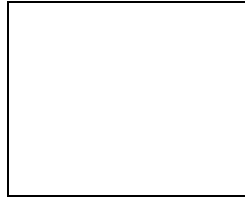
რეაქციაც საქმიან დონეზე ხდება (“სულაც არ ცივა”). ე. ი.

პრობლემა მიმართების დონეზეა და ბრძოლა მიდის საქმიან

დონეზე.

გარეთ ცივა

შენი
ჩაიცივი



ჯანმრთელობა თბილად
მაწუხებს

მარტო შენ სწორ
გადაწყვეტილებას ვერ მიიღებ

შეცდომის თავიდან აცილება შეიძლებოდა ქალიშვილს რომ ეპასუხა: “სწორი ხარ, მაგრამ ასე რატომ მელაპარაკები, თავს პატარა ბავშვად განვიცდი.” ამით ქალიშვილი ხაზს გაუსვამდა, რომ აქ თბილად ჩაცმა-არ ჩაცმა კი არ არის მთა-ვარი, არამედ ის, რომ მას მეურვეობა არ სურს. ამით ცხადია კონფლიქტები არ გაქრება ამ ქვეყნიდან, მაგრამ ის უფრო სწორ ადგილას გადაინაცვლებს.

სავარჯიშო 1:

მასწავლებელი: გიორგი, არ იცი, რომ რეზინის ღეჭვა ცუდია ჯანმრთელობისთვის?

გიორგი: პირიქით, სასარგებლოა კბილებისთვის.

მასწავლებელი: კი, განსაკუთრებით შაქარი.

გიორგი: სულაც არ არის შიგ შაქარი, არ იცით განა?

მასწავლებელი: ჭკუის კოლოფო, ცხადია არ იქნება ნახევარი საათიანი ღეჭვის შემდეგ.

გიორგი: უფრო დიდო ჭკუის კოლოფო, მხოლოდ 20 წუთია ვღეჭავ. კითხვები:

- 1) გააანალიზეთ კომუნიკაციის ფსიქოლოგის თვალსაზრისით.
- 2) რა დარღვევებია მასწავლებელ-მოსწავლის კომუნიკაციაში?
- 3) რას ურჩევდით მასწავლებელს დასაწყისში? (ფრაზები ჩამოაყალიბეთ)

სავარჯიშო 2:

ორ-ორად გაიყავით და ჩაატარეთ საუბრები. **B** პასუხობს **A**–ს მიერ ნათქვამის საქმიან შინაარსზე. რა გავლენას ახდენს ეს საუბარზე? ხომ არ გეცნობათ ამგვარ საუბრები.

ურთიერთობის (მიმართების) ყური.

ზოგი ადამიანი ყველაფერს ამ ყურით ისმენს, მაშინაც კი როცა სხვა რამაა ნათქვამი. მაგ. “სავარჯიშო არ მომწონს” – გადამცემი. მიმღები: “თუ ჩემთან არ გინდა სხვასთან გააკეთე”.

ტიპიური შეცდომაა ყველაფრის ამ ყურით მოსმენა და უუნარობა საქმიან დონეზე დიალოგისა. მაგ. მასწავლებელი სავარჯიშოს სთავაზობს. მოწაფე: “უკვე მეორედ ვაკეთებთ”.

– ზოგჯერ ძნელია თვითგაცხადებისა და ურთიერთობის ასპექტის გარჩევა. ცოლი იკეტება ოთახში. ქმარი ფიქრობს: “მას სიმშვიდე სჭირდება” (თვითგაცხადების ყური) ან “ჩემთან ურთიერთობა არ უნდა” (მიმართება ურთიერთობის ყური).

“თვითგაცხადების ყური”.

ეს ყური უფრო ჯანსაღია ის კითხულობს: “რას მე-უბნება ეს ცნობა შენზე?”

ხუთ წლამდე ბავშვებს უჭირთ მოზრდილის ცნობის თვითგაცხადების ყურით შეფასება. თუ მამა ამბობს: “როგორ დასვრილხარ შე თხუპნია, შენა”. პატარა ბავშვი ამას მიმართების ყურით აღიქვამს და ფიქრობს: “მე ცუდი ბავშვი ვარ, ვარცხვენ მშობლებს”. ზრდასრული ადამიანის მე-კონცეფცია აწორედ მიმართების უწყებათა პროდუქტია. უფრო დიდი ასაკის ბავშვი კი თვითგაცხადების ყურით აღიქვამს ამგვარ ცნებას და ფიქრობს: “მამას დღეს ცუდი დღე ჰქონია, ძალიან მეცოდება.”

– შეიძლება უკუკავშირი (Feedback, Rückmeldung) ადამიანმა აღიქვას მიმართების, ურთიერთობის ასპექტით ე.ი. საკუთერი თავის ხატში შემოიტანოს და იფიქროს (აი, თურმე როგორი ვარ).

თვითგაცხადების ყურის აქტუალიზაცია კი გვეხმარება უკუკავშირი განვიხილოთ, როგორც უკუკავშირის გამცემის თვითგაცხადება. მეორე უკიდურესობა იქნებოდა უკუკავშირი განგვეხილა, როგორც მხოლოდ თვითგაცხადება და არა როგორც მიმართება. ამ დროს პარტნიორს სერიოზულად არ ვიღებთ და მხოლოდ დიაგნოზის ობიექტად განვიხილავთ. სასურველია, გარკვეული ბალანსი ამ ორ ასპექტს შორის.

ფსიქოლოგიზირება.

ესაა როცა საქმიან შინაარსს სულ არ ექცევა ყურადღება და ხდება ფსიქოლოგიზირება ყველაფრისა. მაგ კაპიტალისტური ეკონომიკის კრიტიკოსს კრიტიკაზე რომ უთხრა: “თქვენ იმიტომ აკრიტიკებთ მას, რადგან ბავშვობაში განებივრებული იყავით, მუშაობა გეზარებათ და სისტემას აბრალებთ”. ან საბჭოთა პრაქტიკაში სისტემის კრიტიკის სულაც “ფსიქიატრიზაცია” ხდებოდა.

აქტიური მოსმენა.

ესაა ერთ-ერთი შანსი, რასაც თვითგაცხადების ყური იძლევა, თუკი ის საგანგებოდაა გაწაფული. აქ გადამცემის მხილება და დიაგნოზი კი არ არის მიზანი (“აჰა თურმე ვინ ყოფილხარ”), არამედ ისე შეღწევა პარტნიორის გრძნობათა და აზრთა სამყაროში რომ შეფასებისგან თავი შეიკავო, ”არა განსაჯო” ანუ ემპათიური მოსმენა (როჯერსი). ამით მიმღები ეხმარება გადამცემს საკუთარი თავის წვდომაში, საკუთარი თავის ”პოვნაში”.

კლიენტი: “ჩემი ქმარი გვიან მოდის ამიტომ ამაზე ვერ იზრუნებს”.

თერაპევტი: “მარტო გიწევთ პრობლემების გადაჭრა?”

კლიენტი: “მას მართლა არ აქვს დრო, თავისი საქმეც ხომ უნდა აკეთოს”.

თერაპევტი: “თქვენ ცდილობთ საკუთარ თავს უთხრათ: შენ მას უნდა გაუგო” და ა. შ. აქ თერაპევტის ძირითადი მიზანია ოთხივე ყურით ჩაწვდეს კლიენტის შინაგან სამყაროს და დაეხმაროს მას საკუთარი თავის გაგებაში. აქტიური მოსმენის მეთოდისგან განსხვავებით სხვა მიმართულებების თერაპევტები კლიენტთან ძირითადად თვითგაცხადების ყურს იყენებენ (ფსიქოლოგის ხიფათი!)

“აპელაციის ყური”.

ეს ყური მიმართულია აპელაციაზე და მყისვე პასუხობს მას. მაგ. “ყავა კიდევ დარჩა?” – “ეხლავე მოვხარშავ”.

– ფინალური განხილვა. ადღერის შემოღებულია. ის ყოველთვის სვამდა კითხვას: “რისთვის სჭირდება?” მაგ., “რისთვის გჭირდება შაკიკი?”, “რას აღწევ ამით შენს გარემოცვაში?” ეს კითხვა ჩვენც გვეხმარება ფარული აპელაციის დროს ამოვიცნოთ თუ რისი მიღწევა სურს გადამცემს ე.ი. ყველა ცნობას რაღაც ფუნქცია გააჩნია. ეს იწვევს ფუნქციონალობის ეჭვს.

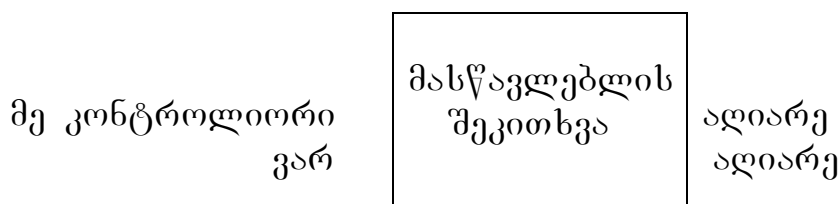
მოსული ცნობა: “მიმღების ნამოქმედარი”.

თუ რომელი ყურით მიიღებს გადა-ცემულ ცნობას მიმღები ეს მთლიანად მასზეა დამოკიდებული. ენობრივი განსხვავების გარდა აქ მნიშვნელოვანია შემდეგი სამი ფაქტორი: მიმღების მე-კონცეფცია, გადამცემზე მისი წარმოდგენა (Bild) და თანმხლებ უწყებათა ფენომენი.

– თვითხატი (მე-კონცეფცია): საკუთარი თავის ნეგატიური ხატი იწვევს იმას, რომ უწყინარი უწყებანი ადამიანს ნეგატიურად ეჩვენება და ამით განუმტკიცებს ნეგატიურ თვითხატს. აქ ბიწიერი წრე იკვრება – ნეგატიური თვითხატი “იჭერს” ნეგატიურ გამოცდილებას, ეს კი განამტკიცებს ასეთ თვითხატს.

– სხვისი ხატი: როცა ვინმეს ვიცნობთ უფრო კარგად ვიცით თუ რას გულისხმობს ის. ან თუ არ ვიცნობთ ვასკვნით ინტონაციით, აქცენტით, ჩაცმულობით თუ საიტოკენ უმიზნებს გადამცემი.. მაგ. მასწავლებელი დაგვიანებულ მოწაფეს (თანაგრძნობის მიზნით): “საიდან მოდიხარ?”
 მოწაფე: ”რატომ მეკითხებით?”
 არადა მასწავლებელი სხვა რამეს გულისხმობდა, მაგრამ მასწავლებლის მოწაფისეული ხატი სულ სხვაგვარი იყო.

სხვაგან იყავი



შენ საექვოდ იქცევი

– თანმხლები უწყებანი. მაგ. ფრაზას: ”ოთახი გაანიავე” თანახლავს ნიუანსი: ”აღრეც უნდა გაგენიავებინა”.

უკუკავშირი (Feedback)

– როგორც ითქვა მიმღების რეაქცია დამოკიდებულია ერთის მხრივ “ჩადებულ” უწყებებზე, მაგრამ აგრეთვე, არანაკლებ თვით მიმღების მდგომარეობაზე, განწყობილებაზე. ამას უწოდებენ “ფსიქო-ქიმიურ” რეაქციას, რომელიც ცნობის მიღებისას ხდება. მაგ. კრიტიკას აგრესიული “ფსიქო-ქიმიური” რეაქცია მოჰყვება ადამიანში, რომელიც დარწმუნებულია, რომ შეცდომის დაშვება ცუდი რამაა. ხოლო ვინც თვლის, რომ შეცდომების დაშვება ადამიანური რამაა ის კრიტიკაზე კონსტრუქციულად პასუხობს.

ელისმა (Ellis 1977) მიუთითა რომ ეს რეაქციები დამოკიდებულია ადამიანის ირაციონალურ, ინდოქტრინირებულ აკვიატებებზე. მაგ. ადამიანს მიაჩნია: “ზრდასრული ადამიანი პრაქტიკულად ყველას უნდა უყვარდეს მის ირგვლივ და ყველამ უნდა აღიაროს”. ან “მხოლოდ ის არის ღირსეული ადამიანი, ვინც ყველაფერში კომპეტენტურია და შრომისმოყვარე”. ელისის თეორია მიმართულია

ამგვარი ფარული რწმენების აღმოჩენასა და “შინაგანი საუბრით” მათ რაციონალურ რელსებზე გადაყვანისკენ.

მიმღების მიერ სამი პროცესის განცალკევება:

აღქმა

ინტერპრეტაცია

გრძნობა
ემოცია

უკუკავშირისთვის მნიშვნელოვანია ამ სამი პროცესის ერთმანეთისაგან განცალკევება:

1) დანახვა, დაფიქსირება იმისა თუ რა ითქვა (“ეს რა ტივტივებს სუპში”) ან

მიმიკის, უესტის დანახვა.

2) ინტერპრეტაცია – აღქმულისთვის რაღაც მნიშვნელობის მინიჭება (“ე. ი.

მაკრიტიკებს”)

ინტერპრეტაცია შეიძლება იყოს სწორი ან მცდარი.

3) აღქმულსა და ინტერპრეტირებულს გარკვეული გრძნობებით პასუხობენ: (მაგ.

აღშფოთება) ეს უკვე სწორი ან მცდარი კი არ არის, არამედ ესაა ფაქტი.

ჩვეულებრივ ჩვენ გვიჭირს ამ სამი პროცესის განცალკევება და ისინი ერთად

გორგალივით გადახლართულია. მაგ. ცოლი ქმარს გეგმებს უყვება. ქმარი

წარბს იჭმუხნის. ქალი პასუხობს: “რა სახე დააყენე”.

აღქმა

უკუკავშირი

წარბის შეკვრა

ინტერპრეტაცია

ჩემი გეგმა არ მოსწონს

გრძნობა

აღშფოთება იმედგაცრუება

რა სახე

დააყენე

ცოლს ამ პროცესების განცალკევება რომ მოეხერხებინა, აღქმის მერე მას შეეძლო ეკითხა და ამით შეემოწმებინა თავისი ინტერპრეტაციის სისწორე: რატომ შეიჭმუნე წარბი? არ მოგწონს ჩემი გეგმები? ქმარი: “იცი, მე მეეჭვება, რომ . . . ან “ როგორ არ მომწონს, უბრალოდ გამახსენდა, რომ რაღაც უნდა გავაკეთო და ა.შ.

ვინაიდან ჩვენ ვიცით, რომ მიმდების “შინაგან მდგომარეობაზეა” დამოკიდებული ცნობის ზემოქმედება, ამიტომ ძალზე სასაგებლოა ამ სამი მომენტის განცალკევება და ამაში ვარჯიში:

გხედავ, როგორ შეიჭმუნე წარბი

მგონი, არ მოგწონს ჩემი გეგმა

ნაწყენი ვარ, ვინაიდან შენი მხარ-
დაჭერის იმედი მქონდა

სავარჯიშოები:

ფანტაზიათა შემოწმება..

მიმდების რეაქცია დამოკიდებულია როგორც ვნახეთ აგრეთვე მის ფანტაზიებზე გადამცემის შესახებ. მაგ. ”დაღლილია, ჩემი პრობლემებით ვერ გადავტვირთავ”.

ფანტაზიას ინტერპრეტაციისაგან განსხვავებით საფუძვლად არ უდევს მკაფიო აღქმები. საქმე ფანტაზიის გამოთიშვა და მასზე უარის თქმა კი არ არის, არამედ ცოდნა იმისა, რომ:

– ფანტაზიები სხვის შესახებ ჩემგან მომდინარეობენ.

– ისინი ან ზუსტია ან არაზუსტი.

– არსებობს ორი შესაძლებლობა მათთან დაკავშირებით: ისინი ჩვენთვის დავიტოვოთ და შესაბამისად მოვიქცეთ, ან გამოვთქვათ და მათი რეალობა შევამოწმოთ (“მგონი დაღლილი ხარ და ფინანსებზე ლაპარაკი გეზარება, სწორია?”)

პირველ შემთხვევაში ლაპარაკობენ ”გალიაზე” მეორე შემთხვევაში კი – საკონტაქტო ხიდზე.

ეს უკანასკნელი ხელს უწყობს ადამიანთა დაახლოებას. შეიძლება ზოგს უსარგებლოდ მოეჩვენოს ამგვარი დაზუსტება, მაგრამ ოთხი მიზეზით სჯობს გამო-თქმა, ვიდრე გულში ჩამარხვა.

1) გამოუთქმელი გრძნობები უფრო ძაბავენ კომუნიკაციას (“მძიმე ჰაერი”).

2) გამოუთქმელი გრძნობები გადაიქცევიან შხამად, რომელიც შიგნიდან ”ავნებს ხორცსა, მერმე სულსა”.

3) გამოთქმული გრძნობები საშუალებას იძლევიან შეცვლილი იქნეს ემოციური რეალობა, ვინც სიძულვილი, წყენა და ანტიპატია გამოხატა შეუძლია კვლავ იგრძნოს სიყვარული.

4) ზუსტია თუ არა ჩემი ფანტაზიები ამას მე ვერ გადავწყვიტ. ამას გადავწყვიტს მიმღები ვინაიდან ის არის ამის ”სპეციალისტი”. როცა მე მივიჩნევ, რომ უკეთ ვიცი, თუ სხვა რას განიცდის ეს ახლოსაა ფსიქოტერორთან.

მიმღების პასუხისმგებლობა თავისი რეაქციისთვის

კომუნიკაცია მაშინაა კვალიფიციური როცა მიმღები პასუხისმგებლობას ინაწილებს. მაგ. გამოთქმა: ”თქვენ მე შეურაცხყოფა მომაყენეთ” სხვას ადანაშაულებს, ხოლო გამოთქმა: ”მე თავს შეურაცხყოფილად ვგრძნობ” უბრალოდ ფაქტის კონსტატაციას ახდენს. პირველ შემთხვევაში მიმღები უარყოფს საკუთარ წვლილს. პირველს უწოდებენ ”შენ-უწყებებს”, მეორეს კი ”მე-უწყებებს”. ”შენ-უწყებები” კონფლიქტის გართულებას იწვევს, ”მე-უწყებები” კი საშუალებას გვაძლევს კონსტრუქციულად გადავწყვიტოთ უთანხმოება.

საერთოდ უკუკავშირსაც კვადრატის სახე აქვს მასში ოთხივე კომპონენტი: შინაარსი, თვითგაცხადება, მიმართება და აპელაცია.

ინტერაქცია ანუ გადამცემისა და მიმღების ერთობლივი თამაში

აქამდე გადამცემსა და მიმღებს შორის ერთჯერად კომუნიკაციას ვიხილავდით, მაგრამ ცხოვრებაში კომუნიკაცია მარტო ერთჯერადი ურთიერთობა კი არ არის, არამედ ურთიერთობათა მწკრივი, მთელი ინტერაქცია.

ინდივიდუალური თავისებურებანი როგორც ურთიერთობის (ინტერაქციის) შედეგი

ჩვენ ვამბობთ, რომ ვიღაც დომინანტურია, ბევრს ლაპარაკობს, ვიღაც უსუსურია და დამოუკიდებელი, ვიღაც კიდევ უსირცხვილო და ა.შ. მაგრამ ეს თვისებები კი არ არის მხოლოდ არამედ ინტერაქციის შედეგია, ვინაიდან ეს გულისხმობს მეორეს, ვინც მეორეს საშუალებას აძლევს იყოს დომინანტური, უსუსური, მოლაპარაკე და ა.შ. სხვისი “უსირცხვილობა” გამოწვეულია აგრეთვე ჩემი უუნარობით ვთქვა “არა” და გამოვხატო ჩემი ინტერესი ე.ი. ხდება ორმხრივი თამაში როლების განაწილება და არა ისე რომ ერთია “ბოროტი” და მეორე “მსხვერპლი” ამ ბოროტებისა.

ინტერპუნქცია.

მიუხედავად ზემოთქმულისა, ჩვენ ხშირად ვკითხვებით: “ვინ დაიწყო?” ვაცლავიკის (1969) კლასიკური მაგალითი. ქალი საყვედურებით ავსებს ქმარს. ქმარი კი საკუთარ თავში იკეტება.

“ინტერპუნქცია” – (თვითნებურად) ერთი ქცევის – მიზეზად, მეორის კი – შედეგად განხილვა ქმრის ინტერპრეტაცია. “ვინაიდან ის საყვედურებით მავსებს მეც ვიკეტები საკუთარ ოთახში”. ცოლისა: “ვინაიდან ის გამირბის მეც ვსაყვედურობ”.

პრობლემა “ვინ დაიწყო” უპასუხია ისევე, როგორც ქათმისა და კვერცხის პარადოქსი. ე.ი. სისტემური თეორიის მიხედვით კომუნიკაცია წრიულია და დასასრული არა აქვს. მაგრამ მთავარია არა დამნაშავის ძებნა, არამედ “თამაშის” გაცნობიერება და ხელახალი შეთანხმება: როგორ შევიცვალეთ, რათა ურთიერთქმედება უფრო ნაყოფიერი იყოს.

1 + 1 = 3 ნიშნავს სისტემურ მიდგომას კომუნიკაციისადმი და ამბობს, რომ “შეფერხებები” მხოლოდ მიმღების და გადმოცემის “ჯამით” არ აიხსნება. თუ გიორგი და ნანა კონფლიქტში იმყოფებიან ერთმანეთთან, ხდება ისეთი რამ, რისი ახსნაც მხოლოდ ნანას და გიორგის გაცნობით შეუძლებელი იქნება. ამიტომ ასეთ დროს უნდა განვიხილოთ მათ შორის ურთიერთობა, “ქვეცნობიერი თამაშის წესები”. აქ შეიძლება ერთის “პრობლემა” ურთიერთობის შესანარჩუნებლად “აზრიანი” საშუალება აღმოაჩინდეს.

“ჰომეოსტაზურ სისტემებში ზოგი წევრის “პათოლოგია” აუცილებელია სისტემის შესანარჩუნებლად (სელვინი-პალაცოლი, 1978)”.

ტრადიციული მოდელი A _____ B (“A-მ დაიწყო”)
(კაუზალური)

სისტემური მოდელი A B
(წრიული)

ცხადია, სისტემური მოდელის აბსოლუტიზირება არ არის სწორი. იშვიათად ვიღაც “იწყებს” კიდევაც.

სავარჯიშოები: 1) გაიხსენეთ თქვენთვის “ძნელი” ადამიანი და იფიქრეთ რა წვლილი შეგაქვთ ამ “სიძნელეში”.
2) გაიხსენეთ ჯგუფი, რომელსაც ჰყავს “შავი ცხვარი” და ეს გასაგებია მთლიანი სისტემიდან გამომდინარე.

მეტაკომუნიკაცია

მეტაკომუნიკაცია – ესაა კომუნიკაცია კომუნიკაციის შესახებ. ე.ი. იმის შესახებ თუ როგორ ვესაუბრებით ერთმანეთს. მაგრამ იგულისხმება არა „მეცნიერული“ არამედ უშუალო საუბარი. მაგ. “მეცნიერული” იქნება “ მე მგონი, მე ვრეაგირებ შენი ცოტა არ იყოს ინკონგრუენტული კომუნიკაციის არავერბალურ ნაწილზე და მიმართების ასპექტს ცოტა სხვაგვარ ინტერპრეტაციას ვაძლევ, ვიდრე შენ”. ასეთი კომუნიკაცია, პირიქით, დამანგრეველია.

მეტაკომუნიკაციას სხვანაირად უწოდებენ “სათვალთვალ გორაკიდან” (Feldherrnhügel) მზერას და ამით ფაციფუცზე (Getümmel) ამაღლებას.

კარგი მეტაკომუნიკაცია გულისხმობს პირველ რიგში საკუთარ თავში ჩაღრმავების უნარს და თვითგაცხადების სიმამაცეს (რა

ხდება აქ ამჟამად ჩემში როგორ აღვიქვამ შენ და რა ხდება ჩვენს შორის). ამას ხშირად ვერიდებით უხერხულობის გამო.

„მეტაკომუნიკაციის უნარი – ესაა ყველა წარმატებული კომუნიკაციის *Conditio sine qua non* (ვაცლავიკი 1969)“.

ეს ხშირად გვეძნელება და უხერხულობასთანაა დაკავშირებული, მაგრამ თუ „გარღვევას“ მოვახდენთ საოცარი შემსუბუქების განცდა გვაქვს ხოლმე.

მეორე მხრივ, მეტაკომუნიკაციის დონეზეც შეიძლება იგივე შეფერხებები მოხდეს, რაც ჩვეულებრივ დონეზე, უბრალოდ მოხდეს დონის შეცვლა. ამ დროს მესამე პირი უნდა დაგვეხმაროს და გაგვიცნობიეროს შეცდომები.

სავარჯიშო:

თქვენთვის უსიამოვნო საუბრის შემდეგ გააკეთეთ შენიშვნები შემდეგ პუნქტებზე:

– როგორ ვგრძნობდი თავს საუბრის დროს?

– რამ გამოიწვია ეს გრძნობები?

– იყო თუ არა ჩემთვის ცხადი, მე რა მინდოდა, რა იყო ჩემი “უწყება”?

– გამოვხატე ეს “უწყება”?

– რა უნდა მეთქვა ცხადად მიკიბვ-მოკიბვის გარეშე?

– რამ შემიშალა ამაში ხელი?

– რისი თქმა მინდა ახლა საუბრის შემდეგ? (გულის მოთხება)

– რა ფანტაზიები მაქვს იმაზე, თუ რა შენიშვნები გააკეთა ჩემმა პარტნიორმა?

თვითგაცხადების ასპექტი

აქ ამ ასპექტს განვიხილავთ გადამცემის თვალთახედვით.

თვითგაცხადება უხერხულობას უკავშირდება ე.ი. არსებობს თვითგაცხადების შიში. მაგრამ თუ ჩვენ გვინდა სხვას ვუთხრათ (აპელაცია): “იყავი რაც ხარ”, მაშინ ამას წინ უნდა უსწრებდეს თვითგაცხადების შიშის დაძლევა. სხვანაირად: თუ მინდა რომ სხვა გამეხსნას, ჯერ ჩემს თავს უნდა გავეხსნა, ანუ სხვას ვერ მოვთხოვთ გულწრფელობას, თუ ჩვენ თავად არ მივცემთ მაგალითს.

თვითგაცხადების შიში.

გადამცემმა ყოველთვის იცის, რომ მას თვითგაცხადების ყურითაც მოუსმენენ და შეაფასებენ ამიტომ მას აქვს საერთო შიში “გამოცდისა”. ამიტომ ჩვენ მას ვუწოდებთ თვითგაცხადების შიშს. ამიტომ “ემინიათ” ფსიქოლოგისა, რომ მას თვლიან თვითგაცხადების ყურის სპეციალისტად.

თვითგაცხადების შიშის წარმოშობა.

ის უკვე ბავშვობიდან ყალიბდება. ესაა შედეგი ბავშვის ინდივიდუუმისა და საზოგადოების შეჯახებისა. ეს შეჯახება გარდაუვალია მაგრამ მისი შერბილება შეიძლება სწორი აღზრდით. ამ შეჯახებას ორი ასპექტი აქვს: 1) ბავშვის თავისებურების შეჯახება საზოგადოებრივ ნორმებთან და 2) ბავშვის არასრულყოფილების შეჯახება გარემოდან მომდინარე მიღწევის განწყობასთან.

