



## Ali se lastna hvala res pod mizo »vala«?

Osnovne potrebe preživetja silijo človeka k iskanju hrane, vode, zaščite in razmnoževanja. Je pa človek usodno odvisen od drugih ljudi, rodi se bolj nebogljen kot druga bitja. Razmeroma dolgo morajo drugi zadovoljevati posameznikove najbolj osnovne potrebe, pa še potem nas vežejo z drugimi nepogrešljive vezi. Potrjeno je tudi, da se človek brez pravih stikov z drugimi ne more ustrezno razvijati. Ob pomanjkanju socialnih stikov se hitro pojavijo duševne težave in motnje.

Zlasti je socialni kontakt pomemben v človekovi zgodnji dobi, saj njegovo pomanjkanje lahko usodno prizadene nadaljnji razvoj posameznikove duševnosti in osebnosti. Brez ustreznih spodbud in vplivov družbenega in kulturnega okolja se človek osebno ne more razviti. Kakšen bo postal človek in kakšna bo njegova samopodoba, je torej v veliki meri odvisno od drugih ljudi, v zgodnjem otroštvu zlasti od pomembnih drugih. Od njih tako že v zgodnjem otroštvu dobimo bistvene informacije, ki postanejo temeljni del podobe, ki si jo ustvarimo o samem sebi. Starši, učitelji, znanci, vrstniki, kasneje sodelavci, partnerji nam povedo v čem smo dobri, česa ne znamo, kako smo pridni ali poredni. Vsa ta sporočila bolj ali manj ponotranjimo in postanejo del predstave, ki jo gojimo o sebi.

Kljub temu, da je mogoče preživeti z zelo malo potrditvami, je pomanjkanje potrditev nezdravo, tako fizično kot čustveno. Raziskave in opazovanja otrok v sirotišnicah so pokazala, da zaradi pomanjkanja potrditev lahko pride do resnih zaostankov v razvoju, pripelje pa lahko tudi do smrti. Zaradi tega je lakota po potrditvah glavno gonilo v človeku.

Poznamo naslednje vrste potrditev:

- pozitivne / negativne (odvisno od subjektivne izkušnje prejemnika) – pozitivne so prijetne, negativne neprijetne (negativne, ki so povezane z vedenjem, imajo tudi pozitivno lastnost, če so izražene na pravi način – konstruktivna kritika, ki posamezniku da priložnost popraviti napake)
- zaželene / nezaželene;
- direktne / fizične ali indirektno-simbolične;
- fizične (dotik, poljub, objem, držanje za roke) / verbalne (govor o tem, kako oseba izgleda, o njenih oblačilih, inteligenci, radodarnosti, kreativnosti, eleganci, modrosti, lojalnosti, toplini, energiji, okusu) / akcijske ali neverbalne (poslušati nekoga z razumevanjem ali aktivno nekoga imeti rad ali ljubiti).

V našem kulturnem okolju ste verjetno že slišali "Ne ga/jo hvalit, da se ne bo pokvaril/a!" ali pa "Lastna hvala se pod mizo vala". V terapevtskem procesu in izven njega opažamo, da ljudje težko govorimo o tem kakšni smo, še zlasti o svojih pozitivnih lastnostih.

Opazimo lahko, da med nami vlada t.i. ekonomija potrditev (angl. stroke economy), zanjo pa so značilne naslednje zapovedi:

- Ne dajaj potrditev, ki jih želiš dati! (»Tole delo je res dobro opravila, samo bolje, da je ne pohvalim, da ji ne bo stopilo v glavo!«)



- Ne prosi za potrditve, ki jih želiš prejeti! (»Tale projekt sem izpeljal izvrstno, zaslužim si en prost dan. Ampak šefu tega ne morem reči!«)
- Ne sprejmi potrditev, ki jih želiš sprejeti! (Šef: »Ponosen sem na vašo predstavitev, dobro opravljeno!« Zaposleni: »Oh, saj to ni nič posebnega!«)
- Ne zavrni potrditev, ki jih ne želiš prejeti! (Sodelavka »Danes imaš pa res lepo frizuro«, Jaz: »Hvala!« (zraven pa imam občutek, da se je iz mene norčevala).
- Sebi ne dajaj potrditev!

Ko sledimo tem zapovedim, nezavedno sami sebe in ljudi v naši bližini prikrajšamo za zaželene, pozitivne potrditve. Zato moramo svoj čas strukturirati na način, da dobimo vsaj kratkotrajne, negativne potrditve ali »zavite v celofan«. Ritualni, razna razvedrila in delo nam prinašajo tovrsten občutek, da smo OK. A pogosto se v boju za potrditvami zapletamo v igrice, tekmovanja, ki lahko prerastejo okvire dobrih osebnih in poslovnih odnosov. Izkupiček je za vse udeležene slab, konča se z občutki jeze, razočaranja, sovraštva, krivde, sramu. A s tem se zadovoljimo, saj je bolje to, kot pa da potrditev sploh ni.

Nekaj predlogov za okolje, ki omogoča boj proti ekonomiji potrditev:

- za dober razvoj potrebujemo tako pozitivne kot negativne potrditve, vendar naj bo pozitivnih več, negativne naj se nanašajo na vedenje in ne na osebo
- v svojih odnosih bodimo odkriti (ne lažemo, ne igramo igrice)
- ko dajemo potrditve naj bodo resnične, ne zavite v celofan
- če dobimo potrditve, zavite v celofan, jih zavrnilo
- dajemo potrditve sebi – se tudi na glas pohvalimo
- zavedamo se svojih občutij, svojih želja
- spoštujemo ideje, čustva, želje drugih
- se znamo opravičiti in priznati svoje napake
- ne sprejemamo lažnih opravičil
- trudimo se v poziciji JAZ+ ~ TI+

Lahko si torej damo dovoljenja, ki bodo protiutež zapovedim ekonomije potrditve:

- Daj potrditev, ki jo želiš dati! (»Tole si res dobro naredila, super!«)
- Prosi za potrditve, ki jih želiš prejeti! (»Potrebujem objem, me lahko objameš?«)
- Sprejmi potrditve, ki jih želiš sprejeti! (Šef: »Ponosen sem na vašo predstavitev, dobro opravljeno!« Zaposleni: »Hvala, me veseli, da vam je všeč, tudi meni je.«)
- Zavrni potrditev, ki je ne želiš prejeti! (Sodelavka »Danes imaš pa res lepo frizuro«, Jaz: »Imam občutek, da ta pohvala ni iskrena, zato je ne sprejemam.«)
- Pohvali sebe! (»Res mi gre dobro!«)

Za nadaljnje branje lahko obiščete spletno stran Clauda Steinerja (<http://www.emotional-literacy.com/learn.htm>), lahko pa si preberete tudi Zgodbo o toplih objemčkih, ki jo prevedeno najdete na tej spletni strani.