

KAS NULEMIA MANO KELIĄ?

Albrecht Schottky. Kaip atpažinti pagrindinę savojo Aš kryptį?

Med. dr. Albrechtas Schottky (Vokietija) turi ilgametę psichiatro ir psichoterapeuto — IP analitiko patirtį - jis daug metų vadovavo klinikai, vedė seminarą „Gyvenimo stilius, ankstyvieji vaikystės prisiminimai“. Skaitytojų dėmesiui siūlome paskaitos, kurioje pristatytas keturių „prioritetų“ modelis, padedantis geriau pažinti save ir kitus, konspektą. Jame pateikti dėsniai, padedantys suprasti gyvenimo stilių, juos naudojo A.Adleris ir kiti individualiosios psichologijos atstovai. Iš vokiečių kalbos vertė Edita Briedienė, medžiagą parengė Lilija Lissauskienė.

Alfredas Adleris į vaiką žiūrėjo kaip į menininką, kuriantį savo gyvenimą. Vaikai naudojami įvairia medžiaga - genetinė, kultūrinė ir socialinė aplinka, šeimos gyvenimo stiliumi ir pan. Jau gimdamas vaikas randa tam tikrą gyvenimo situaciją ir savo gyvenimą kuria taip, kad jis atitiktų tą situaciją.

Žmogaus gyvenimo stilius atitinka subjektyviai suvokiamą situaciją kaip raktas spyną. Pavyzdžiui, tėvas grįžta iš darbo labai pavargęs ir nebendrauja su vaiku. Vaikas gali galvoti: 1 – „aš esu blogas, todėl tėvas mane atstumia“; 2 — „visi vyrai yra nedraugiški“. Gyvenimo stilių formuoja du dalykai: pirma, pernelyg stipri generalizacija (apibendrinimas) - įsivaizdavimas, kad visi žmonės yra tokie pat; antra, vaikystėje susikurtas gyvenimo stilius pritaikytas vaikui, tačiau žmogus jo laikosi visą gyvenimą. Kai kurie gyvenimo stiliaus teiginiai nebetinka suaugusiajam, tačiau žmogus to neįsisąmonina, todėl negali pakeisti.

Analizuojant gyvenimo stilių, svarbu suprasti, kaip pristatomas pasaulis, gyvenimas, kiti žmonės, iš kur žmogus atėjo, kur eina, ką mano privalantis atlikti. Adleristai tvirtina, kad gyvenimo stilius vystosi iš minuso į plusą. Prioritetų supratimas padeda išsiaiškinti gyvenimo stilių. Visiems žmonėms būdinga:

- *Patogumo siekimas* (tai biologiniai poreikiai: poreikis valgyti, gerti, miegoti, ilsėtis, gyventi šiltai ir t.t.);
- *Noras patikti* (žmogus iš prigimties linkęs bendrauti, todėl svarbūs santykiai su kitais žmonėmis, siekiant aplinkinių priėmimo);
- *Kontroliavimas* (žmogus siekia išorinio ir vidinio saugumo, nori suprasti, kas vyksta aplink jį ir su juo. Pvz., jei mama antrą kartą sekdamas tą pačią pasaką ką nors pasako kitaip, vaikas tai pastebi ir prašo, kad pasitaisytų). *Reikšmingumo/pranašumo siekimas* (nereikšmingumas išgyvenamas kaip labai sunki būseną. Visi nori laimėti, o ne pralošti).

Prioritetų teoriją pasiūlė amerikietis adleristas P.Pew.

PRIORITETAI	APLINKINIŲ REAKCIJA	KAINA, KURI SUMOKAMA	KO VENGIAMA
Patogumas	Susierzinimas Nekantrumas	Sumažėjęs produktyvumas	Krūvis (atsakomybė)
Patikimas	Pagarba	Uždelstas asmenybės vystymasis	Atstūmimas
Kontrolė	Gautas iššūkis	Atstumas bendravime	Netikėtas pažeminimas (išdavystė)
Pranašumas (reikšmingumas)	Menkumas Pralaimėjimas	Perkrova, perdėta atsakomybė	Nereikšmingumas

Norint suprasti kito žmogaus (pvz., kliento, draugo ir kt.) prioritetus, naudinga stebėti savo reakcijas („kaip aš jaučiuosi?“).

1. Patogumo siekiantis žmogus bus susierzinęs ir nekantrus, kai reikės dirbti, o praleisti su juo laisvalaikį yra malonu. Tokio žmogaus pasiekimai nedideli, nes jis vengia to, kas nesuteikia jam komforto.

2. Siekiantis patikti žmogus nori, kad visi jį mėgtų - kiti dažniausiai taip ir reaguoja. Jis supranta, kas kitiems svarbu, turi slaptą receptą: „Tu esi puikus, malonus" - toks pataikavimas patinka aplinkiniams. Tačiau jam sunku suformuoti savo nuomonę ar požiūrį.
3. Jei klientas linkęs kontroliuoti, jis stebi psichologo darbą siekdamas, kad šis „atskleistų savo kortas". Psichologui tai iššūkis, jo kaina – atstumas bendravime. Žmogus lieka vienišas dėl savo stipraus noro kontroliuoti santykius. Kontroliuojantis žmogus lengvai pakelia sunkias situacijas ir nesėkmes. Pvz., jei pranašumo siekiantis žmogus pralošia šachmatų partiją, jis supyksta. Kontroliuojantis žmogus stebi priešininką. Jei mato, kad kitas stipresnis, pasirodo pralaimėti.

P.Pew teigia, kad jaučiasi pralaimėjęs su pranašumo siekiančiu klientu (nes jie abu siekia pranašumo). Pirmenybę pranašumui teikiantis žmogus lengvai imasi užduočių ir tik vėliau pamato, kad prisiėmė per daug. Perkrova ir perdėta atsakomybė - tai kaina, kuri sumokama, vengiant menkavertiškumo.

