

Prawa osobiste w kontaktach między ludźmi

2 lutego 2013

Żyjemy w epoce, gdy wiele mówi się o prawach człowieka, w tym również o prawach dziecka, choć są one po prostu częścią praw człowieka, a więc nas wszystkich, bez względu na wiek. Nie będziemy zajmować się całością tych praw, bo tutaj istotne są dla nas tylko te, które mają zastosowanie w bezpośrednich, osobistych kontaktach między ludźmi. Chodzi więc o to, jakie zachowania wobec drugiej osoby można uznać za dopuszczalne, a jakie za niedopuszczalne.

Kojarzy nam się to z pojęciem „granic” w osobistych kontaktach. I rzeczywiście, prawa osobiste ustalają właśnie owe granice, to znaczy pomagają nam ustalić, na co możemy sobie pozwolić, co jest jeszcze „w porządku”, a co już nie jest, co łamie cudze prawa czy też narusza cudze granice.

Niektórzy skłonni są twierdzić, że źródłem większości kłopotów, nieporozumień, kłótni, sporów, pogorszenia wzajemnych relacji itp. jest jednostronne lub obustronne naruszanie praw i granic w kontaktach międzyludzkich.

Owo naruszanie granic czy praw niekoniecznie płynie z ich świadomego lekceważenia. Częściej są one przekraczane w sposób niezamierzony i nieświadomy, bo większość ludzi w ogóle nie rozumie w takich kategoriach, zwykle nie wie się o wzajemnych granicach czy prawach. I właśnie ta nieświadomość stwarza lukę w naszej wiedzy i umiejętnościach dotyczących jakości międzyludzkich stosunków.

Już wiemy, że luka ta wynika stąd, że wiedza na temat międzyludzkich stosunków i świadomości emocjonalnych mechanizmów naszego funkcjonowania w kontaktach z ludźmi nie leży w zakresie edukacji, zarówno rodzinnej, jak i szkolnej. Ten brak wiedzy chcemy zlikwidować, bowiem świadomość własnych i cudzych granic, własnych i cudzych praw – to mniej kolizyjne i mniej stresujące stosunki z innymi.

Jak wobec tego można określić owe osobiste prawa?

W tej kwestii istnieją różne propozycje, ale jedną z bardziej interesujących prezentuje Albert Fensterheim, amerykański psycholog, jeden z prekursorów idei i treningu umiejętności asertywnych. Proponuje on pięć praw, które – jego zdaniem – byłyby wystarczające do właściwej regulacji granic wzajemnych zachowań. A oto one:

1. Masz prawo wyrażać swoje uczucia, pragnienia i opinie, dopóki nie rani to drugiej osoby.
2. Masz prawo wyrażać swoje uczucia, pragnienia i opinie nawet wtedy, gdy rani to drugą osobę, pod warunkiem, że twoje intencje nie są agresywne, lecz asertywne.
3. Masz prawo prosić o wszystko, czego chcesz, pod warunkiem że dajesz rozmówcy prawo do odmowy.

4. Bywają sytuacje, gdy wzajemne prawa nie są jasno określone, ale zawsze można je ustalić.
5. Masz prawo korzystać ze swoich praw.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że zarówno idea asertywności, jak też prawa Fensterheima, stanowiące jej istotny składnik, nie są jakąś alternatywą czy konkurencją dla praw człowieka, dziecka czy obywatela, które mają znacznie szerszy zakres. Prawa Fensterheima odnoszą się wyłącznie do bezpośredniego kontaktu jednej osoby z drugą i starają się odpowiedzieć wyłącznie na pytanie, co wolno jednej osobie w stosunku do drugiej, jakie komunikaty można uznać za dopuszczalne i uzasadnione w czasie rozmowy. Prawa Fensterheima to zatem tylko mała część praw, z jakimi w ogóle moglibyśmy mieć do czynienia.

Co więcej, jest to taka ich część, która nie znajduje odzwierciedlenia w prawnych kodeksach, bowiem dotyczy ona zachowań istotnych ze względu na nasze samopoczucie i komfort w osobistych relacjach z innymi. Dotyczą one zatem sfery psychologicznej i są związane raczej z obyczajami niż z przepisami prawnymi. I tylko umownie można zasady zaproponowane przez Fensterheima nazwać „prawami”, bowiem w gruncie rzeczy są to raczej po prostu zasady racjonalnego współżycia z innymi, za których łamanie nie spotykają nas żadne prawne konsekwencje. A ich siła jest to, że ludzie, którzy uznają je za rozsądne i korzystne i opierają się na nich w swoim codziennym postępowaniu, będą mogli uniknąć wielu konfliktów z innymi ludźmi.

Najbardziej oczywiste wydaje się **pierwsze** z wymienionych praw. Z jego treścią zgodzi się zapewne większość ludzi. Jednak deklaracje w tej kwestii nie w pełni pokrywają się z rzeczywistością. Ileż to razy mamy do czynienia ze sprzecznym z tym prawem blokowaniem emocji wyrażanych przez dzieci, a i dorośli, w efekcie takiego wychowania, często nie dają ani sobie ani innym prawa do wyrażania niektórych emocji.