1) ბავშვის სურვილები, ლტოლვები ეჯახება ისეთ საზოგადოებრივ ნორმებს როგორებიცაა: იყავ დამჯერი, ნაკლები მოითხოვე, დაემორჩილე, არაფერი გააფუჭო, აღშფოთება დამალე, სექსუალობა არ აჩვენო” და ა.შ. ესაა ძნელად გასათავისებელი ნორმები, რომლებიც ბავშვს აწევბა. ამ ნორმებს ჯერ მშობლები განასახიერებენ, მერე მეზობლები, აღმზრდელები, მასწავლებლები, მეგობრები. ისინი ხდებიან მსაჯულები, რომლებიც ბავშვს ასწავლიან, თუ როგორი გრძნობები, აღზრდა და ქცევებია მისაღები. ეს თანდათან გადაიქცევა სუპერ-ეგოდ, სინდისად, მოთხოვნებად, რომლებიც თრგუნავენ ამ გამოვლინებას და ამით შიშს ამცირებენ. ამ ინსტანციის პროექცია ხდება შემდეგ გარეთ და ყველა ადამიანი როგორც მიმღები, ხდება მსაჯული, ეს უკვე ნევროტული შიშია თვითგაცხადებისა, ბავშვის სრულიად ნორმალური შიშისაგან განსხვავებით.

2) ადღერის მიხედვით ბავშვისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი განცდაა მისი არა-სრულფასოვნების განცდა რადგან ის უსუსური არსებაა. თუ კარგი პირობებია (სასურველი ბავშვია, სრულად იკავებს ადგილს თავის გარემოში, ხალხმეწყობა აქვს სწავლაში) მაშინ მას მალე უვითარდება ჯანსაღი თვითღირებულების გრძნობა. თუ ეს ასე არ არის, მაშინ მას უძლიერდება გრძნობა, რომ ის მარტო ვერას გახდება, მოუშზადებელია ცხოვრებისთვის და ჰგონია, რომ ცხოვ-რაბაში დამცირებული და წარუმატებელი იქნება. ადღერის მიხედვით, რაც მეტია არასრულფასოვნების განცდა, მით მეტია კომპენსაცია და მით მეტ წონას მიაწერს საკუთარ თავს, ან უფრო მეტი დარწმუნებისათვის ზეკომპენსაციას ახდენს.

ამრიგად ადამიანები იქცევიან მსაჯულებად და მეტოქეებად.

თვითგაცხადება და თვითდამალვა

გადამცემს მეტად აფიქრებს თვითგაცხადება. ამიტომ მას აქვს სხვადასხვა ტექნიკა რათა თვითგაცხადება მისთვის ხელსაყრელი იყოს. ესენია იმპონირების ტექნიკა, ფასადის ტექნიკა და თვითდამცირება.

იმპონირების ტექნიკა. საქმიანი შინაარსის გადაცემისას გადამცემი სხვათა-შორის რთავს ისეთ რამეს, რაც მისთვის უფრო მნიშვნელოვანი იყო („როცა სა-ხელმწიფო უნივერსიტეტში ვსწავლობდი. . .“) ან ძნელად გასაგები სიტყვების კორიანტელს აყენებს (პენიტენციარული სისტემა . . . ელექტორატი . . .)

ფასადის ტექნიკა. ყოველდღიურად ვხვდებით ადამიანებს, რომლებიც თითქოს ფასადის მიღმა ცხოვრობენ ან როლს თამაშობენ, ისეთ რამეს ამბობენ, რასაც არ გრძნობენ. განსაკუთრებით მამაკაცები, რომლებიც წარმატებაზე არიან ორიენტირებულნი, არ უტყდებიან სხვებს და არც საკუთარ თავს წარუმატებლობაში ან მწუხარებაში.

ეს ტექნიკა ჩანს აგრეთვე ლაპარაკის მშრალ, აბსტრაქტულ სტილში, ღარიბი მიმიკით და ქუსტიკით.

ფასადის ვერბალური საშუალებები. მაგ. man ფორმა („ამბობენ“), ვამბობთ: „ამდენი ლოდინის შემდეგ გაბრაზდება კაცი აბა რა იქნება“, ნაცვლად იმისა, რომ ვთქვათ: „გაბრაზებული ვარ ამდენი ლოდინით“.

„ჩვენ“ ფორმა „მე“-ს ნაცვლად: „ჩვენ ღია ვართ ყველაფრის მიმართ“, არადა მხოლოდ საკუთარ თავზე შეიძლება ამის თქმა და არა სხვებზე.

კითხვები. ესეც ფასადია და ხშირად ფარავს სინამდვილეს. „რატომ იყიდე ეს კაბა?“ ნაცვლად „შენი ახალი კაბა არ მომწონს“.

–Es-ფორმა. ესაა ანონიმური ფორმა, როცა ვამბობთ: „მოსაწყენი სადამო იყო“, ნაცვლად „არ მომეწონა დღევანდელი სადამო“.

“შენ – უწყებანი”. ყველაზე გავრცელებული ტექნიკა გრძნობისმიერი “მე-გამოთქმების” თავიდან აცილებისა “შენ – უწყებებია”. ესაა ტექნიკა საკუთარი შინაგანი განცდა სხვა-ზე გადაიტანო.

შენ – უწყებანი

მე – უწყებანი

ყოველთვის უნდა შემაწყვეტინო
სიტყვებს მაწყვე-
ლაპარაკი?
ვფიქრობ რომ ჩემი

ვბრაზდები როცა
ტინებენ, რადგან

ნათქვამი არ იყო

საინტერესო.

შენ ვერ გენდობა კაცი
გული, რომ ეს

ძალზე მეტკინა
სხვას მოუყევი.

შენ – უწყებანი უფრო მეტს ფარავენ, ვიდრე გამოთქვამენ. ესაა
აისბერგის ხი-ლული ნაწილი.

(ნახატის ადგილი)

აისბერგის წვერი

შენ-უწყებანი, როგორც

თვითგაცხადების ბუნდოვანი შრე

ნახ. შენ-უწყებანი მხოლოდ “წვეტიანი” კი არაა, არამედ წყაროს
განწყობილებასაც ბუნდოვანს ტოვებს

შენ – უწყების მიღმა ხშირად ბუნდოვანი განცდებია. არც
მიმღებმა და არც გადამცემმა იცის მკაფიოდ, თუ რა უდევს
საფუძვლად აისბერგის ხილულ ნაწილს. ამის გარკვევას სჭირდება
ან თერაპევტის ჩარევა ან თვითანალიზი.

მაგ. ქმარი ეუბნება პლაჟზე გაშხლართულ ცოლს: “რა ზარმაცი
ვინმე ხარ!”.

თერაპევტი ქმარს ეკითხება: “რას განიცდით როცა თქვენი ცოლი
ქვიშაზე წევს?”

ქმარი: “ეს აუტანელია, ის ხომ ძვირფას დროს კარგავს. რამდენი
რამის ნახვა შეიძლებოდა.”

თერაპევტი: “დროის გაფლანგვა თქვენც გამოგიცდიათ?, იცით ეს
საკუთარი გამოცდილებიდან?”

ქმარი: “აღრე ძალზე ხშირად არ ვიცოდი როგორ გამომეყენებინა
შეებულება.”

თერაპევტი: „რას განიცდიდით ამ დროს?“

ქმარი: „ეს ჯოჯოხეთი იყო, ვერ ვიტანდი საკუთარ თავს.“

აქ თერაპევტმა გამოააშკარავა, რომ ქმარს დროის გაფლანგვის შიში აქვს და მისი ზედმეტი აღელვება აქედან მოდის. ცოლმა კი ეს ჯოჯოხეთი გაახსენა.

დემონსტრაციული თვითდამცირება.

ესაა იმპონირების ტექნიკის საპირისპირო რამ. ადამიანები თვითდამცირებისას საკუთარ თავს პატარებად, უმწეობებად და quantite negligeable-დ წარმოაჩენენ. რატომ აკეთებენ ამას?

გავისხენოთ ფარული აპელაცია, რომელიც თვითგაცხადებაშიცაა ჩამალული. მაგ. ეს შეიძლება ნიშნავდეს: „შემეწინააღმდეგე“, „არ დამიჯერო“, ან შეიძლება მძიმე და არასასურველი ამოცანების სხვისთვის აკიდების სურვილი იყოს (მე არაფრის მაქნისი ვარ. შენ უნდა იტვირთო ცხოვრების სიმძიმე).

უწყება: „მე არაფრის მაქნისი ვარ“, გულისხმობს მიმართების ასპექტში: „შენ ძლიერი – მე სუსტი“ და მიმღებისთვის მაცდუნებელია. აქ პარტნიორი გამოდის პატარა და დამოკიდებული. არადა, ურთიერთობა თანასწორი უნდა იყოს. ამაზე რუთ კონი ამბობს: „ვინც საჭიროზე ნაკლებს იძლევა ქურდია, ხოლო ვინც ზედმეტს იძლევა – მკვლელი“ (1975).

თვითგაცხადების ტექნიკათა შედეგები

ზედმეტი ზრუნვა თვითგაცხადებაზე მშვინვიერ ენერგიას ითხოვს, აფერხებს საქმიან შედეგებს და კედელს აღმართავს ადამიანებს შორის.

– საქმიანი მხარის შეფერხება. როცა ადამიანი თვითგაცხადებით, თვითდემონ-სტრირებით არის დაკავებული ცხადია ზარალდება საქმიანი მხარე, შინაარსს იმდენი ყურადღება არ ექცევა. ასევე მიმღები, რომელიც ემზადება „თვითგაცხადებისთვის“ ნახევარი ყურით უსმენს შინაარსს და ამზადებს საკუთარ „გამოსა-ვაღს“.

– ადამიანთაშორისი სოლიდარობის ბარიერი (რიხტერი 1974).

სოლიდარობა გულისხმობს პიროვნების გახსნას, ღიაობას საკუთარ სისუსტეებზე და ნაკლოვანებათა აღიარებას. ასე ვიგებ მე, რომ სხვებიც სწუხან, დაურწმუნებლები არიან, პრობლემები აქვთ, ზოგჯერ არ იციან სიტუაციიდან გამოსავალი. აქ მე ვხედავ რომ მარტო არა ვარ ჩემი პრობლემებით. სხვები არ არიან ისეთი სუვერენულები და საუკეთესონი, როგორიც მეგონა.

თვითგაცხადების შიში იწვევს ამ სისუსტეთა, პრობლემათა დაფარვის დომინირების ტენდენციას.

– მშვიინვიერი სიჯანსადისათვის ხიფათი. საკუთარი თავის დაფარვა მშვიინვი-ერად „არაჰიგიენური“ და სხეულებრივ ავადმყოფობათა რისკს უკავშირდება (მაგ.: გულის ინფარქტი, შეად. რისტერი 1974)

კომუნიკაციის ფსიქოლოგის რჩევები

რას გვირჩევს კომუნიკაციის ფსიქოლოგია თვითგაცხადებასთან დაკავშირებით?

ფსიქოლოგისაგან ხშირად ელოდებიან ტრიუკს „ოპტიმალური ზემოქმედებისას“, არადა ეს ტრიუკი სრულიად უბრალოა: ნაკლებად იზრუნე „კარგი ფიგურისთვის“. ზედმეტი ზრუნვა ენერჯის მფლანგველია და სასტიკი მტერი ცხადი, შინაარსიანი და სოლიდარული კომუნიკაციისა. როცა რუთ კონს „ტრიუკები“ მოსთხოვეს, უპასუხა: „თქვი უბრალოდ რასაც განიცდი – ეს არნახული ტრიუკია“.

კონგრუენტობა და აუთენტურობა.

ეს რჩევა შემდეგია “იყავი რაც ხარ, გარეთ გამოხატე იგივე, რასაც შიგნით განიცდი”. ამის წინაპირობაა, შეეცადო მკაფიოდ იცოდეთ რას განიცდი (საკუთარ თავს ნუ დაუმაღავ ამას). ამ რჩევას ფსიქოლოგიაში ეწოდება „კონგრუენტობა“ ან „აუთენტურობა“. კონგრუენტობა როჯერსთან გულისხმობს პიროვნების სამი სფეროს თანხვედრას: შინაგანი განცდის (რას ვგრძნობ, რა ხდება ჩემში), ცნობიერების (რა მეძლევა აქედან ცნობიერად) და კომუნიკაციის (რას გამოვხატავ აქედან გარეთ, რას ვაჩვენ აქედან).

როჯერსის მიხედვით:

- რაც უფრო კონგრუენტულია გადამცემის კომუნიკაცია მით უფრო ნათელია და ერთმნიშვნელოვანი ცნობა მიმღებისთვის. ინკონგრუენტობა იწვევს უნდობლობას და დაურწმუნებლობას.
- რაც ნაკლებად ცდილობს გადამცემი თვითგაცხადების შელამაზებას, ღიად გამოხატავს თავის გრძნობებს და აზრებს, მით ნაკლებ დაძაბულია მიმღები და მით უფრო ინტენსიურად უსმენს.
- რაც უფრო კარგად უსმენს მიმღები, მით უფრო გრძნობს გადამცემი რომ მას გაუგეს და მიმართების ასპექტში მით უფრო დადებითად უყურებს მიმღებს.
- ამას ამჩნევს მიმღები და თვითონაც კონგრუენტულად პასუხობს. ასე აძლიერებენ ერთმანეთს ეს მცდელობები და ვიღებთ სამ ელემენტს: კონგრუენტობას, პოზიტიურ შეფასებას და გრძნობით გამსჭვალულ, ემპათიურ გაგებას.

ორი სახის ინკონგრუენტობა.

ვთქვათ ვიღაცას შეურაცხყოფა მიაყენეს, მან აღშფოთებულმა უპასუხა სათანადოდ. მესამე პირი მას ეუბნება: „მე ვხედავ, რომ თქვენ გეწყინათ“. ის კი პასუხობს: “მე კი არ მეწყინა, არამედ ცოტა გაეხალისდი კიდევ; ჩემთვის მთავარი საქმეა.“ როცა შინაგანი განცდა (ამ შემთხვევაში აღშფოთება) გაცნობიერებულია, მაგრამ გარეთ გასვლისას ის იფარება რათა კარგად გამოჩნდეს („ცოტა გაეხალისდი კიდევ“), ამ დროს საქმე გვაქვს ერთი სახის ინკონგრუენტობასთან, ხოლო როცა შინაგანი განცდა და გრძნობები არაა გაცნობიერებული და ადამიანს სჯერა რასაც ამბობს, ესაა მეორე სახის ინკონგრუენტობა. ეს უკანასკნელი ბევრად უფრო საშიშია მშვიდმხიერი სიჯანსაღის თვალსაზრისით.

კითხვებზე „რას განიცდით?“ ან „როგორ მოქმედებს თქვენზე სხვისი ნათქვა-მი?“ ორგვარი რეაქცია არსებობს: პირველია უშუალო მიმართება გრძნობებთან მაგ. „ნაწყენი ვარ, თუმცა სწორად გამაკრიტიკე და ისიც ვიცი, რომ ჩემი წყენინება არ გინდოდა“. ასეთი ადამიანები თავს არ იტყუებენ და უშუალო კავშირი აქვთ მშვიდმხიერ რეალობასთან. ისინი შეიძლება ყოველთვის მშვიდად არ ცხოვრობენ, მაგრამ მათი ურთიერთობა სხვა ადამიანებთან არაა ზედაპირული და მეტი ინტენსივობით ხასიათდება.

მეორე რეაქციაა აზრით გაშუალებული მიმართება გრძნობებთან. ასეთ ადა-მიანებს ან დაკარგული აქვთ უშუალო კონტაქტი გრძნობებთან ან თავს იტყუებენ. მაგ. “ ეს კრიტიკა მე მიმაჩნია ნაწილობრივ გამართლებულად და ვინაიდან ჩემთვის საქმეა მთავარი, ნეიტრალურად ვუყურებ მას. მეორე პუნქტი კრიტიკისა გაუმართლებელია და მე ეს არ მეხება“. როჯერსი ამაში ხედავს ნევროზის ბირთვს. თუ მე მაქვს თვითხატი “მე ვარ კაცი, რომელსაც უყვარს მეუღლე, ბავშვები და მეზობლები,, მაშინ მე ჩემშიც უარყოფ სხვადასხვა ნეგატიურ გრძნობებს მათ მიმართ. ეს კი ფსიქოსომატური ავადმყოფობათა მიზეზი შეიძლება გახდეს. ასეთი ადამიანები პატარა ლექციებს კითხულობენ, როცა მათ ეკითხებიან თავიანთი გრძნობების შესახებ.

სელექციური აუთენტურობა.

ეს ტერმინი შემოტენილია რუთ კონის მიერ და ნიშნავს “Nicht alles, was echt ist, will ich sagen, doch was ich sage, soll echt sein. . .“ (ყველაფერს კი არ ვამბობ, რაც ნაღია, მაგრამ რასაც ვამბობ, ყველაფერი ნაღი უნდა იყოს)

„არ არსებობს ურთიერთობა, სადაც ტოტალური გახსნილობა ყოველ წუთას შესაძლებელი ან ასატანი იყოს. ამიტომ მე ვასვხვავებ მაქსიმალურ და ოპტი-მალურ აუთენტურობას. აბსოლიტური გულწრფელობა დამანგრეველია. საჭიროა წონასწორობა მოჩვენებით უმანკობასა და უპატივცემლობას შორის ან პოზიტიურად თუ ვიტყვით, გონივრულ დუმილსა და გონივრულ კომუნიკაციას შორის.“

რუთ კონის მიხედვით კომუნიკაცია უნად იყოს ჰარმონიული, „სწორი“. რას ნიშნავს კომუნიკაციის ჰარმონიულობა, სისწორე? აქ იგულისხმება ჰარმონია საერთო, მთლიანი სიტუაციის ჭეშმარიტებასთან. საერთო სიტუაციაში კი შედის ჩემი განწყობილება, ჩემი მიზანი, ურთიერთობის ხასიათი, მიმღების განწყობილება და სიტუაციის მოთხოვნები.

“სისწორე” შეიძლება აუტენტური არ იყოს მაგ. მეგობრის გამოსახსნელად ტყვეობიდან შეიძლება მოვიტყუო და პატიოსანი სახე დავაყენო. თუმც ეს აუთენტური არ იქნება, მაგრამ ჩემი პოზიციიდან გამომდინარე (მეგობრის გა-დარჩენა ყველაზე მთავარია) შეიძლება „სწორი“ იყოს.

ან კიდევ სიტუაცია მოითხოვს უყურადღებოდ დავტოვოთ ზოგიერთი ასპექტი, მაგ. ვინმეს სამსახურიდან დათხოვისას, მის უპირატესობაზე არ საუბრობენ.

ურთიერთობა თუ არ იძლევა საშუალებას მე მიმღებს ვერ გავეხსნები. ამიტომ ზოგადად სწორი კითხვაა: რა არის სიტუაციის ჭეშმარიტება? რა გამომდინარ-ეობს მოცემული სიტუაციიდან?

სწავლის მიზანია აუთენტურობა.

შეიძლება თუ არა აუთენტურობის დასწავლა? თუმაცა არა ფორსირებული ტრენინგით. აუცილებელია ეგზისტენციალურ-თერაპიული პროცესი, ამ გზაზე ორი ბარიერი არსებობს: 1) საზოგადოებრივი ურთი-ერთობანი ჩემში და 2) საზოგადოებრივი ურთიერთობანი ჩემს ირგვლივ.

პირველი გულისხმობს თვითპატივისცემის მინიმუმს მაინც. ვინც ოდნავადაც არ არის დარწმუნებული საკუთარ თავში, „თავის დამალვას“ მიმართავს ან შე-საბამის შემთხვევაში არასრულფასოვნების გრძნობის კომპენსაციას ახდენს და ხაზს უსვამს თავის მნიშვნელობას. თვითპატივისცემისა და კომუნიკაციის კავ-შირი ადღერმა აღმოაჩინა, მოგვიანებით კი

ვირჯინია სატირმა დაადასტურა. ამრიგად, კომუნიკაციის უნარი მთლიანად პიროვნების გაჯანსაღებას უწყობს ხელს. თერაპიული პროცესები, რომლებიც ადამიანს საკუთარ თავთან „შეარიგებენ“, მის ჩრდილოვან მხარეებს და პერფექციონიზმს შეამცირებენ (როცა შეცდომა და ნაკლოვანება აღარ არის ადამიანისათვის სირცხვილი და უბედურება), იმავდროულად აძლიერებენ მშვიდვიერ სიჯანსაღეს.

მეორე ბარიერია საზოგადოებრივი ინსტიტუციები. ძნელია აუთენტურობის განვითარება, როდესაც ინსტიტუცია კონკურენციაზეა აგებული, მაგ. თუ სკოლას საზოგადოებრივი „დაკვეთა“ აქვს ხორბალი ჩენჩოსაგან გაარჩიოს და მხოლოდ ის მოწაფეებია წახალისებული ვინც „ხორბლის“ მხარესაა, მაშინ ასეთი სკოლა თვითგაცხადების შიშის სამჭედლოა. ასევე კარიერისათვის ბრძოლა სამსახურში ხელს უშლის აუთენტურობას. ასეთ დროს ძნელია სამსახურის სიტუაციაში გადაიტანო ტრენინგის დროს შეძენილი აუთენტურობა, რადგან სამსახურში კონკურენციაა წახალისებული. უფრო ადვილია ამგვარი გამოცდილების პირად ცხოვრებაში გამოყენება.

თვითგანვითარების ჯგუფები.

როჯერსის შეხვედრის ჯგუფები (Encounter Groups) ან რუთ კონის TZI (თემაზე ცენტრირებული ინტერაქცია) ჯგუფები იძლევიან ამ შიშის დაძლევის საშუალებას ვინაიდან გრძნობა („იმას როგორც მე ვარ სხვას ვერ ვაჩვენებ“) ანუ დაბალი თვითპატივისცემა შეიძლება სხვასთან ერთად დაიძლიოს მხოლოდ მაშინ, თუ ეს სხვა აღიარებს ჩემს პიროვნებას და არა ფასადს. ასეთ ჯგუფებში ეჩვევიან გრძნობათა გამოხატვას და ხედავენ, რომ სხვები ამას კი არ სჯიან არამედ, პირიქით მეტი ინტერესით და პატივისცემით ეპყრობიან. ბოლოს ჩნდება გრძნობა: მე უფლება მაქვს ვიყო ასეთი და ეს კარგია“.

Yalom-მა (1974) იკვლია ასეთი ჯგუფების ეფექტი. ის ეკითხებოდა ასეთი ჯგუფების წევრებს, თუ რა გამოცდილება მიიღეს მათ ჯგუფში ტრენინგით. ყველაზე ხშირი იყო შემდეგი 5 პასუხი:

1. ხელახლა აღმოვაჩინე და მივიღე ადრე მიუღებელი ჩემი (როგორც პოზიტიური, ისე ნეგატიური) თვისებები
2. შევიძინე უნარი, გამომეხატა, თუ რა მაღიზიანებდა, მაშინ როდესაც ადრე ამას არ ვამბობდი
3. სხვები გულწრფელად მეუბნებიან, თუ რას ფიქრობენ ჩემზე.
4. ვისწავლე ჩემი გრძნობების გამოხატვა.

5. მივხვდი, რომ ჩემს ცხოვრებაზე მე ვარ პასუხისმგებელი იმისდა მიუხედავად, თუ რა რჩევებს და დახმარებას ვიღებ სხვებისგან.

დამხმარე წესები.

რუთ კონმა ჩამოაყალიბა წესები, რომლებიც ხელს უწყობენ კომუნიკაციის აუთენტურ სტილს. ისინი მნიშვნელოვანია არა მარტო თვითგანვითარების ჯგუფებში, არამედ ასევე სასწავლო და სამუშაო ჯგუფებში:

– როცა საუბრობ იყავი შენივე თავის წარმომადგენელი; გამოიყენე „მე“- ფორმა და არა „ჩვენ“- ან ”man“- ფორმა.

– თუ კითხვას სვამ, ყოველთვის თქვი თუ რატომ სვამ მას და თუ რა მნიშვნელობა აქვს ამ კითხვას შენთვის. ეცადე შენვე თქვა ეს და თავიდან აიცილო ინტერვიუ (რომელიც შეიძლება აუცილებელი გახდეს სხვა შემთხვევაში).

– იყავ აუთენტური და სელექციური შენს კომუნიკაციაში. გააცნობიერე, თუ რას ფიქრობ და გრძნობ და შეარჩიე თუ რას იტყვი და რას მოიმოქმედებ.

– რამდენადაც შესაძლებელია თავი შეიკავე ინტერპრეტაციებისგან. ამის ნაცვლად გამოხატე შენი პირადი რეაქციები.

– ყურადღება მიაქციე შენი სხეულის სიგნალებს. ზოგჯერ ის მეტს გეუბნება შენს თავზე, ვიდრე შენი განსჯა.

სანამ ამ წესებს ჩვენთვის ვიყენებთ, ისინი ძალზე სასარგებლოა. მაგრამ რო-გორც კი კომუნიკაციის პოლიციელი ვხდები და მათი მეშვეობით სხვას ვდარაჯობ, ესაა მათი ბოროტად გამოყენება, რაც „ იმ სულს ემსახურება რომლის დაძლევაც მათ სურთ“ (რუთ კონი).

„სიშიშველია სილიადე“.

ესაა ამგვარი ჯგუფების ხიფათი. რადგან ამ გამოცდილების პირდაპირ დოგმატური გადატანა ცხოვრებაზე არ შეიძლება, რადგან ეს არაა ცხოვრებისეული *ნორმა*.

აუთენტობა არ უნდა გადაიქცეს *სავალდებულო პროგრამად*, ცხოვრების კრიტერიუმად. ამ შემთხვევაში მისი მიზანი – შინაგანი არტახებისგან გათავისუფლება – ახალ მიმიკრიულ ნორმად

გადაიქცევა და დაიკარგება ნამდვილობა, სინაღდე. ეს გააჩენს ნამდვილობის ფასადს, რაც უფრო საშინელი ფასადია, ვიდრე ჩვეულებრივი ფასადები.

ცნობის საქმიანი მხარე

აქ განხილული იქნება ორი ასპექტი:

- 1) როცა კომუნიკაციის მონაწილეებს უჭირთ იყონ „საქმიანი“ და
- 2) როცა ცნობა გაუგებარია მიმღებისთვის, ე.ი. „საქმიანობა“ და „გასაგებობა“. რას ამბობს ამაზე კომუნიკაციის ფსიქოლოგია?

„საქმიანობა“

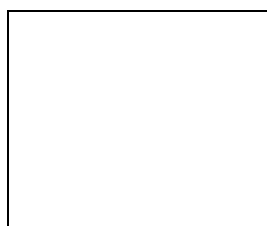
ხშირად გაიგონებთ მე „მე საქმე მაინტერესებს“. მაგრამ მიმღები ასეთ გამო-თქმას სკეპტიკურად უყურებს ხოლმე, ვინაიდან ჩვენ ადამიანები ვართ და არა კომპიუტერები.