Kiekvienas prioritetas savyje neša tam tikrą pavojų, bet turi ir privalumų. Jei konsultantas teisingai nustato kliento prioritetus, jis gali numanyti ir stipriąsias kliento puses, pvz., kontroliuoti linkęs klientas - tai patikimas žmogus. Tokiu būdu klientas padrąšinamas ir jaučiasi geriau.

Prioritetai atspindi gyvenimo stiliaus poliškumą (pliusą ir minusą). Adleris teigė, kad žmogus eina iš apačios į viršų arba iš minuso į plusą. Pavyzdžiui, žmogus galvoja: „Aš neturtingas". Jo manymu, turtas - tai plusas, todėl dedama daug pastangų jį įsigyti: domimasi tik tuo, kas gali padaryti turtingu, rūpi tik tie žmonės, kurie padės susikrauti turtus. Žmogus gali palikti draugus, jei jie nenaudingi. Jam svarbu ne giminytės ryšiai, o tik jo turto dalis ir pan.

Pranašumo siekiantis žmogus verčiau renkasi aplinkinių panieką ir pyktį, jaučiasi auka, kankinys, nekenčiamas ar nepripažintas genijus nei lieka nepastebėtas aplinkinių. Yra įvairių būdų pranašumui pasiekti: motinos palankumas, išskirtinis statusas šeimoje, pasiekimai veikloje, moksle, tempas (važinėjama labai greitai, siekiant jaustis ypatingu), kontroliavimas, kliudymas kitiems (ypač mokykloje). Vaikas, turintis pranašumo prioritetą, trukdo kitiems per pamokas. Bandant tokį mokinį kontroliuoti, kartais pavyksta, bet dažniausiai - ne. Vyksta jėgų kova. Geras mokytojas sugalvoja jam specialių užduočių, leisdamas pasireikšti ir pozityviai vystyti vaiko asmenybę.

Diskutuojama, ar galima pakeisti gyvenimo stilių. Lengviau, kai mes liekame su savo gyvenimo stiliumi ir prioritetais. Jei konsultavimo meto ar gyvenime randame naujų galimybių pasireikšti, randame ir naujų metodų, kaip siekti prioritetų. Pvz., vienam pažįstamam pataisos kolonijos pedagogui pavyko užmegzti gerus santykius su vaikinui. Jų bendradarbiavimas davė vaisių - buvęs narkotikų dileris tapo puikiu nekilnojamojo turto agentu.

Bendraujant svarbu atkreipti dėmesį į kitų žmonių reakcijas. Pavyzdžiui, jei pranašumo siekiantis žmogus man priešiškas, aš jaučiuosi prislėgtas, įžeistas, man nemalonu, todėl galiu pasiduoti ir jaustis nereikšmingas. Kitaip jausiuosi, jei tas žmogus - mano draugas. Tada džiaugsiuosi, kad jis stengiasi ir kovoja už mane, tuo aktyvindamas ir mane.

Ypatinga sfera - moralinio pranašumo siekimas („Aš esu geras žmogus, tai svarbiau už materialius dalykus. Esu geras, pareigingas, stropus, rimtas, protingesnis, todėl nusileidžiu, atlieku užduotis ir nesistengiu pranokti"). Jo ypatingas metodas - piktas liežuvis. Žmogus „nusodina" kitus ir taip įgyja pranašumą, ypač kai apkalba gerą žmogų.

Kontroliavimo prioriteto galima siekti 3 srityse: kontroliuojant situaciją, kitus žmones arba save.

Gyvenimo stilius pasireiškia artimoje ir tolimesnėje srityse. Gyvenimo stilių geriausiai mato artimieji, kai būname savimi. Pvz., jei esu nudrąsintas, imu vadovautis vaikystės schemomis. Jei gerai sekasi, tada būnu laisvesnis, užtikrintas, drąsus, turiu daugiau galimybių veikti. Galiu daryti ir tai, kas išeina už mano prioritetų ribų.

Kontroliuojantis žmogus saugioje situacijoje nebijosis rizikuoti. Jei pranašumo siekimas stiprus, saugioje situacijoje žmogus gali nusileisti, aukotis, būti didžiadvasiu. Tai labai svarbu konsultuojant: siekti sukurti tokią situaciją, kad klientas jaustųsi saugus, priimtas, suprastas ir

lygiavertis. Pvz., kontroliuojantis žmogus atsitraukia, turi mažiau ryšių su aplinkiniais. Tuomet jo nepasitikėjimas kitais dar labiau auga. Jis kaip spiralė, sueinanti į vidurį. Kuo blogiau, tuo mažiau norima išlysti iš savo kiauto (taško). Konsultavimo metu sukūrus lygiaverčius santykius, klientas pamato, kaip yra pajėgus išeiti iš spiralės ir išplėsti savo galimybes.

Patikimo prioritetą dažniau būdingas moterims. Politikoje labiau pasižymi pranašumo prioritetą turintys vyrai. Moterims tai rečiau būdinga, nes tokios kultūrinės tradicijos. Siekiantis patikti žmogus niekada netaps geru vadovu. Apie tai pasakoja anekdotas: *„Kartą į teisėją kreipėsi žmogus su savo skundais. Teisėjas išklausė ir nusprendė, kad tiesa jo pusėje. Tada atėjo skystis kitas žmogus, ir teisėjas pasakė, kad jis taip pat teisuus. Salėje sėdintis žiūrovas išdrįso suabejoti, kaip taip gali būti, kad abi pusės teisios. Teisėjas kiek pagalvojęs atsakė: „Taip jūs teisuus...“*