Niektórzy mogą zadać podchwytliwe pytanie: czy zatem mogę kogoś uderzyć, wyrazić się o nim w sposób obelżywy, niszczyć jakieś przedmioty albo rzucać nimi w kogoś, skoro mam prawo do wyrażania wszelkich moich emocji?

Nie. Nieporozumienie bierze się stąd, że miesza się w tym rozumowaniu dwa zjawiska, które co prawda często sobie nawzajem towarzyszą, ale nie są wcale ze sobą tożsame. Czym innym bowiem jest złość (uczuciem, emocją), a czym innym agresja (zachowaniem). Zachowania miewają – to prawda – swe źródło w naszych emocjach i po części z nich wynikają, zatem i agresja może po części wynikać z emocji, jaką jest gniew czy złość, ale agresja nie wynika z samych tylko emocji, choć niektórzy takie mają wrażenie. A więc mamy prawo do wyrażania np. gniewu, ale nie do działań agresywnych tym gniewem podyktowanych.

Gdy zatem mówimy o wyrażaniu emocji, to mamy na myśli nieagresywny sposób ich wyrażania poprzez komunikaty „ja” (co czuję, jak się czuję, jakie emocje odczuwam). Agresja natomiast jest wykluczona z repertuaru zalecanych sposobów wyrażania złości.

Zatem wyrażanie emocji to w gruncie rzeczy komunikat, informacja wyrażona słownie lub przez ekspresję, tzn. zachowanie, ale nie przekraczające granicy ataku na drugą osobę. Można by więc tę zasadę wyrazić w postaci zalecenia: „emocje, w tym złość – tak, agresja – nie”.

Pewne nieporozumienia może budzić **drugie** z wymienionych praw Fensterheima, bowiem zgoda na sprawianie przykrości drugiej osobie budzi na ogół wątpliwości, przynajmniej jako jawnie formułowana zasada, choć w praktyce tak się właśnie często dzieje i towarzyszą temu nierzadko intencje agresywne, nie zaś asertywne.

Wyjaśnijmy zatem, że bynajmniej nie chodzi tu o celowe, intencjonalne sprawianie komuś przykrości. Gdyby bowiem moim celem było świadome zranienie kogoś, to byłoby to oczywiste, że moje intencje są agresywne. To właśnie bowiem jest istota agresji – intencjonalny zamiar zranienia kogoś, sprawienia mu przykrości, zadania bólu. A przecież temu zasada Fensterheima się sprzeciwia. Dopuszcza bowiem możliwość sprawienia komuś naszym działaniem przykrości jedynie wtedy, gdy właśnie wcale nie był to nasz świadomy zamiar, lecz gdy się tak stanie w efekcie jakiegoś asertywnego zachowania. Zaś zachowanie asertywne jest z definicji działaniem uzasadnionym, opartym na osobistych prawach, przysługujących zarówno mnie, jak też rozmówcy.

Problem jednak w tym, że nawet w sytuacjach, w których jedynie korzystamy z przysługujących nam praw, może się zdarzyć, że nasz rozmówca zareaguje na to w sposób negatywny: będzie niezadowolony, będzie usiłował nas przed tym powstrzymać albo będzie wręcz domagał się, abyśmy z tych praw zrezygnowali. Wtedy staniemy wobec wyboru: czy nadal korzystać z naszych praw czy też zrezygnować z nich i podporządkować się nieuprawnionej presji lub żądaniom rozmówcy, który utrzymuje, że będzie bardzo cierpiał, jeśli nie ulegniemy jego wymaganiom. Fensterheim rozstrzyga ten dylemat na naszą korzyść: mamy prawo i możemy nie odstąpić od niego. Jednak ktoś inny może zrezygnować ze swoich należnych praw i ulec presji rozmówcy. I to „jest w porządku”, jeśli jest to jego świadoma decyzja. Jeśli jednak czyni to wyłącznie ze strachu przed cudzym niezadowoleniem, to oznacza, że jest uległy, pasywny, bierny, wycofujący się. Dlatego powinien zastanowić się, czym podyktowana została jego decyzja i podjąć odpowiednie kroki służące ewentualnej zmianie dotychczasowej postawy, o ile dotychczasową uzna za niezadowalającą.