„საქმიანია“ საუბარი, როცა შინაარსისმიერი გაგება ისე ხდება პარტნიორებს შორის რომ დანარჩენი სამი მხარე ხელს არ უშლის ამ გაგებას.

როცა სამი მხარე ხელს უშლის საქმიან შინაარსს, ეს შეიძლება შემდეგი კვა-დრატიტით გამოვსახოთ.

„თეზა X სწორია“
(საქმიანი შინაარსი)

“ვიცი
(აპელაცია)
არის საქმე“,
„არსს
(თვითგამოხატვა)



რაშიც “იყავ ჭკვიანი”
(აპელაცია)
ვხვდები”

“რა სისულელეა თეზა y-ს
სწორად ჩათვლა“
(მიმართება)

როცა ხელისშემშლელი ფაქტორები მოხსნილია:

„თეზა X სწორია“
(საქმიანი შინაარსი)

„დარწმუნებული
„მითხარით თქვენი
თეზა X
აზრი და მოისმინეთ
შეიძლება ვცდები“
(თვითგაცხადება)
ცალცალკე“



ვარ

სისწორეში,
ჩემი;

ერთად უფრო გავერკვევით
ვიდრე

(აპელაცია)

„როგორც ჩანს გაქვთ საბუთები
y სასაგებლოდ. ჩემთვის
მისაღებია რომ თქვენ სხვანაირად
აზროვნებთ“ (მიმართება)

რა საშუალებები გვაქვს საქმიანი კომუნიკაციების
წახალისებისთვის? არსებობს ორი სტრატეგია. პირველი – უფრო
გავრცელებული – არასაქმიანი გამოცდილებები ჩავახშოთ („ეს აქ
უადგილოა“) და მეორე – რომელშიც შეფერხებებს უპირატესობაც
კი ენიჭება.

პირველი სტრატეგია („ეს აქ უადგილოა“).

ეს არის დისციპლინის წინ წამოწევა და ხელისშემშლელ
ფაქტორთა ჩახშობა. ხანმოკლე ურთიერთობების დროს ეს დროის
დამზოგავი მეთოდია. მაგრამ ხანგრძლივი თანამშრომლობისას არ
არის მომგებიანი „საქმიანობის სახურავით“ გრძნობათა „დახურვა“,
რაც უნდა ჩავახშოთ გრძნობები, ისინი მაინც მოქმედებენ
ქვეცნობიერად და როგორც წესი გრძელი საქმიანი ტექსტის
თვითგამოხატვას და თვითმართლებას ემსახურებიან. „საქმე“
იქცევა პიროვნულ-ემოციურ ქვეტექსტების ტროასეულ ცხენად.

მეორე სტრატეგია („შეფერხებებს უპირატესობა ენიჭებათ“).

საქმიანი ნორმის ნაცვლად, რომელიც ამბობს: “ნუ ილაპარაკებ
შენზე”, “ნუ იქნები პიროვნული”, გრძნობები და შეგრძნებები

საქმიან საუბრებში უადგილოა, კომუნიკაციის ფსიქოლოგია გვირჩევს შიგადაშიგ მეტაკომუნიკაციის ჩართვას თვითგაცხადებისა და მიმართების ასპექტთა ძლიერი აქცენტირებით: „რა მიმართებაში ვართ ერთ-მანეთთან?“ “რატომ გეწინააღმდეგებით ხშირად?“ “რატომ მეშინია საკუთარი აზრის გამოთქმის?“

რუთ კონის ძირითადი იმპულსი არის საქმიანობისა და ადამიანურობის ჰარ-მონიაში მოყვანა ის ამბობს მოკლედ: “ხელის შემშლელ ფაქტორებს უპირატე-სობა აქვთ“. (გამოვლენის თვალსაზრისით)

რუთ კონი ამბობს: „შეფასებები არ კითხულობენ აქვთ თუ არა გამოვლენის უფლება. ისინი უბრალოდ არიან როგორც ტკივილი, სიხარული, შიში, გაფან-ტულობა. მთავარია როგორ მოვერევიო მათ. ისინი ცალკეულ ადამიანებს ახე-ვებენ, ხოლო ჯგუფებს კონფლიქტის პოტენციალს უქმნიან. ისინი, დათრგუნულნი და გამოუთქმელნი, განსაზღვრავენ პროცესებს სკოლებში, პრეზიდენტიუმებში, მთავრობებში, მილაპარაკებებზე. ეს ხელისშემშლელი ფაქტორები დიქტატორები არიან ამ შემთხვევაში. შედეგებიც უაზრო და დესტრუქციულია ხოლმე. ამას იწვევს, 'შეფერხებებისაგან თავისუფალი', უპიროვნო მოქმედებანი. თეზა, 'შეფერხებებს უპირატესობა აქვთ' ნიშნავს მხოლოდ იმას, რომ ჩვენ მათ ვაღიარებთ და პირველ რიგში ვაქცევთ ყურადღებას.

ეს გამიუთქმელი შეფერხებები ცუდად მთავრდება თვითგანვითარების ჯგუფებშიც.

ჩვეულებრივ რას მიმართავენ მონაწილეები შეფერხებებისას?

- 1) მოაჩვენებენ, რომ ვითომ ყურადღებით არიან, სინამდვილეში კი არ უსმენენ.
- 2) აიძულებენ საკუთარ თავს იყონ ყურადღებით, რომელიც მხოლოდ მცირე ნაწილია შესაძლებლისა, ვინაიდან დანარჩენი ენერჯია დაბმულია ძლიერი ემოციებით.
- 3) ჩახშობილი ემოციები სხვა გზებით 'მოძრაობენ' და შეცდომების წყარო ხდებიან მაგ. გადაწყვეტილების მიღებისას“.

ტრენინგის ჯგუფებში ცდილობენ აქ მეტაკომუნიკაციის შემოტანას. მიუჩვევე-ლთათვის ეს ძნელია და მიაჩნიათ, „საქმიანის“ ნაცვლად „პიროვნულის“ ჩარ-თვად და დროის უაზროდ ფლანგვად. რუთ კონი ამბობს: „ჩვენ ცოტა დრო გვაქვს, ამიტომ ნელა უნდა გავაკეთოთ...“ ხანგრძლივი სტრატეგიის დროს საქმი-ან ნაწილის გადატვირთვა თვითგაცხადებით და მიმართებით ბევრად მეტ დროს გვაკარგვინებს.

მაგრამ აქ ერთი ხიფათი არსებობს. ჩვენ ყველანი მიჩვეული ვართ პირველ სტრატეგიას და უცებ მეორეზე გადასვლა შეუძლებელია და სახიფათოც. ნამ-დვილი პროგრესი ლოკოკინის ტერმინით ხდება ხოლმე. მეორე ხიფათია საქმიანი მხარის

საერთოდ თვალთახედვიდან დაკარგვა. წლების მანძილზე ჩახშობილი გრძნობები და აზრები ამოხეთქავენ ხოლმე და წალეკავენ საქმიან შინაარსს. აქ რუთ კონი ამბობს, რომ სწორი კომუნიკაცია ესაა გზა სცილასა და ქარიბდას შორის. მშრალ საქმიან კომუნიკაციასა და ემოციურ-პიროვნულ თვითგამოცდილებას შორის. TZI-ში წამყვანის ამოცანაა სამივე კომპონენტი თანაბარმნიშვნელოვნად მიიღოს და მათ შორის წონასწორობა დაამყაროს.

Es-ის – საქმე, თემა, საერთო ამოცანა.

მე – ჯგუფის წევრი, თავისი გრძნობებით, პიროვნული შესაძლებლობებით და

ხელისშემშლელი ფაქტორებით.

ჩვენ – ჯგუფი მიმართებათა ქსელით და ინტერაქციებით.

საქმიანი და მიმართების დონეთა განცალკევება ყოველდღიურობაში

ის (საქმე)

64????

მე

(ცალკეული)

(ჯგუფი)

ჩვენ

ყოველდღიურობაში საქმიანი და მიმართებითი მხარე განცალკევებულია ერ-თმანეთისაგან და საჭიროა მესემე რამ: საქმე-თემა, რომელიც აერთიანებს ორ ადამიანს. როდის ვართ ჩვენ მართლა საქმიანნი? მაშინ, როცა ჩვენი შინაგანი ენერჯია თემაზეა მიმართული. ხშირად კი პარტნიორთა შინაგან სამყაროში სულ სხვა თემაა აქტუალური, ვიდრე ის თემა, რომელზეც ისინი ლაპარაკობენ (მაგ.: შეყვარებულები სოკოებზე საუბრობენ, მაგრამ ორივეს „საკუთრივი“ თემა მათ სიყვარულზე ფიქრია).

TZI-ის იმპულსია ოფიციალური და „საკუთარი“ თემების დამთხვევა. კიდევ ერთი მაგალითი: ქმარი მოგზაურობიდან ბრუნდება და ცოლი ეკითხება: „როგორი იყო?“ ქმარი უყვება სხვადასხვა ამბებს, როგორც აუცილებელ სავარჯიშოს. ქალი

კარგად ვერ უსმენს. ქმარი:“რადაც ნახევრად მისმენ“. ცოლი:“უამრავ წვრილმანებს ყვები“. შედეგი ცუდი განწყობილებაა. აქ ოფიციალური თემა ცოლისა ერთი იყო, მაგრამ მას „საკუთრივ“ აინტერესებდა: “როგორ მიმართებაში ხარ ჩემთან, ამდენი ხნის არყოფნის შემდეგ, მაშინ როცა ამდენი უცხო ადამიანი გაიცანი.“ ყოველდღიური ფაციფუცი ხელს გვიშლის საკუთრივ თემის აღმოჩენაში. ამ აღმოჩენაში შემდეგი კითხვა გვეხმარება:“რა არის ჩემთვის ახლა და ამ სიტუაციაში მნიშვნელოვანი შენთან მიმართებაში?“ ეს კითხვა ხშირად გადააქცევს თემას შეხვედრის ადგილად ამით კომუნიკაცია ხდება „სწორი“, ჰარმონიული (stimmig). სხვა შემთხვევაში სანახევროდ ვართ ერთად და კონტაქტიც არა გვაქვს ერთმანეთთან.

თემა
როგორც
შეხვედრის
ადგილი

თემა
როგორც
ფსევლო
შეხვედრის
ადგილი

A

B

A

B

სიცხადე, „გასაგებობა“ (Verständlichkeit)

სამეცნიერო ლიტერატურა, სატელევიზიო დისკუსია თუ სხვა რამ სხვადასხვა მიზეზის გამო შეიძლება იყოს ძნელად გასაგები. ზოგჯერ ძნელია გაარკვიო, თუ რაა მიზეზი ძნელად „გასაგებობისა“: თავად განსახილველი საგნის ბუნება, ავტორთა არასაკმარე კომუნიკაციური უნარი თუ „სპეციალისტისთვის“ დამახასიათებელი „იმპონირების მანერა“ მაგრამ ფაქტი ერთია ძნელად გასაგები ტექსტი მსმენელში თუ მკითხველში წარუმატებლობის განცდას იწვევს, სითამამეს უკარგავს მას და საბოლოო ანგარიშით საკუთარი თავისადმი მის პატივისცემას ამცირებს, რამაც, შესაძლოა არასრულფასოვნების გრძნობა გაუჩინოს მას. ეს კი დემოკრატიის ძირეულ პრინციპებს ეწინააღმდეგება.

თვითგაცხადების ყური
საქმიანი ყური

თუმცა არაფერი მესმის,
მაგრამ, როგორც ჩანს, ძალიან ჭკვიანი კაცია!

რა უნდა ვქნათ? გადამცემმაც და მიმღებმაც უნდა განვივითარონ კომუნიკაციური უნარები. მიმღებმა პირველ რიგში უნდა ისწავლოს უადგილო მოწიწების უკუგდება და მოითხოვოს გასაგები და ცხადი ინფორმაცია, რაც მისი კანონიერი უფლებაა. გადამცემმა კი უნდა შეისწავლოს ზოგიერთი რამ, რაზეც ქვემოთ გვექნება საუბარი.

რა არის სიცხადე, რა არის გასაგებობა?

ესაა თვისება საინფორმაციო ტექსტისა, რომელიც „სიცხადის“ ოთხ შეიცავს: უბრალოებას, დანაწევრება-მიწესრიგებულობას, ლაკონურობა-მკაფიოებას და დამატებითი სტიმულაციას.

შეიძლება თუ არა გასაგებობის, სიცხადის გაზომვა?

რასაკვირველია ნებისმიერ ტექსტს (ან ლექციას და ა.შ.) გააჩნია ოთხი მახასიათებელი – ზემოთ დასახელებული ოთხი ფაქტორის შესაბამისად.

შეიძლება თუ არა, ნებისმიერი ტექსტი გავხადოთ უფრო გასაგები, ცხადი:?

ისე რომ მკითხველმა ან მსმენელმა მეტი გაიგოს და დაიმახსოვროს? პასუხი: რასაკვირველია. ექსპერიმენტებმა დაადასტურეს, რომ თუ ტექსტის სიცხადის დიაგნოზმა სიცხადის დაბალი დონე უჩვენა, იმავე სიცხადის გაუმჯობესებამ გააადვილა იმავე მიზნის მიღწევა მოცემული ტექსტისათვის. მკითხველებმა მეტი ინფორმაციაც მიიღეს, მეტი

დაინტერესებაც გამოიჩინეს და ხალისიც მეტი ჰქონდათ კითხვის დროს.

დასწავლადია თუ არა ინფორმაციის გასაგებად მიწოდება?

ვისაც ამის სწავლა უნდა და უარის თქმა „მეცნიერულ“, ძნელად გასაგებ ტექსტებთან დაკავშირებულ „უპირატესობებზე“ (მოწიწება), მას ეს ადვილად შეუძლია. კეთილი ნება და მარტო რჩევა არ კმარა მაგრამ არსებობს შესაბამისი ტრენინგის პროგრამა (იხ. ქვემოთ). შესაბამისი სავარჯიშოებით და მაგალითებით. ახლა სათითაოდ განვიხილოთ.

რა არის სიცხადე?

შუღც ვონ ტუნის ხელმძღვანელობით ჩატარებულ ექსპერიმენტში თხოვნენ მასწავლებლებს და სხვა ექსპერტებს მოსწავლეებისთვის ტექსტს სადაც ახსნილი იქნებოდა ქვითრების შევსების წესი. მათ ეს უნდა გაეკეთებინათ რაც შეიძლება გასაგებად. მერე მო-სწავლეებს აძლევდნენ ამ ტექსტებს და ამოწმებდნენ, თუ რამდენი ინფორმაცია მიიღეს მოსწავლეებმა. შედეგი: ზოგი ტექსტი ადვილად გასაგები იყო, ზოგიერთი სრულიად გაუგებარი. შემდეგ შეადარეს ორივე ტიპის ტექსტი და გამოყვეს ისეთი ნიშნები, რომლებიც ყველა გასაგებ და გაუგებარ ტექსტებს ახასიათებდა. ეს დამახასიათებელი ნიშნები იყო:

- 1) უბრალოება (საპირისპირო: სირთულე)
- 2) დანაწევრება-წესრიგი (საპირისპირო: დაუნაწევრებლობა, ერთმანეთთან დაუკავშირებლობა)
- 3) ლაპიდარობა-გამოკვეთილობა (საპირისპირო: მიღებ-მოღება – Weitschweifigkeit)
- 4) დამატებიტი სტიმულაცია (საპირისპირო: დამატებოთი სტიმულაციის უქონლობა).

1. უბრალოება – სირთულე.

ეს თვისებები საკუთარ თავს შემდეგნაირად წარმოადგენენ:

უბრალოება: „მე მქვია უბრალოება. ჩემი ნათქვამი ადვილი გასაგებია. მე მოკლე წინადადებებს და ნაცნობ სიტყვებს ვიყენებ.“

სპეციალურ ტერმინებს, როგორც წესი, განვმარტავ ხოლმე, ხატოვნად, თვალსაჩინოდ ვლაპარაკობ ისე რომ ყველას შეუძლია რაღაცა წარ-მოიდგინოს. ვლაპარაკობ, როგორც ნორმალური ადამიანი და არა როგორც მეცნიერი“.

სირთულე: „ჩემი სახელია სირთულე. ეს სახელი, რომელიც კონტრადიქტორულად უპირისპირდება ჩემს წინ სიტყვით გამოსულ საპირისპირო პოლუსს, მოიცავს ყველა იმ სტილისტურ მახასიათებელს, რომელიც ხელს უშლის რეცეფციას სიტყვიერ და საქმიან დონეზე და ამასთან უცხო, სპეციალური და რთული სიტყვების თუ წინადადებების გამოყენებით საგანგებოდ დახშულ ეზოტერულ კონსტრუქციებს ქმნის აბსტრაქციის საკმაოდ მაღალ დონეზე“

2. დანაწევრება, წესრიგი – დაუნაწევრებლობა.

ეს თვისებები ეხება უკვე არა ფორმულირებას, როგორც სიცხადის შემთხვევაში, არამედ ტექსტის აგებულებას. მოკლე ტექსტში ეს ისე მნიშვნელოვანი არაა, როგორც გრძელ ტექსტში.

დანაწევრება, წესრიგი:

აი, როგორ წარმოადგენს საკუთარ თავს ტექსტის სიცხადის, გასაგებობის ეს მეორე ნიშანი:

“ მე ყველაფერს ვაკეთებ იმისათვის, რათა მკითხველ-მა (მსმენელმა) ორიენტაცია და მთლიანობა არ დაკარგოს. როგორ ვახერხებ ამას? იმით, რომ ვზრუნავ როგორც გარეგნულ დანაწევრებაზე ისე შინაგან თანმიმდევრულობაზე:

გარეგანი დანაწევრება – წინასწარ თქმა იმისა თუ როგორაა აგებული ტექსტი; აბზაცები, ქვესათაურები, სტრუქტურირება; მნიშვნელოვანი ადგილების კურსივით გამოყოფა ან ხაზგასმა.

შინაგანი წესრიგი – ასეთ ტექსტში ყველაფერი ლოგიკურად იგება ერთმანეთზე ისე რომ აზრობრივი მიმართებები მკაფიოდ ჩანდეს ”.

დაუნაწევრებლობა, ერთმანეთთან დაუკავშირებლობა:

“ ჩემთან ერთი აზრი მეორეს მისდევს იმისდა მიხედვით თუ როგორ გამახსენდება ისინი. მნიშვნელოვანი სიტყვები და წინადადებები არაა გამოყოფილი და ყველაფერი ერთმანეთშია არეული. მე აბზაცებს არ გამოვყოფ და მკითხველმა არ იცის საითკენ წავა ყოველივე, უჭირს მიხვდეს, თუ რა კავშირშია ერთი აზრი მეორესთან. ზოგჯერ წინადადებები დაუკავშირებლადაა მოცემული ერთმანეთის გვერდით.”

3. ლაკონურობა, გამოკვეთილობა – მრავალსიტყვაობა.

ლაკონურობა, გამოკვეთილობა: “ბევრი ინფორმაცია ცოტა სიტყვებით, სათქმელის მოკლედ, ლაკონურად გადმოცემა, ყურადღების მხოლოდ მნიშვნელოვანზე გამახვილება, ზოგჯერ ძლიერ შემოკლება”.

მრავალსიტყვაობა: “ნება მომეცით ჩემი თავი წარმოგიდგინოთ: ჩემი თვისებები ე.ი. ის ნიშნები რომლებიც გამომარჩევენ სხვებისგან უკვე მინიშნებულია ჩემი სახელით. მე მიყვარს მრავალსიტყვაობა. ხშირად შორიდან მომაქვს მაგალითები და მოვლენებს დაწვრილებით აღვწერ, თუმცა შეიძლება რამოდენიმე სიტყვით ითქვას მთავარი. ზოგჯერ უმნიშვნელო დეტალებში გადავიჭრები და მთავარი მაგიწყდება. შორიდან დაწყების ორ შესაძლებლობას ვიყენებ: ერთია ვერბალური მრავალსიტყვაობა (ერთსა და იმავეს სხვადასხვა სიტყვებით ვიმეორებ), მეორე კი შინაარსის სიუხვე არაარსებითს ვეხები, შორიდან ვიწყებ და ყველაფერს დაწვრილებით აღვწერ). თუმცა დაწვრილებით მოყოლა ხშირად ეხმარება მკითხველს გაგებაში, მაგრამ მე ზომაზე მეტი მომდის.”

ოპტიმუმი ამ ორიდან შუაშია საძიებელი. გრძელი და მიკიბ-მიკიბული ტექსტი ძალზე მძიმეა, განსაკუთრებით ახალგაზრდებისთვის. მას ხელიდან უსხლტება არსებითი და ეფანტება ყურადღება. ასეთი მაგალითები უფრო იშვიათია ბექდურ ტექსტებში, მაგრამ ხშირად გვხვდება ზეპირ მეტყველებაში.

4. დამატებითი სტიმულაცია – მისი უქონლობა.

ტექსტის სიცხადის ეს ფაქტორი ყველაზე ნაკლებადაა ნაკვლევია მისი მიზანია

კომუნიკაციის პროცესში აზროვნებასთან ერთად მკითხველის თუ მსმენელის

ემოციების ჩართვაც. შულც ვონ თუნი დამატებითი სტიმულაციის შემდეგ

ხერხებს გამოყოფს:

– საკვანძო და მნიშვნელოვანი ადგილების ნათელსაყოფად მაგალითების

მოტანა საკუთარი ან მკითხველის პრაქტიკიდან.

- სურათხატების მოხმობა ელემენტარული საერთო გამოცდილებიდან მაგ.
- სპორტიდან ან სხვა ყველასათვის ნაცნობი სფეროდან
- გრაფიკული გამოსახვა.
- პერსონიფიკაცია აბსტრაქტული ცნებებისა მაგ. “უბრალოება” ლაპარაკობს (იხ. ზემოთ).
- შიგადაშიგ საკუთარ თავზე ლაპარაკი და საქმიანი შინაარსით საკუთარ თავთან მიმართებაში მოყვანა. მაგ. აღნიშვნა იმისა, თუ რატომაა ესა თუ ის შინაარსი ჩემთვის ასე მნიშვნელოვანი. მიმღები უფრო მზადაა მიიღოს რაიმე ინფორმაცია, როცა გადაცემული ინფორმაციის უკან გადამცემის იროვნება სჩანს

სიცხადის გაზომვა

მას ზომავენ ხუთბალიანი სკალით ყველა 4 ფაქტორის მიხედვით.

| | | | | | | | | | |
|-----------------|--|------------|---|---|---|---|---|---|-------------------|
| | <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">0</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> </tr> </table> | + | + | + | 0 | - | - | - | სირთულე უბრალოება |
| + | + | + | 0 | - | - | - | | | |
| ებლობა | | დაუნაწევრ | | | | | | | |
| ებლობა | | დაუკავშირ | | | | | | | |
| წესრიგი | <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">0</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> </tr> </table> | + | + | + | 0 | - | - | - | დანაწევრება |
| + | + | + | 0 | - | - | - | | | |
| მოკიბვა | | მიკიბვ- | | | | | | | |
| ვაობა | | მრავალსიტყ | | | | | | | |
| ბა | <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">+</td> <td style="padding: 2px 10px;">0</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> <td style="padding: 2px 10px;">-</td> </tr> </table> | + | + | + | 0 | - | - | - | ლაკონურო-გამოკვე- |
| + | + | + | 0 | - | - | - | | | |
| თიღობა | | | | | | | | | |
| დამატებითი სტი- | | | | | | | | | |

უქონლ.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| + | + | + | 0 | - | - | - |
|---|---|---|---|---|---|---|

დამატებითი

სტიმულაცია

სქელი ხაზით გამოყვანილია სიცხადის მხრივ ყველაზე ოპტიმალური ზო-ნები. ექსპერტები აძლევენ ტექსტებს შესაფასებლად ამ სკალაზე და საშუალო მონაცემები გვიჩვენებენ სიცხადის ხარისხს.

ტექსტის სიცხადის გაუმჯობესება

ექსპერტები დიაგნოზს უსვამენ ამა თუ იმ ტექსტს. შემდეგ ხდება იმავე ტექსტის გაუმჯობესება ოთხივე ფაქტორის მიხედვით. შედეგად გვქონდა ორი ტექსტი – პირვანდელი და გაუმჯობესებული. ქვემოთ მოყვანილია მაგალითი პედაგოგიური ჟურნალიდან. ტექსტი ეხება კომუნიკაციას. მასწავლებელთა უმრავლესობა თავს ანებებს ამ ტექსტის კითხვას, თუმცა ყველა აღიარებს, რომ ტექსტის შინაარსი მათთვის უინტერესო არ არის.

ორიგინალური ტექსტი:

| | |
|---------------------------|-----------------------|
| უბრალოება | დანაწევრება, წესრიგი |
| ლაკონურობა, გამოკვეთილობა | დამატებითი სტიმულაცია |

| | | |
|---|---|---|
| - | - | - |
| + | - | - |

ტექსტი-ორიგინალი

კომუნიკაცია წარმოადგენს სიმბოლური ფორმებით ინტერაქციას და ისევე, როგორც თავად ინტერაქცია, პრაქტიკულად გამოხატავს ძალაუფლებრივ ურთიერთდამოკიდებულებას ინტერაქციისა და კომუნიკაციის პროცესში მყოფი ადამიანებისა. აქედან გამომდინარე, ენობრივი აღზრდა უნდა განვიხილოთ, როგორც აღზრდის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილი სოციალური მოქმედების ჩამოყალიბებისთვის; ამავე დროს სოციალური მოქმედების ცნებაში

მოიაზრება, როგორც, ერთის მხრივ, წინასწარ მოცემული როლების ნორმათა ბრმად დაცვა, ასევე, მეორეს მხრივ, ინდივიდუალური, ნებსითი ქმედების გამოვლინება. იმისათვის, რათა შესაძლებელი იყოს რაციონალური, და საკომუნიკაციო საზოგადოებაში ადამიანებთან სოლიდარული ქმედება, ცალკეული ენა უნდა ასრულებდეს არა მხოლოდ ანალიტიკურ-კოგნიტიური პროცესების არტიკულაციის მედიუმის ფუნქციას, არამედ, ამავდროულად, უშუალოდ სოციალურ ურთიერთობებზე რეფლექსური კომუნიკაციის საშუალების, და აგრეთვე სუბიექტური, საკუთარი თუ უცხო განზრახვებისა და მოთხოვნილებების ინტერპრეტაციისა და კომუნიკაციის ფუნქციასაც. ეს კი სხვადასხვა ენობრივი კოდების ცოდნის გარდა, მოითხოვს მგრძობელობას ენის პრაგმატიკის განსხვავებულ ნიუანსებში გამოვლენილ მნიშვნელობათა შინაარსისადმი.

მარტივი ვერსია (ტექსტის უფრო გასაგები ვერსია):

კომუნიკაცია ნიშნავს სიტყვებით ან სხვა სიმბოლოებით ერთმანეთზე რეაგირებას და ერთმანეთზე გავლენის მოხდენას; ამასთან, ეს ნიშნავს: ძალაუფლების განხორციელებას.

