

OSĄDZANIE - mamy "naturalną skłonność do osądzania" (Carl Rogers) , do przyjmowania lub odrzucania tego, co mówi druga osoba; oceniania jako dobre lub złe.

1. Krytykowanie- negatywne ocenianie drugiej osoby, jej działania lub postawy. Wytykanie błędów. Np. "Sam sobie jesteś winien. Nie umiesz się dostosować." Wielu z nas czuje, że powinniśmy być krytyczni - bo inaczej inni się nie zmienia, nie poprawia. Na przykład, rodzice myślą, że muszą osądzać dzieci, bo inaczej nie staną się pracowitymi, miłymi i dobrze ułożonymi dorosłymi. A jak to naprawdę działa? Np. "W ogóle się nie uczysz".
2. Przezywanie i nadawanie etykietek- przyklejanie etykiety, klasyfikowanie, naznaczanie drugiej osoby, "poniżanie" kogoś lub podciąganie pod stereotyp. Np. "Czarnuch" "Alkoholik" "Co za idiota", "Jak baba", "Jesteś niewrażliwy jak wszyscy faceci". Etykiety nie pozwalają nam poznać drugiej osoby (albo nas samych) takiej jaka jest ona naprawdę.
3. Stawianie diagnoz- odgrywanie psychologa- amatora, analizowanie dlaczego osoba się zachowuje tak, a nie inaczej. Np. "Wiem dlaczego tak się zachowujesz-bo twoja mama cię tak rozpuściła", "Myślisz, że jesteś lepszy ode mnie tylko dlatego, że skończyłeś studia", "Wiem dlaczego to robisz, żeby mnie zdenerwować."
4. Chwalenie połączone z oceną- pozytywne osądzanie drugiej osoby, jej działania czy postawy, "przechytrzenie" dobrymi słówkami. Np. "Zawsze jesteś taki miły. Na pewno pomożesz mi przy sprzątnięciu". Istnieje powszechne przekonanie, że szczerza pochwała pomaga, buduje. Ale! kiedy chwalimy, żeby przekonać osobę do zmiany zachowania lub chcemy, żeby ta osoba coś dla nas zrobiła - wtedy używamy manipulacji.

DAWANIE ROZWIĄZAŃ - Może spowodować zahamowanie rozwoju lub rozwiązania problemu przez drugą osobę, może skomplikować lub stworzyć nowy problem. Zazwyczaj my sami wiemy, co jest dla nas najlepsze. Rozmowa z drugą osobą może nam pomóc poukładać sobie w głowie daną sprawę/problem i znaleźć najlepsze dla nas rozwiązanie. Jeśli proponujemy drugiej osobie rozwiązanie, nie dajemy jej szansy, żeby ona sama odnalazła rozwiązanie najlepsze dla siebie.

5. Rozkazywanie- kazanie drugiej osobie robić, co ty chcesz, by było zrobione. Np. "Masz natychmiast "to" zrobić! Dlaczego? Bo ja tak mówię". Rozkaz jest rozwiązaniem popartym przymusem i siłą. Rozkazywanie powoduje w drugiej osobie opór i niechęć.

6. Grożenie- próba kontrolowania drugiej osoby przez grożenie jej negatywnymi konsekwencjami/karą. Np. "Zrobisz "to" albo,



6. Moralizowanie - mówienie drugiej osobie, co powinna zrobić; "prawienie kazań". Np. "Nie powinnaś się rozwodzić, pomyśl co stanie się z dziećmi", "Powinieneś ją przeprosić", "Należy zrobić tak..."
7. Stawianie zbyt wielu lub niewłaściwych pytań- przesadne "dopytywanie się"; stawianie tzw. pytań zamkniętych - czyli takich, na które można odpowiedzieć tylko "tak" lub "nie"; pytania zamknięte często sugerują odpowiedź. "Dobrze się bawiłeś wczoraj?". Myślisz, że źle zrobiłeś?", „Dobrze się czujesz?”, „Jak było w pracy?”, „Jest OK?”
8. Doradzanie- dawanie rozwiązania. Np. "Gdybym był tobą, to bym zrobił tak..." "To jest proste. Najpierw trzeba..." Doradca rzadko zna wszystkie szczegóły związane z problemem np. uczucia osoby, której problem dotyczy bezpośrednio. Doradzanie może być obrażą dla inteligencji drugiej osoby. Doradzanie może wynikać z braku zaufania, że osoba mająca problem jest w stanie zrozumieć go i znaleźć sama rozwiązanie.

UNIKANIE UDZIAŁU W TROSKACH DRUGIEGO CZŁOWIEKA

10. Odwracanie uwagi- przeniesienie uwagi z problemów drugiej osoby na nasze własne -przesunięcie centrum uwagi na siebie. Np. A jeśli już o tym mówimy, to ...", "Nie myśl o tym. Porozmawiajmy o czymś innym." "Myślisz, że ty masz problem? Ja to mam dopiero problem..."

11. Logiczne argumentowanie- logiczne wyjaśnianie, skupianie się na faktach, bez brania pod uwagę emocji jakie przeżywa druga osoba. Np. "Fakty są takie: gdybyś nie kupił nowego samochodu, dzisiaj nie mielibyśmy problemu ze spłatą domu". Proponowanie logicznych rozwiązań w sytuacji konfliktu lub gdy ktoś jest pod wpływem stresu może wywołać złość. Logika odsuwa na bok uczucia, które są bardzo ważne w relacjach. Logika wprowadza emocjonalny dystans.

12. Uspokajanie - powstrzymanie osoby od wyrażania trudnych emocji. Np. "Wszystko będzie dobrze", "Nie przejmuj się" "Wszystko się jakoś ułoży".

13. Mówienie innym, że stawiają bariery.