Trzecia z podanych przez Fensterheima zasad dotyczy wyrażania próśb. Podstawą tej umiejętności jest świadomość własnych uprawnień, a także przyznanie tych samych uprawnień rozmówcy. Przesłanie tej reguły można sformułować następująco: *nie trać czasu na cenzurowanie swoich próśb – wystarczy, że ocenzuruje je rozmówca przez swoją odmowę lub zgodę. Zaś przesłanie dla partnera: nie musisz się obawiać żadnej próśby – jeśli pamiętasz, że ty decydujesz o jej spełnieniu.*

Czwarta z wymienionych zasad ma chyba największą „pojemność”, bowiem dotyczy wszelkich innych sytuacji, wykraczających poza te, które są regulowane przez trzy zasady wcześniejsze. Na pozór wydaje się oczywista, ale jest bardzo ogólna; w gruncie rzeczy niczego konkretnie nie reguluje, a tylko przypomina, że możemy w każdej sytuacji odpowiednio do niej takie zasady ustalić. W istocie nie może być ona bardziej szczegółowa, bo dotyczy sytuacji bardzo rozmaitych, indywidualnych, specyficznych, niepowtarzalnych, z którymi mamy do czynienia każdego dnia. W gruncie rzeczy zasada ta odnosi się do pewnego zjawiska, którym zajmujemy się w innym miejscu, mianowicie do negocjacji. Negocjacje służą właśnie ustaleniu jakichś wspólnych zasad postępowania, wspólnych postanowień.

Wynika z tej zasady również, że dopóki takiej wspólnej zasady nie ustalimy, to nie mamy podstaw do rozliczania rozmówcy czy partnera z tego, że kieruje się w danej sytuacji inną, własną zasadą, odmienną od tej, jaką my uznalibyśmy za właściwą.

Jeśli więc zetkniemy się z czyimś zachowaniem, które nam nie odpowiada, jest naszym zdaniem niewłaściwe czy niezgodne z naszymi oczekiwaniami, to zamiast wydawać oceny lub wyroki, bardziej uzasadnione będzie zaproponowanie tej osobie innej zasady postępowania tak, aby było ono bliższe naszym wyobrażeniom czy potrzebom. Jeśli przyjmie naszą propozycję – unikniemy nieporozumień i pretensji. Jeśli nie przyjmie od razu – możemy z nim ponegocjować i być może porozumienie zostanie zawarte.

A jeśli wcale nie przyjmie? Cóż, to wtedy warto jeszcze rozważyć, czy na pewno musiał naszą propozycję przyjąć. A może ma on takie samo prawo stosować własne zasady, jak my – swoje? Chyba, że jego zasada postępowania w danej sytuacji łamie czy narusza jakieś nasze prawa. Wtedy – ale tylko wtedy – mamy prawo domagać się zmiany jego zachowania. Lecz nawet w takim przypadku dobrze jest rozpocząć nie od agresji, ale od zwykłej informacji, propozycji czy oferty, zakładającej dobrą wolę rozmówcy.

Gdyby natomiast sytuacja była inna, gdyby rozmówca nie naruszał żadnych naszych praw, a tylko korzystał z własnego prawa do odmiennych niż nasze zasad postępowania – to wywieranie na niego presji oznaczałoby łamanie przez nas jego praw. Świadomość granic naszych wzajemnych uprawnień zobowiązuje nas zatem bądź to do zawierania porozumień, bądź do tolerowania odmienności. Zniechęca natomiast do przedwczesnego egzekwowania od rozmówcy czegokolwiek, co nie było przedmiotem wcześniejszych ustaleń.

Piąta i ostatnia zasada wydaje się na pierwszy rzut oka zbędna. Czyż nie jest oczywiste, że mamy prawo korzystać ze swoich praw? Jednak zasada ta ma praktyczny sens dla wszystkich tych osób, które mają co do tego wątpliwości lub nie są tego świadome. Chodzi tu o osoby bierne czy nadmiernie uległe, w których postawie można dopatrzeć się wewnętrznego założenia, że mają one mniej praw niż inni albo też wcale ich nie mają. Aby zmienić własną postawę z pasywnej na aktywną potrzebna jest między innymi świadomość, że ma się do tej aktywności prawo, że jest się do niej upoważnionym w takim samym stopniu jak inni ludzie. Problemem osób pasywnych, wycofujących się, jest właśnie to, że nie mają takiej świadomości bądź też nie są tego świadomi w pełni.

Wymieniona zasada ma też jeszcze inny sens – zwalnia nas z przymusu korzystania z własnych praw, daje nam bowiem tylko prawo do tego, nie nakłada zaś żadnego obowiązku. Elastyczność w różnych sytuacjach, w których mogą być naruszane nasze prawa, daje nam większą swobodę działania i pozwala zachować się zgodnie z naszą własną oceną sytuacji i rzeczywistymi korzyściami, tak jak my je w danej chwili rozumiemy, nie zaś według z góry narzuconego dogmatu. Zasada ta przypomina również, że jesteśmy wolni, zatem to my podejmujemy decyzję, nie zaś jakakolwiek zasada za nas. Można by to ująć w postaci hasła: *zasady mają być pomocą dla nas, nie zaś my – narzędziem dla zasad.*

Redakcja serwisu **Poradnia.narkomania.org.pl** serdecznie dziękuje Wydawnictwu WGP za zgodę na opublikowanie fragmentu książki.



Hanna Traczyńska, Mieczysław Wojciechowski

Umieć żyć

wyd. WGP, 2004

ISBN 83-87534-34-X

wydanie: 1

w sieci: www.wgp.com.pl