აქედან გამომდინარე, ენობრივი აღზრდა მოიაზრებს ასევე აღზრდას იმ თვალსაზრისით, თუ როგორ უნდა მოვექცეთ სხვა ადამიანებს, ანუ ეს არის აღზრდა სოციალური მოქმედებებისათვის. როგორი უნდა იყოს მაშინ სოციალური მოქმედება? და რას უნდა მიექცეს ყურადღება ენობრივი აღზრდისას, რომ მიზანი მიღწეულ იქნას?

აღზრდის მიზანია „სოციალური მოქმედება“: არ იმოქმედოს ადამიანმა ბრმად, როცა სხვები მისგან ამას მოითხოვენ. ამასთან არა მარტო არ გააკეთოს და არ დაუშვას ის, რაც თავად სურს, არამედ, სხვებთან ერთად გონივრულად განიხილოს საკითხი და შედეგად შეთანხმებულად იმოქმედოს.

ენობრივი აღზრდის ფუნქცია: ენა მხოლოდ აზრის სიტყვებით გადმოსაცემად არაა საჭირო. ეს უნდა მოიაზრებდეს ასევე შემდეგს: „როგორ ვექცევით ერთმანეთს?“ ასევე: „რა განზრახვები და მოთხოვნილებები უნდა იმალებოდეს ჩემი და სხვისი ნათქვამის მიღმა?“

ამისათვის უნდა ვისწავლოთ სხვისი გაგება, რადგანაც ისინი თავიანთ მოსაზრებებსა და მოთხოვნილებებს ჩვენგან განსხვავებულად გამოხატავენ. და კიდევ: ჩვენი მგრძობიარება იმ მიმართულებით უნდა განვაფიქროთ, რომ უკეთესად შეგვეძლოს იმისა გაგება, თუ რას გულისხმობენ ადამიანები, როცა ისინი რაღაცას ამბობენ.

ინფორმაციის გასაგებად მიწოდების ტრენინგი

ამ უნარის გაუმჯობესება მოწოდებებით და რჩევებით შეუძლებელია. ტრენინგის პირველი საფეხურია, ტექსტის შეფასების უნარის გამომუშავება ზემოთ მოყვანილი ცხრილის მიხედვით. ესაა აღქმის გავარჯიშება. ქცევის შესაცვლელად ნახევარი ამით მიღწეულია. მეორე ნახევარში მოვარჯიშე ადგენს მოკლე ტექსტებს და მერე ხდება შედარება ექსპერტების მიერ შედგენილ ანალოგიურ ტექსტთან. ჯერ ხდება ოთხი ფაქტორის ნაწილ-ნაწილ, სათითაოდ გავარჯიშება, მერე ყველასი ერთად. პრაქტიკამ გვიჩვენა, რომ ეს უნარი არ არის თანდაყოლილ, იგი დასწავლადია.

ცნობის მიმართებითი ასპექტი

– მიმოხილვა (“როგორ მელაპარაკება?”)

მომღები შეიძლება ეთანხმება შინაარსს, მაგრამ ის რეაგირებს იმაზე თუ რო-გორ მიმართავს მას გადამცემი. აქ ჩანს გადამცემის მხრიდან: “ასეთი მიმართება მაქვს შენთან”, “ასე გხედავ”. ეს ჩანს ფორმულირებაში, ინტონაციაში, მიმიკაში და ჟესტებში.

თუ თვითგაცხედების აღქმისას მიმღები ფიქრობს “აჰა ნახე ვინ ყოფილხარ”. მიმართების ასპექტი მას პიროვნულად ეხება და პირიქითაა მიმართული (“რო-გორ ასეთი ვარ?”). საოჯახო თერაპიაში ცნობილია, რომ ეს ასპექტი ხშირად გა-დამწყვეტია ცოლ-ქმრული ურთიერთობისას.

ეს “როგორ ასეთი ვარ?” როგორც აღვნიშნეთ ზემოთ მე-კონცეფციაზე ახ-დენს გავლენას და ადამიანს უყალიბებს შესაბამის თვითხატს. ეს მნიშვნელოვანია ბავშვის აღზრდისას, ვინაიდან აღზრდა ის კი არ არის რამდენი შევასწავ-ლეთ, არამედ მიმართების სფეროში რა უწყებებს ვაძლევთ ბავშვს. ეს მიმართებითი უწყებანი არა მარტო კონკრეტული ადამიანებისაგან, არამედ საზოგადოებრივი ინსტიტუტებისაგან მომდინარეობს.

მიმართების ორი ასპექტი.

ესაა “შენ”-უწყება (“ჩემს თვალში შენ ეს ხარ”) და “ჩვენ”-უწყება (“ჩვენ ასეთი მიმართება გვაქვს ერთმანეთთან”). ხშირად ისინი ერთად არიან მოცემული და მათი განცალკევება ძნელია, მაგრამ საჭირო. ჯერ “შენ”-უწყებებზე ვისაუბრებთ, მერე კი “ჩვენ”-

უწყებებზე. მიმართება – ურთიერთობა განაწილებული იქნება: მოქმედების ჯვარედინი მოდელი და ტრანსაქციული ანალიზი.

მიმართების ანალიზის ინსტრუმენტები

ქცევის ჯვარედინი მოდელი.

არსებობს ორი ტექნიკა მიმართების მხრივ მიმდების არათანასწორად მიღებისა – დამცირება და მეურვეობა ანუ თუ ამას სკალის სახეს მივცემთ: 1) დაფასება – დამცირება და 2) წარმართვა/მეურვეობა – გადაწყვეტილების თავისუფლების აღიარება.

1. დაფასება ნიშნავს გადამცემის მიერ მიმდებისადმი პატივისცემას, იმას რომ ის თანასწორუფლებიანი პიროვნებაა. ესაა ზრდილობა, ტაქტი, გამხნელება და რევერსიულობა ე.ი. გადამცემი ისევე ელაპარაკება მიმდებს, როგორი ლაპარაკის უფლებაც მიმდებს აქვს პირუკუ გადამცემთან ისე, რომ მათი ურთიერთობა არ გაფუჭდება.

2. დამცირება. გადამცემი განიხილავს მიმდებს როგორც არასრულფასოვან პი-როვნებას, ამცირებს ტუქსავს ზევიდან ელაპარაკება. იგივეა სერიოზულად არ მიღება, დევნა, შერცხვენა. ეს მიმართება ხასიათდება არარევერსიულობით ე.ი. მიმდებს არ აქვს უფლება ისევე მოექცეს გადამცემს, როგორც მას მოექცა იგი.

2) წარმართვა, დამოძღვრა. აქ გადამცემი მიმდებს აზროვნებაში და მოქმედებაში საკუთარი გავლენის ქვეშ აქცევს. მითითებები, ინსტრუქციები, კითხვები, აკრძა-ლევები და სხვა ამგვარი მიმართება პროტესტს იწვევს მიმდებში. ხშირად ბავ-შვის და მოზარდის თვითნებობა პროტესტია მეურვეობის წინააღმდეგ.

არსებობს მიმართების ასპექტის დიაგნოსტიკის საშუალება, ესაა კოორდინატ-თა სისტემა (ჯვარი), სადაც ყველა ადამიანი ფასდება ძალზე დამაფასებელ და ძალზე დამამცირებელ მიმართებებს შორის.

წარმართვა / დამოძღვრა

ავტორიტარული სტილი

პატრიარქალური სტილი

უპატივცემ-
პატივისცემა

ღობა დამცირება
დაფასება

მიმწვები (laisse-faire) სტილი
სოციალურად

პარტნიორული

ინტეგრირებული სტილი

არსებობს სუფთა ფორმები, მაგრამ რასაკვირველია არსებობს
შერეული ფორმებიც, როცა გადამცემი პატივისცემას ამჟღავნებს,
მაგრამ წარმართველი და დამმოდღვრავია, მიმღები პატივს არა
სცემს და თან დომინირებს და ა.შ.

მაგალითი 14 წლის გოგონა: „დედიკო, მე ჯინსებს ჩავიცვამ,
კარგი?“ ოთხი ტი-პის დედა სხვადასხვანაირად უპასუხებდა.

წარმართვა / დამმოდღვრა

ხომ არ გაგიჟდი!
შავი კაბა უნდა
ჩაიცვა, მორჩა
კაბა?

არა საყვარელო დღეს ეს
მთლად კარგი არ იქნება,
ჩაიცვი რა შენი შავი

უპატივცემლობა

პატივისცემა

რაც გინდა ის ქენი
საზეიმოდ არ
დიდ ჭკუას ვერ მოგთხოვ
ეტყობა, შარ-
მანც
გრძნობ

ვწუხვარ, მაგრამ მთლად
გამოიყურები, თუმცა,
ვალში უფრო კარგად
თავს, არა?

სხვათა უპატივცემლობა არბილებს საკუთარი
არასრულფასოვნების გრძნობას (აღღერი), მაგრამ არა
ხანგრძლივად. ეს სტილები საკმაოდ ღრმად ზის ადამიანში და
მათი სწრაფად შეცვლა შეუძლებელია.

ტრანსაქციული ანალიზი

ქცევის ჯვარედინი მოდელის გარდა მიმართების გარკვევისთვის
ტრანსაქციული ანალიზის გამოყენებაც შეიძლება. ტრანსაქციული

ანალიზი (ე. ბერნი, ზრდასრულთა თამაშები) ე. წ. მშობლების მეს, ბავშვობის მეს, და ზრდასრულის მეს.

მშობლების მე - ესაა ყველაფერი რასაც მშობლები გადასცემენ ბავშვს: დახმარება, დაცვა, ცხოვრებისეული სიბრძნე, გაფრთხილებები, მითითებები და აკრძალ-ვები, წარმოდგენები იმაზე თუ როგორი უნდა იყო. კომუნიკაციის დროს ამ ნაწილიდან ხშირად ისმის: "ეს დღევანდელი ახალ-გაზრდობა" და ჩივილი ამაზე.

მშობლების მეს ორი ასპექტი აქვს: 1) კრიტიკულ – განმკითხავ – მორალისტურ-რი და 2) მზრუნველობითი.

კრიტიკული _____ მშობლების მე _____
მზრუნველობითი

| | |
|--|----------------------|
| თუ მეც წესრიგი ჩაიცვი ჯემპრი, ცი- მექნება, თვენი საქ- მეც უკეთ წავა | მოდი გა გარეთ |
|--|----------------------|

ბავშვობის მეში მოცემულია ბავშვობისდროინდელი ყველა გრძნობა და რეაქცია.
ყველა ადამიანი სამგვარად იძლევა რეაქციას:

- 1) ბუნებრივად (მხიარულად, ანცურად, სპონტანურად);
- 2) კონფორმულად, შემგუებლურად (დამჯერედ, ქედდადრეკილად);
- 3) მეამბოხედ (ჯიუტად, უხეშად, განაწყენებით).

ბუნებრივი

ბავშვობის მე

ზრდასრულის მე აფასებს ფაქტების რეალობასთან მიმართებას და გადაამოწმებს მშობლების მესა და ბავშვობის მედან მომდინარე იმპულსებს მიზანშეწონილების თვალსაზრისით. კარგად ჩამოყალიბებული ზრდასრული მე უშვებს მხოლოდ იმ ნორმებს და ღირებულებებს მშობლების მედან, რომლებიც დღესაც ადექვატურნი სჩანან და მხოლოდ იმ ნაწილებს ბავშვობის მე-დან, რომლებიც სიტუაციას შეესაბამება.

როცა ჩვენში ზრდასრული მე მოქმედებს, ჩვენ ვართ საქმიანი, ინფორმაციული, მაკონსტატირებელი, ანალიზური, ინფორმაციის მომთხოვნი და ვტოვებთ გონიერი ადამიანის შთაბეჭდილებას და პარტნიორსაც ამავე დონეზე მივმართავთ.

სამივე მე ლეგიტიმურია და ფასეული, მაგრამ *ურთიერთობის პარტნიორული-სტილი* ძირითადად ემყარება ზრდასრულის მეს, ბავშვობის ბუნებრივ მეს და მშობლების მზრუნველ მეს. გადამცემის უწყება მისი ერთ-ერთი მედან მოდის და მიმართულია ერთ-ერთი მესადმი მიმღებში, ახდენს მის პროვოცირებას, ცდუნებას. მაგ. კრიტიკული მიმართების მედან მომდინარე უწყება უფრო ხშირად შემგუებლურ ან მეამბოხე ბავშვობის მეს პროვოცირებას ახდენს მიმღებში და (პირიქით!) მაგ. შეფი: “მეტი წესრიგი გმართებთ, ქალბატონო ქეთევან”. მდივანი: ”თუ თქვენ ყველარფერი უკეთ იცით, თავადვე მიაწესრიგეთ თქვენი ქაოსი”.

მშობლის მე

ზრდასრული მე

ბავშვობის მე

შეფი

მდივანი

ჩვენი პირველი მაგალითი: "შეხედე მწვანეა" არის საქმიანი ინფორმაცია ორ ზრდასრულ მეს შორის, მაგრამ ქვეზღურბლოვნად ქმრის მშობლების მე მზრუნველობით უწყებას მიმართავს (შტრიხითაა ქვემოთ გადმოცემული).

მშობლის მე

მშობლის მე

ზრდასრული მე

ზრდასრულის მე

ბავშვობის მე

ბავშვობის მე

ქმარი

ცოლი

ცოლს შეუძლია სხვადასხვაგვარად უპასუხოს ქმრის სიტყვებს. ფარული ტრანსაქცია მას უბიძგებს პასუხისკენ, რომელიც ბავშვობის მედან მომდინარეობს: შემგუებლურად (a) ან მეამბოხედ (b) თუმცა შესაძლებელია რეაქციები ზრდასრულის მედან (c) ან მშობლების მედან (d). ორივე უკანასკნელი რეაქცია ქმრის ფარულ ტრანსაქციას ხვდება.

- a) მაპატიე, დღეს ყურადღება მოდუნებული მაქვს.
- b) თავადაც კარგად ვხედავ.
- c) გმადლობთ რომ მითხარი.
- d) ღმერთო ჩემო, რა მოუთმენელი ხარ. ვინც საჭესთან ზის, მას ყოველ წუთს ხელს არ უშლიან.

მშობლის მე

d მშობლის მე

ზრდასრულის მე

c ზრდასრულის მე

b

ქმარი

ცოლი

სხვისი ხატი

ურთიერთობები მაშინაა პრობლემური როცა ჩემი ხატი სხვაზე არ ემთხვევა მისსავე თვითხატს. ორი რამ უშლის ხელს სხვის აღქმას: პროექცია და გადა-ტანა.

პროექცია. გარკვეული მშენებელი პროცესები, რომლებიც ჩემში მიმდინარეობენ შეუმჩნეველი რჩებიან ჩემთვის და მათ ვხედავ სხვაში. ესაა გრძნობები რომ-ლებსაც მე ჩემში არ ვაღიარებ, ვინაიდან ჩემს თვითხატს არ შეესაბამებიან. სხვაში კი ზედმეტად მგრძნობიარე ვარ მათ მიმართ.

გადატანა. როცა სხვა რაღაცით ჩემთვის მნიშვნელოვან ადამიანს მაგონებს (ხმა, თმა, სახე და ა. შ.), მასზე გადამაქვს გრძნობები, რომლებიც ამ ადამიანთან მაკავშირებდა. მაგ. უფროსს უნდობლად ვეკიდები, რადგან მგონია, პატივს არა მცემს (სხვა უფროსი გამახსენდა).

ბრძოლა მიმართების დეფინიციისთვის

აქამდე მიმართების ასპექტის ერთ მხარეს ვიხილავდით – „შენ“-უწყებებს. ახლა განვიხილავთ „ჩვენ“-უწყებებს ე.ი. თუ რას ფიქრობს გადამცემი მასსა და მიმღებს შორის მიმართებაზე, როცა A და B ერთმანეთს ხვდებიან ისინი უნდა შეთანხმდნენ იმაზე თუ რა შეიძლება და რა – არა. ყოველი ქცევა მეორე ადამიანის მიმართ შეიცავს მიმართების, ურთიერთობის დეფინიციასაც. ეს გარდაუვალია როგორც გადამცემისათვის, ისე მიმღებისთვისაც – მიიღოს ან უარყოს ეს დეფინიცია.

მიმღების ოთხი რეაქცია შემოთავაზებულ მიმართებაზე.

ჰალეის (1978) მიხედვით მიმღების მხრიდან შესაძლებელია ოთხი რეაქცია მიმართების გადამცემისეულ დეფანიციაზე:

მიღება. მიმღებს გადამცემის ქცევა მათი ურთიერთობისთვის “სწორად” (Stimmig) მიაჩნია. მაგ. ურთიერთმიმართება, ერთად სიცილი რაიმე ხუმრობაზე, პასუხის გაცემა კითხვაზე, ზოგჯერ უარის თქმა მოთხოვნაზე (“თუმცა იმას ვერ გავაკეთებ, რასაც მოთხოვ, მაგრამ ჩვენი ურთიერთობისთვის სწორად მიმაჩნია ამგვარი მოთხოვნა”).

დაშვება (Durchgehen lassen). აქ მიმღები მიმართების წყაროსეულ დეფანიციას არ ეთანხმება, მაგრამ ცხადად არ ეწინააღმდეგება მას. მაგ. მასწავლებელი საქმიან პასუხს აძლევს მოწაფის თავხედურად ფორმულირებულ კითხვას.

უკუგდება (Zurückweisen). აქ მიმღები მკაფიოდ აგრძნობინებს გადამცემს, რომ მიმართების იმპლიციტურ უწყებას არ იღებს. ის ამბობს: “არა, მე ასე არ ვუყურებ ჩვენს მიმართებას”.

იგნორირება (= არაფრად ჩაგდება). აქ მიმღები არავითარ ღია რეაქციას არ იძლევა და ამით იუწყება: “შენ ჩემთვის არაფერს არ წარმოადგენ”.

მიღება

A – მიმართების დეფინიცია

B

(დიახ)

(ჩვენ ასეთი მიმართება გვაქვს
ერთმანეთთან, არა?)

”დაშვება”

(როგორ გითხრა,

პრინციპში

არა, მაგრამ

იყოს!)

უკუგდება

კარგო)

იგნორირება

(არავითარი

კომენტარი)

ჰალეის აზრით, შიზოფრენიული სიმპტომია მიმართების დეფინიციაზე ხშირად უარის თქმა. ისე ჩვენ გვაქვს დეფინიციაზე უარის თქმის საშუალებები მაგ. თითქოს ვერ დავინახე (“ნევიჟუ”).

მიმართებათა (ურთიერთობათა) სამი ძირითადი სახე

ჰალეის მიხედვით A–სა და B-ს შორის ურთიერთობის სამი ძირითადი კატეგორია არსებობს.

სიმეტრიული მიმართებები (ურთიერთობები). ესაა ისეთი მიმართება, როცა A და B ერთმანეთის მიმართ მსგავს ქცევებს ახორციელებენ. მაგ. ორივენი ერთსა და იმავე წინადადებას აყენებენ, ვინმეს აკრიტიკებენ და ა.შ.

შემავსებელი მიმართებანი. ერთი ავსებს მეორეს. მაგ. ერთი კითხვას სვავს, მე-ორე პასუხობს, ერთი უბრძანებს – მეორე ემორჩილება.

მეტაკომპლემენტარული მიმართებანი. ერთი შეხედვით მხოლოდ სიმეტრიული და კომპლემენტარული ურთიერთობები არსებობს. მაგრამ თუ უფრო ღრმად ჩავუკვირდებით არის სიტუაციები როცა A აიძულებს B-ს იბატონოს (დომინირებდეს) მასზე (A-ზე), მართოს ის ან დაეხმაროს მას. აქ თითქოს B-ს აქვს უპირატესობა, მაგრამ უფრო მაღალ საფეხურზე A-ს აქვს უპირატესობა, ვინაიდან მან გამოიწვია ეს კომპლემენტარული ურთიერთობა. ამას ჰალეი უწოდებს მეტაკომპლემენტარულ მიმართებას. ისიც შეიძლება (და ხშირად ხდება კიდევ ასე), რომ A-მ აიძულოს B მიიღოს ის როგორც თანასწორი. ეს იქნება სიმეტრიული ურთიერთობა. სხვა სიტყვებით, შეიძლება A-მ მისცეს B-ს სიმეტრიული ურთიერთობის საშუალება ან მოსთხოვოს მას ასეთი ურთიერთობა. ეს ქმნის პარადოქსულ

სიტუაციას პარტნიორთა ურთიერთობაში. მაგ.

ხშირად ქმარი თხოვს ცოლს იყოს მისი თანასწორი პარტნიორი და ემანსიპირებული ქალი. ცოლი გადაუჭრელი დილემის წინაშე რადგან აქ არის ორმაგი დაბმა. რასაკვირველია სამივე ფორმა შეიძლება ერთი ურთიერთობის შიგნითაც გამოვლინდეს.

მანევრები ურთიერთობაში

გაცნობის პირველ ეტაპზე ხდება მიმართების ურთიერთდებინა. მაგრამ არსებობს აგრეთვე არსებული ურთიერთობის ხელახალი დებინა. ამას უწოდებენ “მანევრებს”. მანევრი შეიძლება კითხვის, ბრძანების კომენტარის და ა.შ. სახით გაკეთდეს. მაგ. მოწაფე მასწავლებელს: “ამჯერად კარგად მოგიმზადებიათ გაკვეთილი” – ესაა სიმეტრიული მანევრი, ვინაიდან აქამდე მსოლოდ მასწავლებელს ჰქონდა უფლება კომენტარი გაეკეთებინა და შეეფასებინა მოსწავლის პასუხების ავ-კარგიანობა, მოსწავლის კომენტარი კი მას და მასწავლებელს თანასწორად განიხილავს.

მაგალითი: სტუდენტი გოგო და ახალგაზრდა კაცი.

კაცი: შეიძლება ჩამოვჯდე? (პარკში სკამზე, სადაც გოგონა უკვე ზის). ის გოგოს

აბარებს თავის ბედს,

ვინაიდან პარკში ჩამოჯდომისთვის ეს კითხვა არ არის საჭირო. ესაა

მეტაკომპლემენტარული მიმართება.

გოგონა: ცხადია (აიხედავს და წარბს შეიჭმუნის).

კაცი ჩამოჯდება და სათვალის წმენდას იწყებს, გოგო კი კითხვას აგრძელებს. ამ დროს ჩამოივლის ძველი მატარებელი.

კაცი: ბებიას მატარებელი (ცოტა ირონიულად)

გოგო: ჰმ (იცინის)

მიმართებუთა უწყებების ხანგრძლივი ზემოქმედებანი: მე კონცეფცია

მიმართების ასპექტი ბავშვობიდან დიდ გავლენას ახდენს ადამიანის თვითხატის ჩამოყალიბებაზე. ადამიანის წარმოდგენა საკუთარ თავზე ადღერის მიხედვით პიროვნების გადამწყვეტი მახასიათებელია. როდესაც ადამიანს არ აქვს საკუთარ თავზე მაღალი წარმოდგენა ანუ მას საკუთარი არასრულფასოვნების გრძნობა აწუხებს, მაშინ ის ან მორჩილებას ირჩევს სხვებთან ურთიერთობისას ან გამუდმებით უსვამს ხაზს საკუთარ

მნიშვნელობას, ყველა საშუალებით ცდილობს სხვებს დაუმტკიცოს თუ რაოდენ მნიშვნელოვანი პიროვნებაა. როდესაც ადამიანს განუმტკიცდება მე კონცეფცია, ის მხოლოდ ისეთ გამოცდილებას უშვებს, რომელიც მის მე კონცეფციას შეესაბამება, სხვას კი განდევნის.

მე-კონცეფციის ჩამოყალიბება შენ – უწყებების და ეტიკეტების მიკვრით

ბავშვობიდან მნიშვნელოვანია პიროვნებების შენ-უწყებები: “სულელო! შენგან არაფერი გამოვა”, “შენ ჩემი საყვარელი ბავშვი ხარ!”, “ტექნიკური ნიჭი არ გაქვს!”, “კარგად შეგიძლია ხატო”, ესაა ექსპლიციტური შენ-უწყებები. არსებობს იმპლიციტურიც, გამოუთქმელიც სადაც ჩანს მიმართება ბავშვთან. შეიძლება მთავარი უწყება მშობლებისა იყოს: “შენ სასურველი ბავშვი ხარ” ან “შენ არასასურველი ბავშვი ხარ”. ეს აღებულება ბავშვს და მთელი ცხოვრება მიჰყვება.

ინსტიტუტები და საზოგადოება როგორც შენ უწყებათა გადამცემნი.

მაგ. “შენისთანა აქ ათასი მოდის” და სხვა ათასი მაგალითი.

უქნარას ეტიკეტი.

მაგ. კრიმინალური კარიერის ჩამოყალიბება ხდება თანდათან. თანდათან უყალიბდება ბავშვს თვითხატი: “მე უქნარა, უვარგისი ვინმე ვარ”. ამას თავისი საფეხურები აქვს.

1. ბავშვის ქცევა რომელსაც ის თვითონ უწყინარად და სახალისოდ მიიჩნევს, მოზრდილთა მიერ “ცუდად”, “ბოროტად” კვალიფიცირდება.
2. ბავშვი ჯერ თუ თვლიდა რომ მას ვერ გაუგეს, უსამართლოდ მოექცნენ, მერე საკუთარი თავის მიმართ დეფინციის ცვლის, განსაკუთრებით თუ მოზრდილები მხოლოდ მის ქცევას კი არა, მთლიანად მის პიროვნებას აკრიტიკებენ.
3. ამ ხელახალი დეფინიციისას ბავშვი დევიანტური იდენტურობის ძებნას იწყებს ის უკავშირდება სხვა “შემჩნეულ” თანატოლებს. აქ ყალიბდება ბანდები, იქმნება ნორმები, რომლებიც ამგვარ ეტიკეტს ჯილდოდ აღიქვამენ.

4. პროტესტის გაძლიერება ხდება იმით, რომ ისინი განგებ მიდიან კონფლიქტებზე სამართალდამცავ ორგანოებთან, პოლიციასთან, იუსტიციასთან.

აქ პარადოქსს ვიღებთ. ამ ორგანოების მიერ კრიმინალთა დევნა აძლიერებს ამ უკანასკნელთა უკვე ჩამოყალიბებულ მეკონცეფციას.

თვითხატი, როგორც გამოცდილების „შემოქმედი“.

ჩამოყალიბებული თვითხატი თავის შესაბამის გამოცდილებას „ქმნის“. ამისა-თვის არის ორი მექანიზმი: თავის არიდება და დამახინჯება – სხვაგვარი ინტერპრეტაცია. ორივე მექანიზმი გამოიყენება როგორც გარე ისე შინაგანი გამოცდილების (მგ. გრძნობები, მოტივები) მიმართ.

არიდება. მაგ., თუ მე ვიცი რომ ტექნიკური ნიჭი არ მაქვს მაშინ თავს ვარიდებ შესაბამის სიტუაციებს და დროთა განმავლობაში მართლა უუნარო ვხდები ამ სფეროში ვინაიდან ვარჯიშის საშუალება არ გამაჩნია და ე.ი. იკურება ბიწიერი წრე. აქ ადამიანი არჩევს ისეთ სიტუაციებს, სადაც “დამარცხებისაგან” გარანტირებულია.

ძალზე საშიშია პიროვნული განვითარებისათვის როცა ნეგატიურ თვითხატის გენერალიზაცია ხდება (“მე ისედაც არავის არ ვუყვარვარ”). ამ დროს ადამიანი თავისი ქცევით მართლა ახდენს პროვოცირებას სხვების მხრიდან ანტიპათიისა.

დამახინჯება. ამ დროს თავის არიდება არ ხდება, მაგრამ ზოგი გამოცდილება, რომელსაც შეუძლია კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენოს არსებული მე კონცეფცია და რომელიც, ადამიანის აზრით, ეწინააღმდეგება მის თვითხატს, თუმცა მიიღება მის მიერ, მაგრამ დამახინჯებული აღქმის გამო მისი მისადაგება ხდება თვითხატთან.

შინაგანი გამოცდილების აცილება და დამახინჯება.

ამ დროს ჩვენ ვერ ვამჩნევთ, არ ვუტყდებით საკუთარ თავს ისეთი გრძნობების, თვისებების და ა.შ. არსებობაში, რომლებიც ეწინააღმდეგებიან ჩვენს მე კონცეფციას.

როჯერსის ფსიქოლოგია მიმართულია ამ გრძნობათა აღიარებისაკენ, მათი ადექვატური აღქმისაკენ.

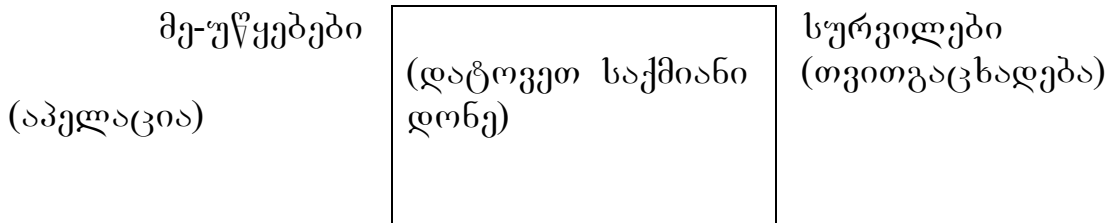
როგორ უნდა მივუდგეთ მიმართების (ურთიერთობის) დარღვევებს

როცა თავად საუბრის პარტნიორები ვერ ახერხებენ კომუნიკაციას ფსიქოლოგს უხმობენ. ის კი სათანადო ატმოსფეროს შექმნის გარდა შემდეგ ფუნქციებსაც ასრულებს:

1. ურჩევს მიმართების ექსპლიციტურად გამოთქმას (“საქმიანი” არგუმენტაციის შეწყვეტა).
2. შეფარული მე-უწყებებს გამოავლენს, მათი “ბეზიაქალი” ხდება.
3. სურვილების გამოხატვას ურჩევს ანუ ღია აპელაციისკენ მოუწოდებს (სვლა მომავლისკენ და არა წარსულისკენ – აღშფოთებისა და განრისხებისაკენ).

მისი ინტერვენცია კვადრატის ფორმით ასევე სახეს იღებს :

საქმიანი შინაარსი



ექსპლიციტური, მიმართებითი
გამოთქმები

კომუნიკაციის ფსიქოლოგის ერთ-ერთი ტექნიკაა „აღტერ-ეგოს“ ტექნიკა. როცა ის იღებს ერთ-ერთი პარტნიორის როლს და მის ნაცვლად ლაპარაკობს – ხან ერთი ხან მეორე მოსაუბრის ნაცვლად, თან მათ უკან დგება, უყურებს მათ კონფლიქტს. მნიშვნელოვანია რომ მან სამართლიანად ილაპარაკოს ორივეს მაგივრად და არ შექმნას რომელიმესთან კოალიცია.

შულც ფონ თუნს მაგალითად კვლავ მოჰყავს დედისა და ქალიშვილის ზემოთ განხილული დიალოგი. ომუნიკაციის ფსიქოლოგის ჩარევის შედეგად ირკვევა, რომ აქ ოჯახის საერთო სიტუაციაა მნიშვნელოვანი, რადგან დედას არ სიამოვნებს მარტო სახლის ფუნქციები (სარეცხი, სამზარეულო . . .), რადგან ჰგონია, რომ თანასწორ ადამიანად არ აღიქვამენ, ვერ გრძნობს სითბოს და ა. შ.. ესაა სისტემური მიდგომა – მარტო „სიმპტომის მატარებელი“ კი არ განვიხილოთ არამედ მთელი კონტექსტი.

მიმართების „ფუნქციონალიზება“ (“მოდელი ერთხელაც ვცადოთ და ვიყოთ ადამიანურები”).

როდესაც ვიცით, რომ საქმიანი თანამშრომლობა მხოლოდ მაშინაა ნაყოფიერი, თუ მიმართების ასპექტი გამართულია, ეს გარკვეულ საფრთხესაც შეიცავს. ს საფრთხეა მიმართებით მანიპულირების სურვილი იმისათვის, რათა ეფექტური გავხადოთ მუშაობა. როცა B-მ იცის, რომ კარგ მიმართებას A-ს მხრიდან გარკვეული ფუნქცია აქვს დაკისრებული ანუ ის ხელოვნურია და იმიტომ „კეთდება“, რომ მაღალი ეფექტი იქნეს მიღწეული. ეს ისეთივე საფრთხეა ურთიერთობისთვის როგორც ფსიქოლოგიზაცია. კომუნიკაციის ფსიქოლოგი ადამიანის ღირსებების დამცველი უნდა იყოს და არა მანიპულატორი.

ცნობის აპელაციური მხარე

არსებობს:

- ფარული აპელაციები
- პარადოქსული აპელაციები
- ღია აპელაციები

კომუნიკაციას ორი მხარე აქვს: გამოსატვა და ზემოქმედება.

არიან ადამიანები რომელთათვისაც მთავარია რაღაც გამოსატონ და ზემოქმედებაზე ორიენტირებულები არ არიან და არიან ისეთები, ვინც ზემოქმედებაზეა ორიენტირებული.

გამოსატვა

ზემოქმედება

| | | |
|---------------|------------------------------|----------------|
| თვითგაცხადება | ტირილი „ლილაკებზე“ დაჭერა | ტირილის |
| მიმართება | ქება დანაკლისი | მოფერების |
| შინაარსი | ინფორმირება ინფორმირება | ტენდენციურად |
| | თხრობა | მორალის კითხვა |

შესაბამისად კომუნიკაციის ტრენინგს ორი მიმართულება აქვს: გამოხატვის ტრენინგი და ზემოქმედების ტრენინგი.

პირველი ტიპის ტრენინგი უფრო თერაპიულადაა ორიენტირებული. აქ მნიშვნელოვანია თვითაღქმის უნარის განვითარება, რათა გავიგოთ, თუ რა ხდება ჩვენში, შევამჩნიოთ სხეულის სიგნალები. აქ მთავარია თვითგაცხადების უნარი და აუთენტური საუბარი. თრენინგის ამ მიმართულებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს ჰუმანისტური ფსიქოლოგია, რომლის კრედოს ამ კონტექსტში კარგად გამოხატავს რუთ კონის გამონათქვამი: „მე ასე მწამს: თუ საკუთარ თავს გამოვხატავ სხვაზე ზემოქმედების სურვილის გარეშე, მე უკვე ზემოქმედებას ვახდენ“.

მეორე ტიპის ტრენინგისას მიზანია სხვაზე ზემოქმედების უნარის გაძლიერება. მაგალითად რიტორიკის კურსებში ასწავლიან საკუთარი თავის ისე გამოხატვას, განზრახვის ისე მიწოდებას, რომ მიმღებზე დიდი შტაბეჭდილება მოახდინონ და მას აპელაციის შესაბამისი ნაბიჯი გადაადგმევიონ. ასეთი ტრენინგის მაგალითია ასევე მენეჯერების ტრენინგი, რომლის სათაურია, ვთქვათ, „როგორ შევძლოთ თანამშრომელთა მოტივირება?“ ასეთ ტრენინგში მონაწილეებს გამოუმუშავებენ ისეთი კომუნიკაციის უნარს, რომ მან მოახერხოს თანამშრომელთა სრულად ჩართვა ორგანიზაციის თუ ფირმის საქმიანობაში.

ზოგიერთი აპელაციის უშედეგობა

მიმართებით განპირობებული ალერგია აპელაციაზე დედისა და ქალიშვილის ზემოთ განხილულ მაგალითში ქალიშვილს აზრიანად მიაჩნია შინაარსი, მაგრამ ის არ იღებს ჭკუის სწავლებას. ხშირად მიმღების ალერგია აპელაციაზე იწვევს გადამცემის გაუბედაობას (მასწავლებელი, ხელმძღვანელი . . .) და ვიღებთ ფსევდო-დემოკრატიას. საქმე ისაა, რომ ზოგი სიტუაცია ისეთია, რომ ითხოვს პირდაპირობას, დირექტიულობას. ამ დროს სწორია არა გაუბედაობით გამოწვეული ფსევდო-დემოკრატია, არამედ მკაცრი „გააკეთე ესა და ეს“.

აპელაცია უვარგისია „ღრმა“ ცვლილებების გამოსაწვევად. მაგ. „გიყვარდეთ ერთმანეთი“, „ნუ იქნები ეჭვიანი“. ეს თვისებები უფრო ღრმად დევს ადამიანში, ვიდრე აპელაციისთვის მისაწვდომი სფეროა. ამიტომაც აპელაციებს გაურბის საუბრის თერაპია (როჯერსი). ასეთ სიტუაციებში აქტიური მოსმენა გაცილებით უფრო ეფექტურია და მეტ შანსს იძლევა, რომ კლიენტმა თავად შეცვალოს არასასურველი ქცევა.

აპელაცია როგორც პირველქმნილი განცდის „მოპარვა“. როდესაც ადამიანს თხოვენ ისეთი მოქმედებას, რის შესრულებასაც ის ისედაც აპირებდა, მისი ფსიქოლოგიური ღირებულება ეცემა. მაგ., ბიჭი აპირებს მამის გახარებას იმით, რომ ბაღს დაბარავს. მამა კი მას წინასწარ თხოვს იგივეს. ბიჭს ხასიათი უფუჭდება და არ აკეთებს იმას, რასაც თავადაც აპირებდა. გასაგებია, რომ ადამიანებს სურთ თავად იყვნენ გასაკეთებელი საქმის წამომწყებნი.

აპელაციები აფერხებენ სპონტანურ ქცევას. ანუ „იყავ სპონტანური“ – (ვაცლავიკის პარადოქსი). ქმარი იშვიათად ჩუქნის ცოლს ყვავილებს, თან მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ცოლი ამას თხოვს. ალი ეუბნება: „ერთხელ შენი ინიციატივითაც მაჩუქე ყვავილები!“ ქმარს ეს სპონტანურობას უკარგავს. ან: მელანქოლიკს ცხოვრების მომხიბვლელობაში არწმუნებენ, ის კი უფრო ნაღვლიანი ხდება, რადგან ხედავს, თუ რა უაზროდ იქცევა („ნუ ხარ ასე მოწყენილი!“).

გამოუსადევარი აპელაციები. იგულისხმება კონტრპროდუქტული აპელაციები, რომლებიც საპირისპირო შედეგს აღწევენ

დანართი I

იხ. თავი უკუკავშირი

უკუკავშირი

ადამიანებს შორის
ადეკვატური ურთიერთობა
ემყარება უნარს...

გარშემომყოფთა მიმართ სწორი ქცევა, სხვათა შორის, ემყარება უნარს და მზადყოფნას, რომ დააკვირდე საკუთარ თავს და წარმატებებისა და წარუმატებლობებისაგან ისწავლო. ამასთან შესაძლოა მითითებები, რომლებიც საკუთარ ქცევასა და საკუთარ ქმედებებს ეხება, ფასეული დახმარება იყოს. ყველა თანამშრომელმა, მათ შორის ხელმძღვანელმა პირებმა, ამგვარი მითითებები ღიად უნდა მიიღონ და სხვებსაც ამავე სახით უნდა დაეხმარონ. იმას, ვინც კრიტიკულ მითითებებს

რომ საკუთარ ქცევაზე
სხვათა მითითების
საფუძველზე ისწავლო...

და თავადაც ასეთი
მითითებები გასცე.

მზარდი კომპლექსურობა
ზრდის
ურთიერთდამოკიდებულებას...

და აუცილებლობას რომ
ადამიანური
მოთხოვნილებები
სერიოზულად იქნას
მიღებული.

თავდაპირველად საჭიროა
საკუთარ ქცევაზე
მითითებების აღქმის
სწავლა.

მხოლოდ აღქმა არაა
საკმარისი!

იძლევა, არ შეიძლება ამის გამო ზიანი
მიადგეს.

მითითებები, რომლებსაც სხვები იძლევიან,
რათა ეს საკუთარი ქცევის
დასარეგულირებლად გამოიყენონ, უფრო
ცარიელი სიტყვებია, ვიდრე საქმე! – ზოგიერთ
მითითების მოსმენა არ სიამოვნებთ. ამიტომ მას
უყურადღებოდ ტოვებენ; ის არასასიამოვნოა –
და დამამცირებელი. ზოგიერთი მითითების
მიცემა არ სიამოვნებთ; ისინი უხერხულია და
შესაძლოა საზიანო შედეგები მოჰყვეს.

საკითხის მოსაგვარებლად საკუთარისა და
სხვათა ქცევის მნიშვნელობა, ე.ი. ინტერესების
გადაკვეთა პირად და საქმიან დონეზე
გვაიძულებს გავაანალიზოთ მითითებები და
უკურეაქციები, რომლებიც ჩვენს საკუთარ
ქცევაზეა მიმართული. არასასურველია დიდი
ხნის განმავლობაში პროფესიული
წარუმატებლობის, უკმაყოფილებისა და ისეთი
კონფლიქტების მოთმენა, რომელთა
გადაწყვეტაც შესაძლებელია.

პროფესიული ყოველდღიური ცხოვრების
მზარდი კომპლექსურობა ზრდის იმ არეს,
სადაც ჩვენ ერთმანეთზე დამოკიდებულნი ვართ.
ეს ასევე ეხება ურთიერთობას უფროსსა და
ხელქვეითს შორის. ეს მომატებული და
მზარდი ურთიერთდამოკიდებულება ზრდის
მოთხოვნილებებსა და მოთხოვნებს საერთო
გადაწყვეტილებების მიღებასა და
პარტიციპაციაზე სწორედ ადამიანებს შორის
ურთიერთობების სფეროში: დღესდღეობით
თანამშრომლები ადრინდელზე უფრო მეტად
ელიან იმას, რომ მათი პირადი
მოთხოვნილებები ისევე სერიოზულად იქნება
გათვალისწინებული, როგორც მათი
უფროსებისა.

ამგვარად მითითებებს საკუთარ ქცევაზე და მათ
გათვალისწინებას სამომავლო ქცევისას

შეეკითხეთ სხვას მისი შთაბეჭდილების შესახებ

გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება საწარმოს შიგნით წარმატებული კომუნიკაციისათვის. თუკი ამის სათანადოდ შემეცნება და გათვალისწინება მოსდება, შესაძლებელია ამ ხშირად არავერბალურ სიგნალებსა და მითითებებზე აღქმის ფოკუსირებით ბევრი მნიშვნელოვანი მონაცემი და ინფორმაცია მოიპოვო ურთიერთობის საფუძველთან დაკავშირებით. ამგვარად საკუთარი აღქმის გამძაფრება არის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა იმისა, რომ შეცვალო საკუთარი მართვის და ქცევის სტილი და ამასთან არ დაგავიწყდეს ადამიანური ფაქტორიც.

ამ მითითებებს ჩვენ უკუკავშირს ვუწოდებთ.

მაგრამ აღქმის უნარი ანუ სენსიტიურობა სხვისთვის საკმარისი არაა. ამას გულისხმობს შემდეგი გამონათქვამი: "it takes two, to see one". თქვენ შეგიძლიათ თქვენი თავი სწორად მხოლოდ სხვის (ჯგუფის) სარკეში აღიქვათ.

ჩვენი აღქმა საჭიროებს მოსაუბრე პარტნიორის მხრიდან ვერბალურ კორექტირებას: არავერბალური სიგნალები – არადა ჩვენს ყოველდღიურ პროფესიულ საქმიანობაში ჩვენს ქცევაზე სწორედ ასეთი სიგნალები მოქმედებს - მრავალმნიშვნელოვანია და ჩვენი აღქმის სელექციურობის გამო შესაძლოა არასწორად იქნეს გაგებული.

შეხედულებების და შთაბეჭდილებების ამგვარი გაზიარების და მიღების უნარი ჩვენი ქცევის გაუმჯობესების მიზნით – ასე უჩვეულო რამ ჩვენს საზოგადოებაში – დასწავლადია. ქვემოთ მოცემულია რამოდენიმე წესი ზემოთქმულთან დაკავშირებით.

უკუკავშირი აძლიერებს ქცევის ფორმებს, რომლებიც პოზიტიურად განიცდება...

1. რა არის უკუკავშირი?

„უკუკავშირი“ არის ყველა ის შეტყობინება, რომელიც იმის შესახებ აწვდის ინფორმაციას სხვებს, თუ როგორ მოხდა ჩემს მიერ ქცევის აღქმა, გაგება და განცდა:

„რამოდენიმე ხანია თქვენ ერთი სიტყვაც კი აღარ გითქვამთ, და მე მართლა არ

იძლევა ზოგიერთი

შემაფერხებელი ქცევის
კორექტურის საშუალებას...

ვიცი, რას უნდა ნიშნავდეს ეს. თქვენი
დუმილი მალეღვებს.“

ყოველი შეტყობინება, რომელიც სხვას იმის
შესახებ აწვდის ინფორმაციას, რა განზრახვები,
სურვილები და გრძნობები მაქვს მე რაღაც
გარკვეულ სიტუაციაში:

„ვისურვებდი გეთქვათ ჩემთვის,
მოწყენილი ხართ, ბრაზობთ თუ
უბრალოდ არაფერი გაქვთ სათქმელი,
რადგანაც თქვენი დუმილი
გაურკვევლობაში მაგდებს.“

და შეუძლია ადამიანებს
შორის ურთიერთობები
გაარკვიოს.

2. უკუკავშირის პოზიტიური გავლენები

უკუკავშირი განამტკიცებს ქცევის ფორმებს
იმით, რომ სახელს არქმევს და აღიარებს მათ.

„სწორედ ახლახან თქვენ, ჩემის აზრით,
ერთი მეტად მნიშვნელოვანი ანალიზი
გააკეთეთ. ამით თქვენ მე დამეხმარეთ,
უფრო ნათლად დამენახა პრობლემა.“

უკუკავშირი საშუალებას გაძლევთ, რომ
შეასწოროთ თქვენი საკუთარი ქცევის
ფორმები, რომლებიც განზრახულ მიზანს ვერ
აღწევენ:

„თქვენ ამბობთ, რომ თქვენ ჩემი
დანმარება გსურთ და ამის გამო
მინდობთ. მაგრამ ჩემი დანმარება
იქნებოდა, თუკი თქვენ აზრის
გამოთქმისგან თავს კი არ შეიკავებდით,
არამედ მას ღიად მეტყოდით.“

უკუკავშირი ხელს უწყობს პიროვნებებს შორის
ურთიერთობის გარკვევას:

„ბატონო მიხეილ, მე აქამდე
დარწმუნებული ვიყავი, რომ თქვენთან
თანამშრომლობა არ შემიძლო. მაგრამ
ახლა ვხედავ, რომ თქვენთან ერთად
მუშაობა ჩემთვის უფრო სტიმულის

მომცემი იქნება.

რაც უფრო მეტია ჩვენი მზაობა ერთმანეთისთვის ასეთი დახმარების გაწევისა, მით უფრო იზრდება შესაძლებლობა ვისწავლოთ ერთმანეთისგან. უკუკავშირის საშუალებით თქვენ მუდამ შეგეძლება თქვენი თვითშეფასება სხვათა აღქმასა და შეფასებას შეადაროთ: უკუკავშირის გარეშე თქვენი მოსაზრებები და ვარაუდები დაუდასტურებელი და გადაუმოწმებელი დარჩება.

სხვადასხვა საშიშროება და შიში აძნელებს, რომ უკუკავშირი გავცეთ...

”დრო არა მაქვს, რომ ახლა თქვენთან ამ პრობლემაზე ვისაუბრო. შესაძლოა ეს მოგვიანებით მოხერხდეს“. – „მაშინ ვერაფერს ვერ ვიზამთ“ – იმის ტიპური გამოხატულებაა იმისა, რომ არავითარი უკუკავშირი არ ხდება. დროის არ ქონა ნიშნავს ინტერესის აქრონას ადამიანის და / ან თემის მიმართ. უარის თქმა, თავშეკავება, ისეა ფორმულირებული, რომ იგი მტკიცებითია და პასუხისმგებლობის თავიდან აცილებას ისახავს მიზნად. ასეთ დროს ისე შეიძლება მოვიქცეთ, თითქოს არაფერი გავგიგონია.

მაგრამ შესაძლოა მიმღების რეაქციაც ბარიერი აღმოჩნდეს.

ეს არაფრის მომცემია; ეს ორი ადამიანი ერთმანეთისათვის არაფერს წარმოადგენს. აქ არ არსებობს არავითარი ქმედება, არავითარი სწავლა, მხოლოდ სრული მოწყენილობა.

აქედან გამოსავალი: ურთიერთობის გაბმა და დაკვირვება იმისა, თუ როგორ გამოიყურება ურთიერთობა მოცემულ მომენტში.

3. რა აძნელებს სხვისთვის უკუკავშირის მიცემას?

- ნორმები ჩვენს კულტურაში, რომლებიც სხვათა მიმართ პირადი გრძნობებისა და შთაბეჭდილებების გამოხატვას ზღუდავენ.
- შიში, რომ უკუკავშირის მიმღები ამაზე გაბრაზდება და რომ ამით ურთიერთობა

გაუარესდება.

- შიში, რომ უკუკავშირის მიმღები ჩვენ ამის გამო დაგვსჯის.
- შიში, რომ ჩვენი უკუკავშირი არასწორად იქნება გაგებული.
- შიში, რომ მიმღები ჩვენს უკუკავშირს ვერ გაუმკლავდება.
- ყოყმანი იმის გამო, რომ არ ვიცით, თუ რა იქნებოდა საუკეთესო საქციელი.

4. უკუკავშირის მიმღების მხრიდან რა რეაქციები აფერხებენ უკუკავშირის გამცემს ან რა აიძულებენ მას დადუმდეს?

- მიმღები ხსნის, რატომ მოიქცა იგი ასე და არა სხვაგვარად.
მაგალითი: "ჩვეულებისამებრ მე ხომ სრულიად სხვაგვარად ვიქცევი; მაგრამ ამ განსაკუთრებულ სიტუაციაში თქვენ ხომ უნდა გაიგოთ..."
- მიმღები დარწმუნებულია უკუკავშირის გამცემის მოტივთა არაგულწრფელობაში.
მაგალითი: "თქვენ უკვე დიდი ხანია საბაბს ეძებთ, რათა ზიანი მომაყენოთ".
- მიმღები თავს ესხმის უკუკავშირის გამცემს და ყურადღებას ამახვილებინებს მას მის საკუთარ შეცდომებზე.
მაგალითი: "სხვათა შორის მახსენდება, რომ თქვენ ცოტა ხნის წინ უმსგავსობა ჩაიდინეთ..."
- მიმღები უკუკავშირის გულწრფელობას ეჭვქვეშ აყენებს.
მაგალითი: "ეს ხომ სხვაგვარად იყო, ვიდრე თქვენ ახლა ამბობთ. ამას გარდა, სხვათა შორის, თქვენ ცოტა ხნის წინ საკმაოდ მეგობრულად

თუმცადა როცა
უკუკავშირის მიმღები...

მეპყრობოდით, მაშინ, როდესაც
ახლა მეუბნებით, თითქოს
საშინლად გაბრაზდით.“

- მიმღები ცდილობს უკუკავშირის
გამცემის მორალურ დისკრედიტაციას:
მაგალითი: ”მე არაადამიანურად და
უწესობად მიმაჩნია, რომ ჩემს
შესახებ თქვენს
შთაბეჭდილებებს მიყვებით. ეს
სხვების ინტიმურ სფეროში
დაუშვებელი შეჭრაა. მე ჩემს
თავს არ ვაძლევ ამის
უფლებას, რათა დავიცვა
საკუთარი თავიც და სხვებიც“.

უკუკავშირის მიმღების ამ რეაქციებს საერთო
ის აქვთ, რომ მიმღებს არ სურს უკუკავშირის
მოსმენა.

და ასევე უკუკავშირის
გამცემი თავიანთ საკუთარ
პრინციპებზე დგანან...

ეს შესაძლოა ზიანის მიდგომის შიშით იყოს
გამოწვეული. ეს შიში კლებულობს ან
სრულიად ქრება, როდესაც უკუკავშირის
გამცემის მხრიდან სერიოზულობა და
ურთიერთობის გაუმჯობესების მცდელობა
აშკარაა. ამას გარდა შესაძლოა ჰკითხონ ამ
პირებს, სურთ თუ არა მათ უკუკავშირის
მოსმენა.

სხვაგვარადაა საქმე მათთან, ვისაც არ სურს
უკუკავშირის მოსმენა, რათა იმ სიტუაციაში
არ აღმოჩნდნენ, რომ საკუთარი თავის შეცვლა
მოუწიოთ ან ანაზღაურონ ის, რისი გაკეთებაც
მათთვის სხვამ არ მოისურვა.

აქ დაგვეხმაება არა არგუმენტები უკუკავშირის
დადებითი და უარყოფითი მხარეების
სასარგებლოდ, არამედ მხოლოდ უკუგდება
შეხედულებისა, თითქოს მეორე ადამიანი არც
უკუკავშირის მოსასმენად და არც სადავო,
ხელისშემშლელი ქცევის შესაცვლელად –
რომლის მოსაწესრიგებლადაც სურთ საუბარი

უკუკავშირი შეიძლება მნიშვნელოვანი დახმარება იყოს...

– მზად არ არის. თუკი სხვა ისევ არაა საუბრისათვის მზად, და იგი მეორეს მხრივ არავითარ გადაჭრის საშუალებას ან სხვა ახსნა-განმარტებებს არ გვთავაზობს, საბოლოო მცდელობად რჩება, რომ ხელისშემშლელი ქცევა უარყოფით, იგნორირება გავუკეთოთ ან უკიდურეს შემთხვევაში და სანამ შესაძლებელია, კონტაქტი შევამციროთ, ან სრულიად შევწყვიტოთ. ეგოიზმის ჯავშანი შეიძლება მხოლოდ მარტომ და შიგნიდან გავარღვიოთ.

5. წესები უკუკავშირის მიმღებისათვის

- ნუ დაიცავ და ნუ გაამართლებ!
- ნუ დაიწყებ ახსნა-განმარტებას!
- სროლას სროლითვე ნუ უპასუხებ!
- მოუსმინე და მიიღე (აღიქვი)!
- დაიწყე საუბარი უკუკავშირის გამცემთან!

6. რაში შეიძლება გამოიყენოს უკუკავშირის მიმღებმა უკუკავშირი?

- უთხრას სხვას ან გადასცეს არავერბალურად, რომ მან უკუკავშირი მოისმინა და გაიგო, და სურს ამაზე მუშაობა.
- უთხრას, რა გრძნობებს იწვევს ეს მასში.
- არა განსაჯოს, არამედ გაუზიაროს სადავო ქცევაზე თავისი შეხედულება და ის, თუ როგორ აღიქვამის ქცევა.
- შეეცადოს აჩვენოს კავშირი საკუთარ და სხვის ქცევას შორის.
- ეძებოს სხვასთან ერთად ალტერნატივები.
- უკუკავშირის შესახებ ამ დიალოგურ კომუნიკაციას კავშირი არა აქვს მანამდე აღწერილ უარყოფასთან და რაციონალიზაციასთან. განსხვავება მკაფიო გახდება მაშინ, როდესაც ყველა მონაწილე ჩაერთვება პროცესში – ამის ნიშანი კი მშვიდი საუბარია.

ქცევის საორიენტაციოდ და დასარეგულირებლად

7. როგორ უნდა იყოს უკუკავშირი, რათა ის ქცევის ორიენტირი და ქცევის რეგულირების ხელშემწყობი გახდეს?

- აღწერითი შეფასებითის ნაცვლად: როდესაც მორალურად არ განსჯით, ამით თქვენ მიმღებში ამცირებთ მიდრეკილებას, დაიცვას საკუთარი თავი და უარყოს შეთავაზებული ინფორმაცია.

როდესაც ამის ნაცვლად თქვენ საკუთარ რეაქციას აღწერთ, ამით საშუალებას აძლევთ სხვას, რომ მან ეს ინფორმაცია თავისი სურვილისამებრ შეაფასოს ან არ შეაფასოს.

- კონკრეტული ზოგადის ნაცვლად: როდესაც თქვენ ვინმეს ეუბნებით, რომ იგი დომინანტურია, მაშინ ეს გამონათქვამი ისე მრავლისმომცველია, რომ მისი ქცევის შეცვლას ვერ მიაღწევთ. კონკრეტულად გაუზიარეთ მას, რა გააკეთა და რა ფორმით შეგაფერხათ თქვენ ან ჯგუფი თავისუფალ მოქმედებაში.

ვარაუდების, ფანტაზიებისა და ინტერპრეტაციების ნაცვლად კონკრეტულ ქცევის ანალიზზე მიმართული.

მიმართული შეცვლად ქცევის ფორმებზე და არა ისეთზე, რომელზეც მოცემულ პიროვნებას გავლენის მოხდენა არ შეუძლია. მაგალითი: „თქვენი ხმა ნერვებს მიშლის“.

- თხოვნა იძულების ნაცვლად უკუკავშირი მაშინაა ყველაზე ეფექტური, როდესაც ეს თავად მიმღებმა ითხოვა. თუკი იგი ამას აშკარად არ აკეთებს,

მაშინ დაწყების პასუხისმგებლობა იმან უნდა იტვირთოს, ვისაც უკუკავშირის გაცემა სურს.

გათვალისწინებულ უნდა იქნეს ასევე მიმღების მოთხოვნები, განსხვავებით ისეთი უკუკავშირისაგან, რომლის დროსაც გამცემისათვის სულერთია, სასარგებლოა ეს მიმღებისათვის თუ საზიანო.

- თავის დროზე ანუ რაც შეიძლება სწრაფად – გაჭიანურების გარეშე. უკუკავშირი უმეტეს შემთხვევაში მით უფრო ეფექტურია, რაც უფრო მცირე დროა გასული ქცევისა და ამ ქცევით გამოწვეული გავლენის შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას შორის. თუმცა გათვალისწინებული უნდა იქნეს ასევე სხვა ფაქტორები: გარემო პირობები, უკუკავშირის მიღების მზადყოფნა, წამიერი აღელვება და სხვა.

8. წესები უკუკავშირის გამცემისათვის

- მორალურად ნუ განსჯი!
- ნუ განაზოგადებ!
- ნუ გაუკეთებ ინტერპრეტაციას!
- ისაუბრე მხოლოდ თქვენი სახელით!
- თავს ნუ მოახვევ!
- მხოლოდ ის აღწერე, რაც გარეგნულად იყო შესამჩნევი და დაასახელებთ ამით გამოწვეული თქვენი გრძნობები.

დანართი II

იხ. თავი აღქმა, ინტერპრეტაცია, ემოცია

ინსტრუქციები კონტროლირებული დიალოგისათვის (წიგნიდან:
Antons, K., Praxis

der Gruppendynamik. Göttingen Bern Toronto Seattle 2000.

მონაწილეები ნაწილდებიან სამკაცრიან ჯგუფებად (როლები A, B, C). თითოეული სამკაცრიანი ჯგუფიდან ორი მონაწილე (A და B) ირჩევენ რაღაც თემას და ცდილობენ, რომ ამ თემაზე დიალოგი წარმართონ. ამასთან, დიალოგი უნდა წარმართოს გარკვეული წესების დაცვით:

A საუბარს იწყებს რაღაც წინადადებით, რაღაც თეზით. B-მ თავდაპირველად A-ს წინადადება შინაარსის ზუსტი დაცვით უნდა გაიმეოროს; ხოლო წინადადების არსი შეცვლილია თუ არა B-ს მიერ, ეს A-მ უნდა დაადასტუროს გამონათქვამით – „სწორია“. მხოლოდ ამის შემდეგ შეუძლია B-ს, რომ A-ს წინადადებას უპასუხოს.

თუკი წინადადება B-ს (ან A-ს) მიერ მთლად სიზუსტით არ განმეორდება, მაშინ ეს A-ს (ან B-ს) მიერ არ დადასტურდება და უარყოფილი იქნება ასე: „მცდარია“ ან „არა“. ამის შემდეგ B-მ (ან A-მ) ეს წინადადება ხელახლა უნდა გაიმეოროს; თუკი ის ისევ მცდარი იქნება, A (ან B) ისევ უარყოფს მას და B კვლავ იმეორებს ამას დაუსრულებლად.

C ასრულებს დამკვირვებლის როლს და დიალოგში ვერბალურად ერევა მაშინ, როდესაც თამაშის წესები ირღვევა. დროსაც იგი აკონტროლებს.

ეს დიალოგი გრძელდება 15 წუთი. ჯამში შედგება 3 დიალოგი: ყოველი 15-წუთიანი დიალოგის შემდეგ მონაწილეები როლებს ცვლიან. შედეგად თითოეულ მონაწილეს მოუწევს დამკვირვებლის როლში ყოფნა.

45 წუთის შემდეგ ხდება სადისკუსიო შეხვედრა.

კონტროლირებული დიალოგის მაგალითი:

ვთქვათ, სასაუბრო თემაა „საჭიროა თუ არა TG–სხდომებზე ტრენერები?“

A: ჩემი აზრით შეგვეძლო TG–სხდომებზე ტრენერების დასწრება შეგვემცირებინა. ისინი ხომ მაინც არაფერს ამბობენ.

B: თქვენ ფიქრობთ, რომ შეგვიძლია TG–სხდომებზე ტრენერების დასწრება შევამციროთ, რადგანაც ისინი მაინც არაფერს ამბობენ.

A: სწორია

B: მაგრამ მე ვფიქრობ, ისინი იქ რომ არ გვყოლოდნენ, ზუსტად არ გვეცოდინებოდა, რა უნდა გაგვეკეთებინა.

A: თქვენ ფიქრობთ, ტრენერები რომ TG–სხდომებს არ ესწრებოდნენ, ჩვენ დაბეჯითებით არ გვეცოდინებოდა, რა უნდა გაგვეკეთებინა.

B: სწორია

დასკვნა: კონტროლირებული დიალოგი

რა სახის პრობლემებმა შეიძლება გაართულოს ორი ადამიანის საუბრისას ელემენტარული ურთიერთგაგების პროცესი?

შეცდომები მოსაუბრის მხრიდან:

* არ ახდენს საკუთარი მოსაზრებების ორგანიზაციას, სანამ საუბარს დაიწყებდეს;

* საუბრობს გაურკვეველად;

* ცდილობს ბევრი რამ ჩაატოს ერთ წინადადებაში, ისე რომ ის დამაბნეველი ხდება. მოკლე წინადადებები უფრო ეფექტურია.

* საუბრისას მოჰყავს მეტისმეტად ბევრი იდეა – ხშირად

ერთმანეთთან სრულიად დაუკავშირებელი, ისე რომ

პარტნიორისთვის დასკვნის გაკეთება რთულდება;

* დაუკვირვებლობით შეუჩერებლად ლაპარაკობს, ისე რომ არ აფასებს პარტნიორის შემეცნების უნარს: გრძელი საუბრისას რეზონანსის ნაკლებობა ზრდის დასაბუთების მოთხოვნილებას, რასაც ყურადღება არ ექცევა;

* წინა მოსაუბრის პასუხიდან კონკრეტულ საკითხებს უყურადღებოდ ტოვებს და შესაბამისად პასუხობს იმის შეუსაბამოდ, რაც მანამდე ითქვა: საუბარი წინ ვერ მიდის.

შეცდომები მსმენლის მხრიდან:

* ისმენს უყურადღებოდ;

* პარალელურად ფიქრობს და პასუხს ამზადებს, ნაცვლად იმისა, რომ ყურადღებით მოისმინოს, გამოთქვამს აზრს, როცა პარტნიორი ჯერ

კიდევ ლაპარაკობს. შედეგი: სრულყოფილად ვერ იმეორებს, ავიწყდება, რაც ითქვა და რისი თქმაც თავად სურდა;

- * ცდილობს უფრო მეტად დეტალებს დააკვირდეს და ჩაულრმავდეს, იმის ნაცვლად, რომ ნათქვამიდან მთლიანი აზრი გამოიტანოს და არსებით საკითხებს მიაქციოს ყურადღება.
- * მოსაუბრის აზრებს წინ უსწრებს და იმაზე მეტს იმეორებს, ვიდრე პარტნიორმა თქვა.
- * ცდილობს ნაკლებად ნაცნობი ელემენტების გამოყენებას მსჯელობისას.

გაგება და აზრის გასაგებად გადმოცემა არ არის ისეთი თავისთავადი პროცესი, როგორც ამას ადამიანები თავიანთი გულუბრყვილობით ხშირად მიიჩნევენ. ეს რეალური გამოცდილება უფრო მგრძობიარეს ხდის ადამიანს დიდ ჯგუფებში შესაძლო გაუგებრობების მიმართ. ამ გამოცდილებამ შეიძლება შეგვაგნებინოს, თუ რამდენად ადვილია, არაცნობიერად, წინასწარი განსჯიდან გამომდინარე ვიფიქროთ, თითქოს სხვისი ფსიქოლოგიაც ისეთივეა, როგორც საკუთარი.

დანართი III

იხ. თავი ტექსტის სიცხადე-გასაგებობა

ვერსია-ორიგინალი

კომუნიკაცია წარმოადგენს სიმბოლური ფორმებით ინტერაქციას და ისევე, როგორც თავად ინტერაქცია, პრაქტიკულად გამოხატავს ძალაუფლებრივ ურთიერთდამოკიდებულებას ინტერაქციისა და კომუნიკაციის პროცესში მყოფი ადამიანებისა. აქედან გამომდინარე, ენობრივი აღზრდა უნდა განვიხილოთ, როგორც აღზრდის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილი სოციალური მოქმედების ჩამოყალიბებისთვის; ამავე დროს სოციალური მოქმედების ცნებაში მოიაზრება, როგორც, ერთის მხრივ, წინასწარ მოცემული როლების ნორმათა ბრმად დაცვა, ასევე, მეორეს მხრივ, ინდივიდუალური, ნებსითი ქმედების გამოვლინება. იმისათვის, რათა შესაძლებელი იყოს რაციონალური, და საკომუნიკაციო საზოგადოებაში ადამიანებთან სოლიდარული ქმედება, ცალკეული ენა უნდა ასრულებდეს არა მხოლოდ ანალიტიკურ-კოგნიტიური პროცესების არტიკულაციის მედიუმის ფუნქციას, არამედ, ამავდროულად, უშუალოდ სოციალურ ურთიერთობებზე რეფლექსური კომუნიკაციის საშუალების, და აგრეთვე სუბიექტური, საკუთარი თუ უცხო განზრახვებისა და მოთხოვნილებების ინტერპრეტაციისა და კომუნიკაციის ფუნქციასაც. ეს კი სხვადასხვა ენობრივი კოდების ცოდნის გარდა, მოითხოვს მგრძობელობას ენის პრაგმატიკის განსხვავებულ ნიუანსებში გამოვლენილ მნიშვნელობათა შინაარსისადმი.

მარტივი ვერსია

კომუნიკაცია ნიშნავს სიტყვებით ან სხვა სიმბოლოებით ერთმანეთზე რეაგირებას და ერთანეთზე გავლენის მოხდენას; ამასთან, ეს ნიშნავს: ძალაუფლების განხორციელებას.

აქედან გამომდინარე, ენობრივი აღზრდა მოიაზრებს ასევე აღზრდას იმ თვალსაზრისით, თუ როგორ უნდა მოვექცეთ სხვა ადამიანებს, ანუ ეს არის აღზრდა სოციალური მოქმედებისათვის. როგორი უნდა იყოს მაშინ სოციალური მოქმედება? და რას უნდა მიექცეს ყურადღება ენობრივი აღზრდისას, რომ მიზანი მიღწეულ იქნას?

აღზრდის მიზანია „სოციალური მოქმედება“: არ იმოქმედოს ადამიანმა ბრმად, როცა სხვები მისგან ამას მოითხოვენ. ამასთან არა მარტო არ გააკეთოს და არ დაუშვას ის, რაც თავად სურს, არამედ, სხვებთან ერთად გონივრულად განიხილოს საკითხი და შედეგად შეთანხმებულად იმოქმედოს.

ენობრივი აღზრდის ფუნქცია: ენა მხოლოდ აზრის სიტყვებით გადმოსაცემად არაა საჭირო. ეს უნდა მოიაზრებდეს ასევე შემდეგს: „როგორ ვექცევით ერთმანეთს?“ ასევე: „რა განზრახვები და მოთხოვნილებები უნდა იმალებოდეს ჩემი და სხვისი ნათქვამის მიღმა?“

ამისათვის უნდა ვისწავლოთ სხვისი გაგება, რადგანაც ისინი თავიანთ მოსაზრებებსა და მოთხოვნილებებს ჩვენგან განსხვავებულად გამოხატავენ. და კიდევ: ჩვენი მგრძობიარობა იმ მიმართულებით უნდა განვაფიქროთ, რომ

უკეთესად შეგვეძლოს იმისა გაგება, თუ რას გულისხმობენ ადამიანები, როცა ისინი რაღაცას ამბობენ.

შულც ფონ თუნი, ერთმანეთთან საუბარი I (ბოლო ნაწილი) (გერმანულიდან თარგმნა მირანდა ცერცვაძემ)

4. პარადოქსული აპელაციები

4.1 <<რეკომენდაციის, მითითების საწინააღმდეგოდ>>

4.2 პირველი და მეორე რიგის გადაწყვეტები

4.3 სიმპტომების აღწერა

4.4 პარადოქსული აპელაციები, როგორც ტაქტიკური მანევრი გამარჯვების უზრუნველყოფისთვის

5. ღია აპელაციები

5.1 მიზეზები, რის გამოც ადამიანები ურთიერთობებში ღია აპელაციების გამოყენას თავს არიდებენ

5.2 ღია აპელაციები, როგორც დაზიანებული კომუნიკაციის გამაჯანსაღებელი, დამხამრე საშუალება

5.3 საფუძვლები, რომლებიც ღია აპელაციების გამოხატვისას აუცილებელია

4. პარადოქსული აპელაციები

4.1 <<რეკომენდაციის საწინააღმდეგოდ>>

ჩვენ აქამდე უეჭველად მიგვაჩნდა რომ ყოველი აპელაციის გათვალისწინება იქნება ეს ღია, თუ ფარული მიმღებში იწვევს მოქმედებას. ეს ბანალურად და უტყუარად ჟღერს. როცა მინდა ჩემთან მოვიდნენ, ვეტყვი <<მოდით აქ>> და არა <<დარჩი სადაც ხარ>>. თუ მინდა მიმღებმა გარკვეული სასმელი იყიდოს, ვაჩვენებ რეკლამას, სადაც ამ სამსელის შესახებ საუბრობენ, თუ როგორი გამაჯანსაღებელი თვისებები აქვს და არა პირიქით, სადაც იტყვიან რომ საშინელი გემო აქვს, რაზეც გული ერევათ. ეს ყველაფერი ნამდვილად გონივრულია, თუმცა არსებობს ისეთი აპელაციები, რომლებზეც მიმღები საპირისპიროდ რეაგირებს. გადავხედოთ მაგალითს, რომელიც ალფრედ ადლერმა (1973) შემოგვთავაზა: 2 წლის გოგონა მაგიდაზე ცეკვავს. შეშინებული დედა ეძახის <<ახლავე ჩამოდი ქვემოთ!>> გოგონა დამახების მიუხედავად ცეკვას აგრძელებს. 3 წლის ძმა კი ეძახის: <<დარჩი ზემოთ!>>. პატარა მაშინვე ხტება მაგიდიდან. სახეზეა დედის მიმართვა და ქალიშვილის განსახვავებული პასუხი. ალფრედ ადლერი ამ შემთხვევას შემდეგნაირად განიხილავს: <<უდავოა, როცა

უფროსი ბავშვს ჭკუას არიგებს განიცდის საკუთარ სხვაობას, სიდიდეს, იმის მიუხედავად იგი ამას დარიგებას გაითვალისწინებს თუ არა>> (1973, S. 44). ჩვენ ვნახეთ რომ მიმღები გარემოებისა და მიხედვით რეაგირებს. ასე იმიტომ კი არ მოქმედებს, რომ საკუთარ უსაფრთხოებაზე არ ზრუნავს, არამედ ეს მისთვის, საკუთარ „სამეფოში“ უნებართვო ჩარევად განიცდება, რისი შესრულებაც პირადი მარცხის აღიარება იქნება. არ შესრულება მისი პირადი დამოუკიდებლობის ჩვენებაა, რითაც საკუთარ „სიდიადეს“ განიცდის (რისი საშუალებითაც გამცემს წილად წარუმატებლობა ერგო). ადლერი საუბრობდა საპირისპირო აპელაციების წარმატებაზე: <<საკმაოდ ხშირად საპირისპირო აპელაციებით შესაძლებელია ბავშვების, ისე როგორც მოზარდების სწორ გზამდე მიყვანა>> (1973). აპელაციის საპირისპიროდ შესრულების წარმატება ფაქტებზეა დაფუძნებული.

სატირულია, თუმცა არის „ჭეშმარიტების მარცვალი“ შემდეგ მოსაზრებაში. 1810 წლის 15 ოქტომბერს ბერლინის სალამოს გაზეთში გამოჩნდა სრულად ახალი „აღზრდის გეგმა“, რომელიც ჰაინრიხ კლაისტმა წარმოადგინა: <<... ჩვენ მოვიფიქრეთ სკოლა, შემდეგი სახელწოდებით- უზნეობის სკოლა, ან უფრო სწორად საპირისპირო, საწინააღმდეგო სკოლა, რომელიც სათნოებასა და სიკეთეს უზნეობის საშუალებით ასწავლის. აქედან გამომდინარე მასწავლებლები დღის განმავლობაში გეგმის მიხედვით ასწავლიან: რელიგიის უკიდურეს გამოვლინებებს, ასევე სიჯიუტეს, მლიქვნელობას, სიძუნწეს, სიმამაცეს. ისინი არ შემოიფარგლებიან მხოლოდ მოწოდებებით, არამედ მაგალითებს საქმიანაც აჩვენებენ. უსუფთაობას, უწესრიგობასა და კამათს ჩემი ცოლი ასწავლის. ცუდ ჩვევებს, თამაშს, ლოთობას, სიზარმაცეს და თავშეუკავებლობას კი საკუთარ თავზე ავიღებ. >> გეგმის გამოჩენის „კანონზომიერების მიხედვით“ კამათი გაიმართა. <<... არსებობს გარკვეული კანონზომიერება, რომელიც გვიბიძგებს ყოველთვის რაიმეს საპირისპირო მხარე დავიჭოროთ. მაგ: ვიღაც მეუბნება, რომ ის ადამიანი, რომელიც ფანჯარასთან მიდის ისეთი ჭარბწონიანია ტონას იწონის. სინამდვილეში კი ჩვეულებრივი მსუქანია. მე ფანჯარასთან მივდივარ და ვასწორებ, რომ მისი მოსაზრება მცდარია. ბიჭი მსუქანი კი არა ძალიან გამხდარია, დასამოწმებლად კი ღმერთს მივმართავ>>. ფაქტია, რომ დისკუსიების დროს როდესაც მოსაუბრე A რაიმე თემის შესახებ დადებით მხარეებზე აკეთებს აქცენტებს, მაშინვე მოსაუბრე B ნეგატიურ მხარეებზე ამახვილებს ყურადღებას. ყველა მოსაზრების ირგვლივ წარმოიშობა გარკვეული სახის მსჯელობა. ეს პროცესი შანსებსაც შეიცავს და საფრთხეებსაც. შანსების არსებობა შემდეგში

მდგომარეობს: როდესაც მოსაუბრეები რაიმე საკითხს სხვადასხვა კუთხით შეისწავლიან, მის შესახებ საკუთარ მოსაზრებებს გამოთქვამენ და ამ ყველაფერს ბოლოს სინთეზურ სახეს მისცემენ. დამოკიდებულება, ურთიერთობა და აზრის გამოთქმის ფორმები საფრთხის შემცველია, რადგან შესაძლებელია დისკუსია „ბრძოლაშიც“ გადაიზარდოს.

„კამათის კანონზომიერების“ უკეთ თვალსაჩინოებისთვის, გადავხედოთ საუბრის ექსპერიმენტს: გამცემი, რომელიც რაიმე რთულ სიტუციაში იმყოფება, მერყეობს <<კი-მაგრამ-თვალსაზრისსში>> (მაგ: <<სიამოვნებით მინდა შვილი მყავდეს,მაგრამ ის სირთულეები, რაც ბავშვის ყოლას თან ახლავს ძალიან გამიჭირდება?>>) მიმღები შემდეგნაირად რეაგირებს- ძლიერდება <<კი-თვალსაზრისი>> (<<ბავშვები ხომ უდიდეს სიხარულს გვჩუქნიან >>) გამცემი იძირება აზრებში, ამ ჯერად <<მაგრამ-თვალსაზრისი>> აქტიურდება (<< მაგრამ ისინი ძალიან გვკვრავენ, გვბოჭავენ>>). - მიმღები ითვალისწინებს <<მაგრამ-თვალსაზრისს>>(ძალიან დიდი სირთულეებია- თავისუფალ დროს ყოველთვის ბავშვებთან უნდა იყო!>>), ბოლოს გამცემი დიდი ალბათობით <<კი-თვალსაზრისთან>> მიდის (<< ასეთი ცუდიც არ არის, გარად ამისა ბავშვები ხომ ჩვენს ცხოვრებას ამდიდრებენ>>).

4.2 პირველი და მეორე რიგის გადაწყვეტები

იმას, რასაც ჩვენ საპირისპირო აპელაციები ვუწოდებთ, ცოტა სხვაგვარად აღწერენ შემდეგი ფსიქოთერაპევტები და კომუნიკაციის ფსიქოლოგები ჰეილი, ვიკლენდი, ვატცლავიკი და ფიში. მოიხსენიებენ, როგორც ზემოქმედების მეთოდები. მოცემულ ვითარებას შემდეგნაირად ხსნიან: პრობლემა მდგომარეობს იმაში, რომ გარკვეული სასურველი ვითარებები და მდგომარეობები ზოგჯერ იშვიათადაა, ან საერთოდ არ არსებობს, ან სულაც გადაჭრებულად გვახსნის. მაგ: ოთახში ცივა (= ნაკლებად თბილა), 12 წლის ბიჭი თავის საშინაო დავალებას არ ასრულებს (=ნაკლები ჩართულობა სკოლაში), ბატონ X აქვს მოწვევის კატარი (= ეწევა ბევრს). მსგავსი პრობლემების გადაწყვეტა ხშირად საპირისპირო გზებით ხდება: ცივ ოთახში გათბობას უზრუნველყოფენ, 12 წლის ბიჭი კი იძულებული გახდება, მეტი პრაქტიკული ნამუშევარი მიიტანოს სკოლაში; ბატონ X ს მოწვევა ექიმმა აუკრძალა. პრობლემის მოგვარების ეს გზები შემდეგნაირად ხასიათდება: როდესაც სასურველი ვითარება ნაკლებადაა სახეზე, ხდება შესაბამისი ღონისძიებების გატარება, რაც სასურველი ვითარების მიღწევას უზრუნველყოფს. არ იყო ოთახში საკმარისი სითბო? ე.ი ოთახში გათბობამ უნდა მოიმატოს. ეს არის

პრობლემის პირველი გადაწყვეტა. ეს იგივეა რაც << სასურველი რიგის აპელაციები>>. თუმცა ამ ჯერზეც ვაწყდებით პრობლემას: როდესაც საპირისპირო ღონისძიებებით პრობლემის გადალახვა კი არა, არემედ მეტად დამძიმება ხდება. მაგალითები (in Anlehnung an Watzlawick u. A. 1974): ამერიკაში ალკოჰოლიზმის პრობლემის აღმოსაფხვრელად გადაწყვიტეს ალკოჰოლის მოხმარების შეზღუდვა (საპირისპიროს წარდგენა) და ბოლოს კი სრულიად აკრძალვა (იგივე ღონისძიებები). << ეს კი გაანალიზდა, როგორც დიდი ბოროტება გარკვეული ავადმყოფობების მკურნალობის წინააღმდეგ>>. მელანქოლიკი დადარდიანებულია და სამყაროს მხოლოდ ნეგატიურ ფერებში აღიქვამს. ნათესავები და მეგობრები ცდილობენ <<გაამხიარულონ>> ესაუბრებიან ცხოვრების სიხარულზე (საპირისპიროს წარდგენა). მელანქოლიკი უფრო სევდიანი ხდება, რადგან მას აჩვენებენ, თუ როგორი <<უგუნურია>> მისი რეაქციები და დამოკიდებულება ცხოვრების მიმართ. მეგობრები და ნათესავები მის დაძაბულობას აორმაგებენ და მოწყენილობიდან მდგომარეობა მწვავე დეპრესიამდე მიდის.

დაქორწინებული მამაკაცს „საკუთარი თავისუფლება” სურს და გარკვეული პერიოდი მარტო გადადის საცხოვრებლად. ცოლი ამის გამო ძალიან განიცდის უგზავნის სასურველი რიგის აპელაციებს: ხან სთავაზობს, ხან საყვდურებს და უხსნის მიზეზებს, რის გამოც სახლში უნდა დარჩეს. ამის შედაგად კი კაცი თავს ქოწინებისგან შებორკილად (როგორც ციხეში) გრძნობს. ცოლი რაც უფრო ავიწროებს, მით მეტად განიცდის ტყვეობის გრძნობას და უძლიერდება სურვილი მოიპოვოს თავისუფლება.

ბოლო მაგალითშიც კარგად ჩანს <<მსგავსი ღონისძიებები>>(საყვდურები, ზეგავლენის მოხდენა) სასურველი მიზნის მიღწევაზე მხოლოდ უარყოფით გავლენას ახდენს. ცოლისთვის პრობლემის გადაჭრის პერსპექტივა იქნებოდა, თუ კი <<მსგავს ღონისძიებებს>> არ გამოიყენებდა, არამედ საკუთარ დამოკიდებულებას შეცვლიდა და ეტყოდა << გასაგებია რომ მიდიხარ!>> - ამით შენი სურვილი შესრულდება და <<ციხეს>> თავს დააღწევ, რის შემდეგაც სრული თავისუფლება გექნება! ამ მოსაზრებებიდან ირკვევა რომ ზოგიერთ შემთხვევაში პრობლემის პირველი გზით გადაწყვეტა, კი არ ჭრის პრობლემას, არამედ ვითარებას ართულებს და თავად წარმოშობს პრობლემებს. ეს მოსაზრება გადაწყვეტის ახალი სტრატეგიიდან გამომდინარეობს, რომლის თანახმადაც: თუკი შენი პრობლემა სახეზეა და მისი ღიად გადაჭრა რთულია, შეამოწმე შენი მიდგომით მოგვარების მცდარ გზებთან (პირვლადი გადაჭრა) ხომ არ მიხვედი.

თუ ეს ასეა, მაშინ უშუალოდ პრობლემის საწინააღმდეგოდ არ იმოქმედო, არამედ არასწორი მიდგომები შეცვალე. რადგან ამით ხშირად ამით პრობლემა კი არ მცირდება, არამედ სრულიად აღმოიფხვრება. ვატცლავიკი (1974) საუბრობენ პრობლემის მეორე რიგის გადაწყვეტაზე. მსგავსი მიდგომის არსებითი ნიშანია: თქვენ ორიენტიერებული ხართ არა პირდაპირ სირთულის უშუალოდ აღმოფხვრაზე, არამედ პრობლემის პირველი რიგის გადაწყვეტის წინააღმდეგ, რომელიც მას მოგვარების ნაცვლად ბევრად ართულებს.

4.3 სიმპტომების აღწერა

ჩვენ ვნახეთ რომ აპელაციები საწინააღმდეგო მიმართულებით აისახებიან მეორე რიგის გადაწყვეტაში. ფსიქოტერაპიულ პრაქსისებში პარადოქსული აპელაციები ხშირად მიიჩნევა, როგორც <<სიმპტომების აღწერა>>. არ ხდება კლიენტის მოწოდება, რომ აღწეროს სიმპტომები, რადგან ამ დროს გამოწვეული რეაქციები დადებითად არ აისახება აპელაციებზე, არამედ კლიენტს მიუთითებენ რომ ისაუბროს საკუთარ მოსზრებებზე სიმპტომებთან დაკავშირებით. განვიხილოთ რამდენიმე მაგალითი: კლიენტს ძილთან დაკავშირებული სირთულებები ჰქონდა. პრობლემის გადასაჭრელად მიმართავდა ყველა ტექნიკის გამოყენებას იქნებოდა ეს <<ცხვრების დათვლა, თვითშთაგონება თუ სხვ.>> მაგრამ ჩაძინება ხომ ბუნებრივად უნდა მოხდეს და არა გადაწყვეტილებებით. ამ შემთხვევაში სწორედ ეს გადაწყვეტილებები და მცდელობები უშლიდნენ ხელს. მედიკამენტებმა მდგომარეობის გამწვავება გამოიწვია. თერაპევტის აპელაცია მიემართებოდა პრობლემასთან არასწორი მიდგომის ცვლილებას (მეორე რიგის გადაწყვეტა) : <<არ დახუჭოთ თვალები და შეეცადეთ მღვიძარე დარჩეთ, როცა ძილი მოგერევით, მაშინ შეგიძლიათ დახუჭოთ თვალები!>>. ამ მიდგომით კლიენტი შეცვლის საპირისპირო აპელაციას (პირველი რიგის გადაწყვეტას), რაც ხელს უშლის სპონტანურ ჩანიძებას. შედეგად მთავარი ბარიერი გადაილახება.

ერთ-ერთი წყვილს, რომლებსაც ურთიერთობაში პრობლემები ჰქონდათ და ერთმანეთს ვეღარ უგებდნენ მიეცათ კონკრეტული მითითება: დღეში ორჯერ 8 დან 8.10 მდე და 19.45 დან 19.55 მდე გაღიზიანებულად უნდა ეკამათათ. პაციენტი იღებს კონკრეტულ დავალებას, რომელის შესრულებასაც მიზანმიმართულად ცდილობს. უკთ რომ გავიგოთ, თუ რატომ არის კლიენტებისთვის სიმპტომები აღწერა, მათი განკურნებისთვის სასარგებლო გადავხედოთ მთავარ არსს: იყავი-სპონტანური-პარადოქსებისას: პარადოქსები როგორც დამაზიანებელი (დამაავადებელი) და გამომაჯანმრთლებელი .

ზოგიერთი აპელაციები, რომლებითაც მშობლები შვილებს, უფროსები თანმშრომლებს და წყვილები ერთმანეთს მიმართავენ პარადოქსულია. << ყოველთვის იმას აკეთებ, რასაც გეუბნები, არ იყო ასეთი დამყოლი!>>. ეუბნება მამაკაცი თავის პარტნიორს. ამ მიმართვაში პარადოქსი შემდეგში მდგომარეობს: ქალმა უნდა შეასრულოს ის, რაც პარტნიორმა უთხრა. ე.ი. ისევ ისე უნდა მოიქცეს, როგორც მამაკაცი ეუბნება. მაგრამ მას არ სურს, რომ ისევ დამყოლი იყოს (ამით აჩვენებს საკუთარ დამოუკიდებლობას), ამიტომ ძველი ქცევების შეცვლაზე მუშაობა უნდა დაიწყოს. საშინელება, რაც მსგავს პარადოქსულ აპელაციებშია შემდეგში მდგომარეობს: მიმღებმა თავისი ქცევა უნდა შეცვალოს, ამის შემდეგ გამცემს დასაყვედურება აღარ შეეძლება. მსგავსი შინაარსის აპელაციებს <<იყავი სპონტანური>> ხშირად შუძლიათ ადამიანები <<დაავადონ>>, რადგან მიმღებს სხვა გამოსავლის მონახვა არ შუზლიათ. კომუნიკაციის მკვლევარებმა დადაგინეს, რომ ისინი ხშირად ისეთ ოჯახებში გამოიყენება, სადაც რომელიმე წევრი შიზოფრენიითაა დაავადებული. მეორე მხრივ პარადოქსული აპელაციების, როგორც <<გამომაჯანმრთლებელი საშუალება>> ასეც შიძლება იქნას გამოყენებული, როდესაც მათ სიპტომების საწინააღმდეგოდ მიმართავენ. წყვილი, რომლებმაც << მითეთების თანახმად>> უნდა იჩხუბონ, ნათლად ხედავენ რომ ჩხუბის სურვილი აღარ აქვთ. როდესაც მსგავსი მოვლენები (სიმპტომები) სახეზე აღარ გვაქვს, ეს უკვე არის განკურნება (მინიმუმ უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯი).

4.4 პარადოქსული აპელაციები, როგორც ტაქტიკური მანევრი გამარჯვების უზრუნველყოფისთვის

დროა აქამდე წარმოდგენილი მოსაზრებებს რეზიუმე გავუკეთოთ და ერთიანი სახით წარმოვადგინოთ: ჩვენ ვნახეთ, რომ მოქმედება ცვლის ფსიქოლოგიურ ხარისხს, როდესაც აპელაციის შესაბამისად იქცევით, როცა მოქმედება სპონტანურია. ინსტრუქციის საშუალებით კარგავთ თქვენს ხასიათს, ან მისი შესრლება შეუძლებელიც კი შეიძლება გახდეს. ასეა კონკრეტული მოქმედებების დროსაც, რომელებიც საკუთარი დამოუკიდებლობის დამატკიცებელი და მაჩვენებელი უნდა იყოს. ბავშვების და მოზარდების საქციელი ხშირად მსგავსი მოტივითაა განპირობებული, განსაკუთრებით კი მაშინ როდესაც აღმზრდელი ავტორიტეტული დამოკიდებულებით მიმართავს. იმ შემთხვევაში, როდესაც 2 წლის გოგონას უთხრეს: <<დარჩი ზემოთ და ცეკვა გააგრძელე!>> შეიცვალა მისი მოქმედების ხასიათი:

დემონსტრაციულად უპასუხ ა<< იმას გავაკეთებ, რაც მე მინდა>>. პარადოქსული აპელაციები ვითარების მიხედვით გამოყენება ბავშვების აღზრდასა და პიროვნებათ შორის ურთიერთობებში ერთ-ერთი <<წარმატებული>> საშუალებაა.

<< ხშირად, რთული არ იქნებოდა ბავშვების, ისე როგორც მოზარდების საწინააღმდეგო მითითებებით სწორ გზამდე მიყვანა. ამასთანავე არსებობს საფრთხე, რომ მისი მიღება მსჯელობის და საკუთარი დამოკიდებულების გარეშე მოხდეს, რაც <<ნეგატიურ დამოკიდებულებას>> გამოიწვევს და სასურველი შედეგისთვის ძალიან სახიფათოა.>>(ადლერი 1973).

თუმცა არსებობს ზოგიერთი გამონაკლისი შემთხვევა, როდესაც პარადოქსული აპელაციების გამოყონება სასწარფოდ აუცილებელია. კლასს. რომელიც ხმაურობს ვაძლევ დავალებას, რომ უფრო მეტად იხმაურონ. განკარგლების გაცემისას ვითვალისწინებ შემდეგ მოვლენებს: 1. მე ვავალებ კლასს იმას, რაც ერთი თვალთ გადავლებისას ღიად ჭირდებათ. 2. კლასი ჩემი განკარგულების შესაბამისად რეაგირებს. მჭირდება არსებული პრობლემის გადაჭრა. კლასი აპელაციის საწინააღმდეგოდ იქცევა ხმაური წყდება ე.ი მივიღე ის რაც მჭირდებოდა. პარტნიორულ ურთიერთობებშიც ნაბიჯ-ნაბიჯ სვლას სასურველი. შემდეგი მაგალითი: მოსწავლეებს შორის უწვეტი ჩხუბი იყო, მასწავლებლის ინსტრუქცია კი შემდეგში მდგმარეობდა: <<ჩხუბი შედგა. ერთი სხვებს მოერია. ვისთვისაც საკმარისია, შეუძლია დამიკავშირდეს და სახლში წავიდეს! >> (Zulliger 1972).

5. ღია აპელაციები

დაფარული და პარადოქსული აპელაციებით საკუთარი განზრახვების დამალვას ცდილობენ. როგორც ჩვენ ვნახეთ, ამით შესაძლებელია კარგი შედეგების მიღწევა. რაც შეეხება ღია აპელაციებს, იგი გამოიყენება, როდესაც გარკვეული და ღია ურთიერთობის სურვილია-ეს არის სურვილების და მოთხოვნების პირდაპირი გამოხატვა, რომელიც ზემოთ აღნიშნული კომუნიკაციის მისაღწევად ერთ-ერთი საშუალებაა. თუმცა ხშირ შემთხვევებში შესაძლოა ღია აპელაცია კომუნიკაციისთვის <<დამხმარე>> კი არა <<დამაზიანებელი საშუალება>> გახდეს. თერაპევტები რომლებიც წყვილებთან მუშაობენ, საუბრობენ, რომ ხშირად ურთიერთობები ზიანდება, რადგან პარტნიორები თავიანთ სურვილებზე არ საუბრობენ, ან მხოლოდ გაუგებარი ფორმით გადმოცემენ. გამცემისთვის ეს ამავედროულად საკუთარი იმედგაცრუების გამოხატვის ერთ-ერთი ფორმაა. უბრალოდ

სურს არშესრულებულ სურვილებზე პასუხისმგებლობა მიმღებს დააკისროს. ხშირად <<ბევრი კარგი მიზეზი>>რომლის პირდაპირ გადმოცემასც გამცემი ნახევრად ცნობიერად გვერდს უვლის აღმოჩნდება ხოლმე, როგორც საკუთარი შეხედულებებით შექმნილი დაბრკოლებები, რომელიც ხელს უშლის ახლობლებთან ურთიერთობებში.

5.1 მიზეზები, რის გამოც ადამიანები ურთიერთობებში ღია აპელაციების გამოყენას თავს არიდებენ

ცხოვრების განმავლობაში ადამიენები ხშირად განიცდიან თვითგამოვლენის, თვითგამყდავნიების შიშს. როდესაც გამცემი აპელაციას აგზავნის, ამით საკუთარ ინტერესებს და სურვილებს აცხადებს. ყველა აპელაცია შეიცავს თვითგამოხატვის(გაცხადების) კომპონენტებს, რომლსაც გამცემი ცნობიერად მალავს. ზოგიერთი აპელაცია შეიცავს დახმარებაზე თხოვნას, კონტაქტის სურვილს, ან <<სულაც>> <<არანორმალურ>> სექსუალურ მოთხოვნილებებს. როცა გამცემი აპელაციას არაპირდირ აგზავნის, ერთის მხრივ აქვს შანსი, რომ მიმღები ამას <<თვითონ>> გამოიცნობს. გამცემს კი შეუძლია <<მოთმინებით დაელოდოს>>. მას გარკვეულწილად აქვს ის, რაც უნდა. ბოლომდე არ განაცხადა- <<პრესტიჟს არ დაკარგავს>>. მეორე მხრივ შეუძლია მიმღებს კითხოს <<გინდა შენ, რომ მე?... >> აპელაციები იცავენ ბოლომდე გამყდავნიებისგან (<<შენთვის სიტყვებით არ მითხოვია...>>), უარყოფის შიშისგან . ნებისმიერი აპელაცია შეიცავს „საფრთხეს” რომ მიმღებმა შეიძლება გამცემის სურვილები, შეხედულებები და ა.შ უარყოს. რაც გამცემის თვითშეფასებაზე მოქმედებს. არაპირდაპირი აპელაციის საშუალებით იგი თავიდან ირიდებს უარყოფის განცდას. ბავშვების აღზრდის პროცესში ხშირად გვხვდება მათი სურვილების უარყოფა. ასე აღმოცენდება ადამიანის ცხოვრებაში განცდა: << დავმალავ, არ გამოვხატავ ჩემს სურვილებს>>. ეს კი ხშირად მათი წუხილის საფუძველი ხდება, რის დაძლევასაც ფსიქოთერაპიის საშუალებით ცდილობენ. პროცესში ხდება საკუთარი მნიშვნელობის გაცნობიერება, თვითშეფასებაზე მუშაობა და ინტერესების გარკვევით გამოხატვა. სავარჯიშოები შემდეგი პრინციპითაა შედგენილი: დასაწყისში მარტივი შესასრულებელია (მაგ. ვილაცას რომ სანთებელა სთხოვო) და თანდათან რთულდება (მაგ: რესტორანში კერძი უკან მიაბრუნო, როდესაც არანაირი ნაკლი არ აღენიშნება). ყველა აპელაციის წინ გამცემი ითვალისწინებს მიმღების მდგომარეობას, შეუძლია თუ არა მიმღებს მისი სურვილის შესრულება. თუ შეუფერებელი გარემოებაა, შესაძლებელია

გამოვლენილი აპელაცია აგრესიულ მოქმედებად ჩაითვალოს. აპელაციები ხშირად დასაშვებ-დაუშვებელი მოთხოვნების შესრულების ზღვარზეა, მის შედეგზე გავლენას მიმღების მოტივაციაც ახდენს. არაპირდაპირი აპელაცია აგრესიული ქცევის გარეშეც საკმაოდ დიდი რისკია ურთიერთობის დაზიანებისთვის. მაგ: ფირმის თანამშრომლებს ვინმე A-ს და B-ს სალამოს სახლში წასვლა სურთ. B მანქანა ჰყავს. შესაძლებელია რომ მან A სახლში წაიყვანოს? A ცდილობს თავისი „სურვილის გამოვლენას“: <<როგორ წავალ სახლში-დადის აქ სადმე ახლოს ტრამვაი?>>. <<შესაძლებლობის თავისუფლება>>. მიმღებისთვის აპელაცია ხშირად არც ისე სიამოვნოა. რა უნდა გააკეთოს გამცემმა-იცის რაც ნამდვილად სურს, მაგრამ სურს რომ მიმღებზე ზეგავლენა მოახდინოს? მას შეუძლია გასცეს არაპირდაპირი აპელაცია, რომელის (სავარაუდო) <<გაგებაც>> მიმღებს შეუძლია და საბოლოოდ <<საკუთარი სურვილით>> შესრულებაც. როდესაც მასპინძლი ამბობს: <<ლამაზი სალამო იყო...>> და <<იყოს>> იმიტო ამბობ, რომ სტუმარი ისე წავიდეს, მასპინძელს „არ აწყენინოს“ - <<არ გეწყინოს კურტ, მაგრამ ჩვენ უნდა წავიდეთ>>. გამცემს შიში აქვს რომ მიმღები არას იტყვის. ხშირად მას საკუთარი სურვილების შესრულება <<მიმღების თავისუფალი მოქმედებით>> უნდა. მაგრამ ზოგიერთი მიმღები აპელაციას შეცდომით იგებს და ურთიერთობა ზიანდება. სწორედ ამის არ ეშინია გამცემს და რას აკეთებს? ან მთლიანად უარს ამბონს საკუთარი სურვილის გამოხატვაზე, ან კმაყოფილდება << მკაფიო განმარტებით>>, რომელიც შესაძლოა არ შესრულდეს. <<სიყვარულის>> რომანტიკული გამოხატვა- ზოგიერთ ადამიანს სიყვარულის დამამტკიცებელ საბუთად მიაჩნია, რომ პარტნიორმა <<მის თვალეში უნდა წიაკითხოს სურვილები>>, ე.ი. ღია აპელაციები მნიშვნელობას კარგავს. - მიუხედავად იმისა, რომ ურთიერთობებში <<თვალეში ამოკითხვა>>სულაც არ არის უარყოფილი, არამედ პირიქით <<მსგავსი მოვლენები>> მეტად აახლოებს ადამიანებს. თუმცა აქვე არსებობს <<Konfluenz-შერწყმის >> საფრთხე- საკუთარი შეუსრულებელი სურვილების სხვაზე გადატანა. მაგ: << გინდა კინოში წავიდეთ?>>. მისი აზრით ცოლისთვის <<ყოველთვის რაღაც უნდა ეთხოვა>>, რომელიც აუცილებლად მას უნდა მოწონებოდა. პასუხისმგებლობის სხვაზე გადატანა. უფროსი არასოდეს ამბობდა კონკრეტულად თუ რა უნდოდა, რომ თანამშრომლებს გაეკეთებინათ: <<მეძახის გასაუბრებაზე, სადაც დაუსრულებლად საუბრობს შესასრულებელ სავარაუდო საქმეებზე (= ინფორმაციის საქმიანი მხარე), მე ყოველთვის უნდა გამოვიცნო, თუ რა უნდა ჩემგან(= რომელი აპელაცია იმალება ინფორმაციის უკან). მე

ზოგჯერ ვხვდები ამას, მაგრამ დარწმუნებული არასდროს ვარ!>>. საუბრობს ერთ-ერთი თანამშრომელი. სავარაუდოდ დიდი ხანია უფროსს მსგავსი კომუნიკაციის ფორმა აქვს, სადაც დილემებს წარმოადგენს. : ერთის მხრივ ამით შთაბეჭდილების მოხდენა უნდა. მეორე მხრივ კი ყოველთვის ტოვებს შესაძლებლობას, რომ შესაძლოა მიღებული „გადაწყვეტილებები>> მცდარი იყოს, ან ისე არ გამოვიდეს, როგორც საჭიროა. მსგავს სიტუაციებში (ხშირად გაუცნობიერებლად) პასუხისმგებლობის სხვაზე გადატანა ხდება.

5.2 ღია აპელაციები, როგორც დაზიანებული კომუნიკაციის გამაჯანსაღებელი, დამხამრე საშუალება

ღია აპელაცია (=სურვილის პირდაპირი გამოხატვა) - მის საპირისპირ მხარეს დგანან შემოვლითი გზებით, ფარულად, ან პარადოქსულად გამოხატული აპელაციები;

-კონფილქტური ურთიერთობის ფორმაა, როდესაც ჩემსა და შენს სურვილს შორის არ არსებობს ნათელად გამოხატული განსხვავება, შეთავაზებები მოვლითი, სვარაუდო, გაურკვეველი სურვილებითაა წარმოდგენილი;- გამოუხატავი სურვლები გადაიქცევა შხამად, რომელიც საყვედურების სახით დაიწყებს გაცხადებას. ღია სურვილების საწინააღმდეგო მხარეს ყოველთვის შებრუნებული მხრიდან დანახული ჩივილები დგას (<< არ გექნებოდა?...>>) <<შებრუნებული მხრიდან დანახვით გამოწვეული სიბრაზის>> საპირისპირო, ყოველთვის ღია სურვილებია, რომელიც ვითარებას წინა, სწორი მხრიდან გამოხატავს. მაგ: <<დღეს ჭურჭელს ხომ არ გარეცხავდი?>> უკეთესი ფორმულირებაა, ვიდრე << შეგიძლია დღეს მინიმუმ ჭურჭელი მაინც გარეცხო?>>. უკანასკნელი ვერსია საყვედურს გამოხატავს, რომელიც მიმღებს გულზე ხვდება და ამავე დროს დანაშაულის გრძნობის გაღვივება შეუძლია. საყვედური (დღეს თუ არა, მაშინ არასდროს...) ღია აპელაცია მხოლოდ <<განმკურნებელია>>, როდესაც გვინდა ურთიერთობა ჯანსაღად <<შხამის>> გარეშე ვითარდებოდეს. რამდენად ხშირადაა, როდესაც მიმღები აპელაციას თავად სიამოვნებით ასრუკლებს, მაგრამ მინიმუმ ატმოსფეროს და თავის განწყობას იზიანებს. შედეგად ვიღებთ: გაუგონარ ბავშვებს და ჯიუტ, თვითნება წყვილებს. მიმღებს შეუძლია ვითარება შეცვალოს და ნაცვლად აპელაციების შესრულებისა, თან ამავდროულად წუწუნისა, შესაძლებელია კითხვის დასმა: <<მე ბევრ უარყოფით დამოკიდებულებას და მოსაზრებებს ვისმენ, რა მოხდა- როგორ გინდა, რომ ჩვენ მომავალში ურთიერთობა გვქონდეს?>> ამ პატარა, რბილი

უწყებით შესაძლებელია საუბარმა სრულიად ახალი მიმართულება მიიღოს.

5.3 საფუძვლები, რომლებიც ღია აპელაციების გამოხატვისას აუცილებელია

ღია პელაციები გირჩიეთ, როგორც კომუნიკაციის გაჯანსაღების ერთ-ერთი ფსიქოლოგიური საშუალება. რჩევის გაცემა ყოველთვის უფრო მარტივია, ვიდრე ცხოვრებაში განხორციელება. ახლა მინდა იმ საფუძვლებსა და ქცევის მიზეზებზე ვისაუბრო, რომლებიც ღია აპელაციებთან აუცილებელ კავშირშია. მათ გარეშე შესაძლოა ახალი საფრთხეები აღმოცენდეს. საკუთარ თავში გარკვევა- ღია აპელაციის დროს უმთავრესია, რომ გამცემმა ზუსტად იცის, რაც უნდა. ეს ვარაუდი ერთი შეხედვით უეჭველად ჩანს, თუმცა რეალობაში ხშირად ასე არ ხდება. უფრო ადვილია შენი სურვილები სხვისას შეუგუო (და შემდეგ მის უკან იწუწუნო), ვიდრე საკუთარი სურვილები გარკვევით გამოხატო. რუთ კონი (1975) პატარა ნაბიჯებით დაწყებას გვირჩევს. მისი სავარჯიშოების თანახმად: <<10 წუთის განმავლობაში ოთახში ის უნდა ვაკეთო, რაც მე მინდა.- ერთ-ერთი თერაპიული თამაში ფსიქოთერაპევტებისგან, პაციენტები და სხვები.>> იგი გვირჩევს თავიდან სავარჯიშო მარტო შევასრულოთ, რადგან სხვების ყოფნა შესრულებას გაართულებს. აქაც ხაზი გასმულია, რომ კარგი კომუნიკაციის საფუძველი ადამიანის შინაგანი გარკვეულობაა. ყველთვის შესაძლებელია საუბარი და აზრის გამოთქმა, თუ რა არის მიზეზი, რაც ამ გაურკვეველობას იწვევს.

ინფორმაციული ხასიათის აპელაციები. თუ გვინდა კონსტრუქტირებული სტილის კომუნიკაცია მივიღოთ, მომდევნო მოქმედებების საფუძვლები აუცილებლად ღია აპელაციებთან უნდა გამოხატავდეს: მე გეგეუბნები ჩემს სურვილს და შენ ინფორმირებული ხდები. მე გამჭირვალედ ხაზს იმას ვუსმევ, თუ რა მსურს კონკრეტულ სიტუაციაში, და არა იმას რომ ეს აუცილებლად უნდა შესრულდეს. ზუსტად ასევე მინდა ვიცოდე, შენ რა გსურს, არა იმისთვის რომ მე შემეგუო, არამედ იმისთვის რომ ჩვენს გადაწყვეტლებების შესახებ საფუძვლიანი ინფორმაციები გვქონდეს. ამ ნათლად გამოკვეთილ სურვილს არაფერი აქვს საერთო ეგოიზმთან. << შენი 10 წლის განმავლობაში სწავლობდი ეგოიზმს>>. უჩივის პარტნიორი ფსიქოლოგიის სტუდენტს იმის გამო, რომ მას ნასწავლი აქვს გარკვევით გამოხატოს ის, რაც უნდა.

გარკვეულად გამოხატული სურვილი არ შეიცავს შერულების აუცილებელ მოთხოვნას, არამედ შესაძლოა <<ალტრუისტულადაც>>

შესრულდეს. განვიხილოთ შემდეგი მაგალითი: მასპინძელი ეუბნება სტუმრებს, რომლებიც შეუთანხმდნენ შუა დღეს ჩადინებაზე: <<სიამოვნებით ვივარჯიშებდი სალამურზე დაკვრაში და ხელს ხომ არ შეგიშლით?>>ვიდრე პასუხს მოვისმენდეთ, წარმოვიდგინოთ, როგორი შეუსაბამოა ამ შემთხვევაში ღია აპელაცია. მასპინძლების 99% არ გააცხადებდა საკუთარ სურვილს, რადგან დაიწყებდა ფიქრს რომ: <<მართალია ახლა სალამურზე სიამოვნებით ვივარჯიშებდი, მაგრამ ამას ჩემი სტუმრები ვერ აიტანენ, ნამდვილად ხელს შევუშლი. რომც ვკითხო მაინც მიპასუხებენ: <<არა, არ შეგვიშლის ხელს!> მაგრამ მხოლოდ იმიტომ რომ არ სურთ უსიამოვნო გარემოს შექმნა. მასპინძლების 99% სურვილს თავის თავში დაიტოვებდა, რაც ბუნებრივია თავად შეაწუხებდა. რა უპასუხა სტუმარმა?: <<კი, ნამდვილად შემიშლიდა ხელს>> : აპელაცია ინფორმაციული ხასიათით: (<<ეს არ ნიშნავს, რომ არ უნდა დაუკრა>>). სტუმრების 99% ალტრუისტულად უპასუხებდა: <<არა, არა, დაუკარი! ჩემს გამო თავი არ შეიზღუდო!>> და თავისთვის იფიქრებდა: <<მაინცდამაინც ახლა უნდა დაუკრას!>> მხოლოდ მას შემდეგ, რაც ღია აპელაცია გაცხადდა, შესაძლებელია გამოსავლის პოვნა. მე ვამტკიცებ: აპელაციის გაცხადების გარეშე გამოსავალი ვერ მოიძებნებოდა(დავუკრა, არ დავუკრა, გვიან დავუკრა, ცოტა ხნით დავუკრა, სადმე სხვაგან დავუკრა)- მთავარი გამოსავალი მისაღწევად მზადაა: ის კომუნიკაციის დონეში მდგომარეობს. სტუმარი და მასპინძელი ერთმანეთთან თავს თავისუფლად გრძნობენ, საკუთარ სურვილებსაც შესაბამისად გამოხატავენ. აპელაციის ღიად გამოხატვის შემდეგ შესაძლებელია მიმღების რეაქცია ორნაირი იყოს: კი ან არა. როდესაც იგი აპელაციას ასრულებს მნიშვნელოვანია ამაზე პასუხისმგებლობა თავად აიღოს და არ გამოხატოს რომ: <<შენ ეს ისე გინდოდა- სხვანაირად არ შემეძლო!>> აპელაციას შევასრულებ, თუ არა მე უნდა გადავწყვიტო, ნებისმიერი ქმედება ჩემი ავტორობით უნდა გამოვავლინო. თუკი არ მინდა აპელაციის შესაბამისად ვიმოქმედო, უნდა შევძლო გარკვევით ვთქვა არა. **ზრდასრულ ადამიანს ამის გაცნობიერება და გათავისება უნდა შეეძლოს.** ღია აპელაციების შემთხვევაში გამცემი ხშირად <<რისკავს>> რადგან შესაძლოა არ შესრულდეს. თუმცა მან იმედგაცრუების მიღებაც უნდა შეძლოს, ისვე როგორც მიმღებმა არას თქმა, არასასურველ აპელაციაზე. შემიძლია ერთდროულად იმედგაცრუებული ვიყო (შინაარსის გამო) და გახარებული (პროცისი გამო)? კი შემიძლია. ეს ფრორმულირება ანალუგიურად მიემართება გამცესაც და მიმღებსაც. მაშინ როცა მიმღებს არ აქვს აპელაციის მიღების განწყობა, უნდა გადმოსცეს: რომ მართალია, არ მინდა აპელაცია შევასრულო

(შინაარსის უარყოფა), მაგრამ ვთვლი, ყველაფერი კარგდაა, რომ შენი სურვილი მითხარი ((პროცესის მოწონება)>>. გამცემს ყოველთვის აქვს უფლება პირდაპირ, ნათლად გამოხატოს საკუთარი სურვილები, ისვე როგორც მიმღებს ყოველთვის აქვს უფლება შეასრულოს, ან ვითარების მიხედვით უარყოს აპელაცია.

ჩვენ არ გაძლევთ გარანტიას, რომ კომუნიკაციის ამ ფორმით სრული ჰარმონია გექნებათ, მაგრამ არსებული კონფლიქტები უფრო თვალსაჩინო გახდება, ვიდრე უწინრაც მოგცემთ მათი გადაწყვეტის საშუალებას და გექნებათ “სუფთა ჰაერი-ატმოსფერო”, რაც გაგიადვილებთ სუნთქვას და ცხოვრებას.

შეჯამება ფსიქოლოგებისთვის და მათთვის, ვისაც ფსიქოლოგიასთან შეხება აქვს

1. შანსები და სფრთხეები “ფსიქოლოგიური” კომუნიკაციისას
2. “დარჩით ადამიანი, ბატონო ფსიქოლოგო!”- სატირა
3. “პროფესიონალის დეფორმაცია?”
4. ფსიქო-ჟარგონი
5. თერაპიული ქცევა , როგორც მანიპულატორი- და ბრძოლის საშუალება
6. ორმაგი ხასიათის ფსიქოლოგიური ქცევის მანერა
7. “შესრულებული” პირვანდელობაა

1. შანსები და სფრთხეები “ფსიქოლოგიური>>კომუნიკაციისას”

რაც დღევანდელ ცხოვრებაში დედამიწისთვის საფრთხეს წარმოადგენს, ესაა ტექნოლოგიურ შესაძლებლობებსა და ადამიანურ უუნარობას შორის მოგვარებაზე ღიად დარჩენილი საკითხები. მათ შორის ურთიერთგაგებაზე თხოვნა გამოხატულია (თუ არა დაგვიანებულია). ეს წიგნი ადამიანებს შორის კომუნიკაციებს აღწერს. რა შეგვიძლია რომ ამით დავიწყოთ? განკურნების მეცნიერული სტიმულები უკვე ნაცადია? თუ ჩვენ მივდივართ იმ მიმართულებით, რომელიც ადამიანებს შორის გაუცხოების აღმოცენებას უწყობს ხელს? ზოგჯერ ამ ყველაფერზე დარდს ვიწყებ, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ადამიანები ფსიქოლოგიასთან ზერელე დამოკიდებულებებს ავლენენ, ნაცვლად ახალი გამაჯანსაღებელი ქცევების დასწავლისა. ეს დარდი ერთ-ერთ სატირაში გამოვხატე. იქ ხაზი გავუსვი, თუ როგორ არ მინდა ეს წიგნი მცდარი მიმართულებით გახდეს გაგებული. იგი ეყრდნობა კითხვას რომელსაც ხშირად მისვამენ: <<შეგიძლიათ ფსიქოლოგს

საერთოდ უბრალოდ, სპონტანურად , ასე რომ ვთქავთ როგორც ადამიანი მოიქცეთ? >> ამ კითხვაში ერთდროლად აღფრთოვანება, ეჭვი და შიში იმალება. აღფრთოვანება იმიტომ, რომ ფსიქოლოგი (სვარაუდოდ) ადამიანებთან მუშაობს და ყველაფერს გამჭირვალედ აირეკლავს. ამავდროულად არის შიში იმისა, რომ <<ის მე ახლა მიყურებს და ყველაფერს ხვდება ჩემს შესახებ>>.და ეჭვი- რომ ფსიქოლოგი ადამიანებთან ურთიერთობებში ყოველთვის მეცნიერული მეთოდებით ხელმძღვანელობს და „ჩვეულებრივი, სპონტანური” მოქმედებები არ შეუძლია.

გადავხედოთ სატირას:

2. “ზატონო ფსიქოლოგო, დარჩით ადამიანი!”

სატირა

ახ, როგორ მიხარია საკუთარი გამოცდილებების გამო, რომლებიც შემთხვევით შეხვედრილ ჯგუფებთან, თემებზე ორიენტირებული ინტერაქციებით, კომუნიკაციის ტრენინგებით, მედიტაციებით და გემტალტ თერაპიის საშუალებით შევაგროვე. ახლა ამ ყველაფრის შედეგად საკუთარ თავთან და სხვებთან ურთიერთობისას უკეთესი გზების მონახვა შემიძლია. ადრე ისე ვცხივრობდი, რომ ადამიანებს მხოლოდ ერთი ყურით ვუსმენდი. ახლა კი ნამდვილად შევხვდი ჩემს მეს და ახალი გზა ავირჩიე. არ მინდა მომდევნო საკითხებზე დავდუმდე: როდესაც მე ცხოვრებაში ახლი გზა ავირჩიე, ნაბიჯ-ნაბიჯ დავიწყე პიროვნული ზრდა და განვითარება. დავინახე, როგორ დავიწყე ადამიანებთან დაშორება, მათთან რომლებიც ჩემსავით გზას არ დადგომოდნენ. ახლახანს მარიას შევხდი, რომელიც ნამდვილად სასიამოვნო გოგონაა, თავისებურად ბუნებრივიც. ვისხედით ლუდხანაში, ვსვამდით ლუდს და სხვადასხვა თემების შესახებ გახარებული მესაუბრებოდა. ვამჩნევდი, თუ როგორ უცხოვდებოდა ეს შინაარსები ჩემთვის და უფრო მეტად მისი ცხოვრებისეული, სულიერი მდგომარეობა მაინტერესებდა. ბოლოს კი მინდოდა ეს ყველაფერი შემეფასებინა და უკუკავშირი (Feedback) დამებრუნებინა.საყოველთაოდ ცნობილია, რომ შეფასებას და უკუკავშირს გარკვეული კვალიფიკაცია ჭირდება. ადრე ალბათ არაფერს ვეტყვოდი, ან უბრალოდ ახალ თემაზე გადავიდოდი, ან სულაც სუბიექტურად დავუბრუნებდი რაიმე უკუკავშირს. ახლა კი თავში მიზანმიმართული წესები მქონდა (ეს ყველაფერი უნდა აღიწეროს, დაკონკრეტდეს...) სანამ რამე შეფასებას გავაკეთებდი ეს წესები ჯერ ჩემს თავში გავაერთიანე, რაც ჩემს სპონტანურობას ხელს უშლიდა. ფორმულირება უკვე ენაზე მაღა: << შენი ცხოვრების

სტილი, მდგომარეობა ჩემს ინტერესებს ეხმიანება, მგრამ დეტალები კლუბების შესახებ ნაკლებად>>. ბოლო მომენტში გავაცნობირე რომ ჩემი შეფასების (Feedback) ორივე ნაწილს სიტყვა <<მაგრამ>> აუფასურებდა. ფრიც პერლსის საიმედო გემტალტის წესების მიხედვით <<მაგრამ >> ჩავანცვლე შემდეგ სიტყვით <<და>>. და ასე გამოვთქვი საკუთარი მოსაზრება :<< შენი ცხოვრება ძალიან მეხმიანება და წვრილმანი დეტალები, როგორცაა კლუბებინაკლებად მაინტერესებს>>. თანაც პირველ ნაწილს <<შენი ცხოვრება ძალიან მეხმიანება, მაინტერესებს>> არავერბალურად, სხეულის კონტაქტით ხაზი მკვეთრად გავუსვი. რა თქმა უნდა მარია დაბნეული მიყურებდა-ადამიანებისგან ამ რეაქციას უკვე ვცნობ და ველოდები, მათ ხომ ტრენინგების მეშვეობით არ დაუწყიათ ცვლელელები საკუთარ თავში, შესაბამისად არ იცნობენ განცდებს, რაც ამ ყველაფერს თან ახლავს. ჩემთვის გასგებია, რომ ისინი არ არიან მზად გარკვეულ საკითხებზე პირდაპირ ისაუბრონ. ზოგიერთი ადამიანისთვის კი სხეულით კონტაქტს დიდი ტაბუ ადევს. ამიტომ მნიშვნელოვანია ისინი არ გამოვიწვიოთ. არ მქონდა მოლოდინი, რომ ის ჩემს უკუკავშირს სწორად გაანალიზებდა და გამომეხმაურებოდა. ვითარება რომ გარკვეული ყოფილიყო შემდეგი კითხვა დავსვი: <<რა ხდება ახლა შენთან?>> დაბნეულმა მიპასუხა: <<რა გაინტერესებს შენ-მე ვგულისმობ, ხომ არ შეუძლიათ შენთან დაშვების გარეშე დაუსრულებლად ისაუბრონ !>> და აი, ისიც აქ რის- „არ შეუძლიათ- (საუბარი მესამე პირში). რის უკანაც პირადი გამოცდილებები, შეხედულებები და გრძნობები იმალება. გადავწყვიტე მისთვის სამსახური გამეწია და დავხმარებოდი იმ ყველაფერი სინათლეზე გამოტანაში, რაც ტერმინში <<არ შეუძლიათ>> იმალებოდა. ჯერ მინდოდა მეთქვა: <<შენთვის რთულია ისეთ საკითხებზე საუბარი, რაც შენს შიგან სმყაროს ეხება?>>მაგრამ შემდეგ გადავწყვიტე პოზიცია ნაკლებად უხეშად გამომეხატა და საუბარი შევარბილე:<<ზოგჯერ ისე უფრო ადვილია, რომ ისაუბრო ისეთ საკითხებზე, რომლებიც შენს შიგანაგან, პიროვნულ სამყაროს ნაკლებად სიღრმისეულად ეხება?>> შუბლი შექმუნა და მიპასუხა: <<მითხარი, რას გულისხმობ მაგაში?>>. ამ ჯერად გამჭოლად ვუპასუხე:<< შენ ფიქრობ, რა შეიძლებოდა იყოს და უცხად ეს ყველაფერი თავს დაგესხა, ასე არ არის?>> მარია გაიწია და როგორღაც თავისი ხელები ჩემი ხელების ქვეშ მოაქცია. ისეთი განცად მქონდა რომ ჩვენი ხელები ერთმანეთთან <<გაიყინა>> და მისგან განცალკავება აღარ შემეძლო. მითხარი: <<ზოგჯერ ცოტას აფრენ ხომ?>> ეს მისი თავდაცვა იყო. მაგრამ გასათვალისწინებელია, რომ მარიას არ უვარჯიშია საკუთარი პირად ემოციონალურ

განცდების გადმოცემაზე. მე მისი ძალიან კარგად მესმოდა. ასევე ვაცნობიერებდი რომ შესაძლოა, როგორც <<თერაპევტი>> ასე ვჩანდი, ის კი თავს პაციენტის როლში გრძნობდა. გზაჯვარედინის წინაშე აღმოვჩნდი და ვფიქრობდი: უნდა ვესაუბრო მეტაკუმინიკაციისა და ურთიერთობებში ხელისშემშლელ ფაქტორებზე? თუ პირადი მაგალითები მოვიყვანო, რომლებსაც შეუძლიათ მასაც გაუადვილონ ურთიერთობებში გახსნა? მეორე ვარიანტი ავირჩიე, რადგან შინაგანად თავს ყველაზე კარგად ვგრძნობ, როცა ნამდვილად გამოვხატავ ჩემს მეს. და ვუთხარი: <<იცი, ზოგჯერ ისე ვგრძნობ თავს, რომ ვსაუბრობ ყველა შესაძლო საკითხზე ვსაუბრობ...ვსაუბრობ ზედაპირულად და არ ვეხები ჩემს მდგომარეობას, იმას რაც ჩემში, ჩემს შინაგან სამყაროში მიმდინარეობს და იცი რატომ? იმიტომ რომ მაქვს შიში... შიში იმისა, რომ უარყოფილი დავრჩები.>> ის დუმდა მე კი ვაგრძელებდი: <<ან იმის რომ თავად მე უარყოფილი!>>. მიუხედავად იმისა რომ მარია ამ ყველაფერს სერიოზულად აღიქვამდა და გულისყურით იღებდა, მხრები აიჩეჩა და მითხრა: << ეს ხომ ნორამალურია- გინდა კიდევ ლუდი? მე მალე უნდა წავიდე>>. თავი არასასიამოვნოდ ვიგრძენი. მისი რეაქცია არ იყო მაღლიერებით გამოხატული- მე ხომ ძალიან გახსნილი ვიყავი მასთან. ამ გრძნობებისა და ფიქრების გამო, რომ ჩემი სამყაროდან რაღაც დავკარგე, გადავწყვიტე არსებული მდგომარეობა შემეცვალა და მეტაკუმინაციის მეშვეობით ხელის შემშლელ ფაქტორებზე გავამახვილე ყურადღება: <<იცი, არ მიმაჩნია სწორად რომ ჩვენ ახლა არ უნდა ვისაუბროთ, ვხედავ რომ საჭიროა ამის შესახებ ჩემი უკუ კავშირი გამოვხატო. მინდა გადმოვცე, თუ ჩვენს ახლანდელ საუბარს როგორ განვიცდი. ხვდები? მე გისმენ ყურადღებით, მაგრამ ვერ შენგან ვერ ვგრძნობ ნამდვილ...>> და ხდება დაუჯერებელი რამ. მარია თავის ლუდს იღებს და მთლიანად მასხამს პერანგზე. იცინის ცოტა უაზროდ და მეუბნება: <<ამით რას გრძნობ ჩემგან!>> თან წასასვლელად დგება. ჩემს ცხოვრებაში დადგა მომენტი, რომ ძალიან მინდოდა ჩემი ადრინდელი ქცევებით მეპასუხა. მაშინ პირდაპირ დავუღრიალებდი: <<მე ღორო!>> რა თქმა უნდა ახლა ვიცი, რომ ამ საქციელით მის შასახებ უფრო ვიტყოდი რამეს, ვიდრე ჩემზე და იმ ყველაფერზე რაც ჩემში ხდებოდა. კანზე სველი პერანგი მეხებოდა...ავდექი და როგორც ფსიქოლოგი ვგრძნობდი რა უნდა გამეკეთებინა. სპონტანურად, გარკვევით და ხმამაღლა ვუთხარი: <<ძალიან გაბრაზებული ვარ მარია!>> მარია უსიტყვოდ წავიდა (აგრესია და გაქცევა ტიპიური რეაქციებია, როდესაც ადამიანი თავს დამცირებულად გრძნობს). აღარ იყო შესაძლებელი მისთვის დამაზიანებელ და ხელის შემშლელ მიზეზებზე ამეხსნა და

დავხმარებოდი. მე ვგრძნობ რომ ჩვენს შორის დაუმთავრებელი რამ მოხდა, რაზეც მომავალში ნამდვილად უნდა ვიმუშაოთ. ეს სიტუაცია ჩემი სუპერვიზიის ჯგუფში განვიხილე და ავხსენი საკუთარი მდგომარეობა (იმ დროს დედაჩემის ადგილზე ხომ არ წარმოვიდგინე თავი?). ყველა შემთხვევაში ეს ისტორია აჩვენებს, თუ რა რთულია კომუნიკაცია მასთან, ვინც არ დაფიქრებულა საკუთარ სულიერ, შინაგან სამყაროზე და ნამდვილად აკლია ამ პროცესებში მიღებული გაცნობიერებები -შეხვედრა თავის ნამდვილ მესთან.

3. “პროფესიონალის დეფორმაცია?”

არ მინდა, რომ ეს სატირა არასწორად იყოს გაგებული. მე არ ვეწინააღმდეგები აზრს, რომ ფსიქოლოგია საკუთარი თავის გაცნობას და პიროვნულ განვითარებას ხელს უწყობს. თუმცა რა სარგებელი მოაქვს, როდესაც ფსიქოლოგს მიღებული აქვს საუკეთესო მეცნიერული განათლება, ფლობს სამუშაო ტექნიკებს, მაგრამ ვერ ახერხებს მის რეალიზებას საკუთარ თავთან და სხვებთან. როდესაც კლიენტები საკუთარი თავის განვითარებისთვის, რეალიზებისთვის და სხვებთან ურთიერთობების გაუმჯობესებისთვის დახმარებას გვთხოვენ, ჯერ ეს ყველაფერი ჩვენი თავიდან უნდა დავიწყოთ. თუკი პროცესში ეს ალტერნატივები არ გვხვდება, მაშინ სწორი გზიდან აცდენას აქვს ადგილი, რაც ბუნებრივია ჩემში უკმაყოფილებას იწვევს. სატირით ფსიქოლოგიის <<პროფესიონალურ დეფორმაციას>> გავუსვი ხაზი. რუთ კონიმ მართალია, როდესაც საუბრობს, რომ არაპროფესიონალიზმს ფსიქოლოგიის შეცდომით გაგებას განათლების დეფიციტი იწვევს. ის წერს << შენს გმირს აკლია ემპათიის პროფესიონალური სწავლება და სელექტიური სინამდვილე (დანარჩენად კარგადაა)!>> (პერსონალური კორესპონდენცია, 1980). განვიხილოთ თუ რა წარიმართა ცუდად.

4. ფსიქო-ჟარგონი

5. თერაპიული მოქმედებები, როგორც მანიპულატორი და ბრძოლის საშუალება

ერთი მხრივ “ფსიქოლოგიური” მოქმედების მანერები შესაძლებელია ჩანაცვლდეს მექანიკური განხორციელებებით, რაც მის გაუფსურებას გამოიწვევს. რის შედეგადაც იგი ინდივიდუალობის გაფართოებაზე აღარ იქნება მიმართული, არამედ მოხდება ქცევის უნიფიცირება. ეს

ყველაფერი სამწუხარო იქნება, მაგრამ არც ისე საშიში. მეორე მხრივ კი ეს მოქმედებები შესაძლოა საპირისპირო მხრიდან იყოს შესრულებელი. ყველა ინფორმაციას ახასიათებს საკუთარი გამოხატვა და გავლენის ასპექტები. “მწყურია” გამოხატავს არსებულ მდგომარეობას და ამავე დროს შეიცავს მცდელობას მიიღოს სასურველი მდგომარეობა (აპელაციის ასპექტი: “მომეცი რამე დასალევად!” ყოველდღიური ჩვეულებრივი კომუნიკაციის ტექნიკები(მაგ: პოზიტიური შესრულება, თავაზიანი ხმა და ა.შ) ხაზს უსვამენ ზემოქმედების აქცენტებზე: სხვებზე მოახდინონ შთაბეჭდილება, შეინარჩუნონ ხასიათი და. ა. შ. ამ “მასკარადის” საპირისპიროდ დგას ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის გამოხატვის ავთენტურობის პრინციპები: გამოხატვა იმის, რაც მომდის თავში ზემოქმედების კონტროლის შემცირებით. და ხდება შემდეგი (არა მხოლოდ სატირაში): მოქმედება, რომელიც შენს პერსონას გამოხატავს. ეს არის გულწრფელობის ძველი ფასადი, ის არ ცდილობს (მეტაკომუნიკაციურად) იყოს ის რაც მასში არ არის. , და ყველას შეუძლია ეს შეასრულოს. ასეთი ქმედებები შესრულებით ხდება ეგზისტენციალური, გაბატონების სურვილებისგან თავისუფალი დიალოგების

6.ფსიქოლოგიური ქცევის მანერების ორმაგი ხასიათი

ჩვენ ვამტკიცებთ, რომ ოპერაციონალურ და დატრენინგებულ ფსიქოლოგიურ ქცევის მანერებს ორმაგი ხასიათი აქვთ: იმის მიხედვით, თუ კონკრეტულ მომენტში როგორი მოტივითაა განმსჭვალული, იქნება ეს ორიენტირებული საკუთარი თავის გამოხატვაზე, თუ სხვებზე შთაბეჭდილების მოხდენაზე. ეს ორმაგი ხასიათი ძალიან კარგად ჩანს ჩემი მეგობრისა და ამავე დროს კოლეგის იენს ჰაგერის სიზმარში: ქუჩაში ერთ-ერთი ჯგუფი თვს დამესხა და გამიტაცეს. სადღაც, შენობაში შემიყვანეს, მლანძღავდნენ და სიკვდილით მემუქრებოდნენ. იმის მაგივრად, რომ თავი დამეცვა და გადამერჩინა, უბრალოდ აქტიურად ვუსმენდი. სწორედ ამან გადამარჩინა. ბოლოს მათ გამათავისუფლეს. აქტიური მოსმენის ორმაგ ხასიათს უკეთ შეუძლია შთაბეჭდილება მოახდინოს: ერთის მხრივ საკუთარი ინტერესების გამოხატვის ქმედითი ინსტრუმენტი- ამ შემთხვევაში საკუთარი სიცოცხლის გადარჩენა: <<გაგზავნილი>> ქცევით მიაღწია მას, რაც უნდოდა.ეს არის ერთი მხარე. ხოლო მეორე მხრივ ეს შეიცავს მცდელობას, გაუგოს და ჩაწვდეს სხვის სამყაროს, ერთადერთი ხიდი მტრული სამყაროს განადგურებისა, ესა მასთან გადებული გაგების ხიდი. მცდელობა, მოტივი სხვისი უკმაყოფილების

გაგების არის ერთადერთი შანსი ძალადობის და მკვლელობის თავიდან აცილებისთვის?

7.<<შესრულებული>> პირვანდელობა

ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის განმარტების მიხედვით ფასადები და მანიპულაციის ტექნიკები ერთმანეთს კი არ ეწყობიან, არამედ პიროვნების ავტონიმიურობის და ავთენტურობის გამოვლენას უწყობენ ხელს. მხოლოდ ხდება შემდეგი: ადამიანური გამოხატვის ფორმები შესაძლოა გაგებულ იყოს კონსტრუქტიულად, მიზნის მისაღწევ მცდელობებად. <<მარიონეტების თეატრი>>(ყველა საშუალება) იციან, თუ რატომ ცდილობენ განზარახ მოხდეს და არა <<თავისით, ბუნებრივად>>. როდესაც ფიქრობენ: <<ახლა მინდა გულწრფელი ვიყო>> შესაძლოა სულაც აღარ იყოს ბუნებრივი გულწრფელობა. ზუსატად ასეა როცა ტრენერი, ან ფსიქოლოგი <<საკუთარი ტრენინგების>> რეალიზებს ცდილობს- <<შინაგანი მეს>> პროფესიული ინტრუმენტებით გამოხატვა. მე პროფესიული ინსტრუმენტების საწინააღმდეგო არაფერი მაქვს- ისინი აუცილებელია! მაგრამ როცა ისინი ყალბია, ვითარება ცუდად მიდის. ფსიქოლოგია ესა ძველი ჯჭვებიდან გათავისუფლების საშუალება, მაგრამ საფრთხე იმაში მდგომარეობს, რომ შესაძლოა თავად გახდეს ბორკილები. ნათლად მწერს კარინი: << მე ვისურვებდი ცოცხალი კავშირების დამყარებას ისე, რომ ყველა კომუნიკაციის წესი დამავიწყდეს>>. მეორე მხრივ მე მაწუხებს, რომ თერაპიულ ჯგუფებში <<სინამდვილე, გულწრფელობა და გრძნობები>> პრქატიკაში ინერგება... გამონათქვამი: <<ახლა ძალიან გაბრაზებული ვარ>> უბრალოდ სიცრუეა. განსაკუთრებულად ცუდი აქ ისაა, რომ საკუთარ თავს დახვეწილად იტყუებს და გულწრფელობით ნიღბავს. ამის თავიდან აცილება არც ისე მარტივია, სიცრუე რთულად ამოსაცნობია. ის შესაძლოა უმწეო გახდეს . გამოსავალი შემდეგშია, რომ გვიყვარდეს ადამიანები, მარიას ჩვენ სამყაროში ვაპატიოთ.

შეუძლია ფსიქოლოგიას ადამიანებს შორის კომუნიკაციის გაჯანსაღება? მე ვამოწმებ: დიახ, გადამწყვეტი საშუალებაა. როდესაც ყველაფერი მოქმედებებით სრულდება და არა ფორმულირებით. ასე- კომუნიკაციას და პიროვნების განვითარებას ისევე აქვს ორი მხარე, როგორც მედალს.

