

Tõstad käed ja annad alla?

Meelike Saarna

Psühholoogiline nõustaja

Ilmunud ajakirjas Kodutohter juunis 2008

Kas sul käib kodus päevaleht, mida sa tegelikult ei soovinud tellida? Kas tõmbad kõrvad lonti, kui ülemus jälle karjuma hakkab? Kas vaatad vaikides pealt, kuidas sõbranna sinu mehega flirdib? Kas sinu kodu külastas täitsa-ilma-rahata puhastusteenindaja, kes tahtis sulle neljakümnetonnist tolmuimejat müüa? Kas sa käid naisklubiõhtutel, mis sulle sisimas mitte mingit huvi ei paku? Kui vastus kõigile neile küsimustele on eitav, ei ole see lugu sulle mõeldud.

Kolm käitumisviisi

On inimesi, kes pea igas olukorras püüavad teisi kamandada. Nende sõna, arvamus, vajadused, soovid peavad alati peale jääma – mitte kunagi teiste omad. Võib jääda mulje, et neil pole aimugi, et on olemas ka muid võimalusi rääkimiseks kui teravatooniline ja kulmukortsutav käskiv kõneviis. Tee-ära-tee-jutud, ähvardused ja jõuvõtted – vahel otsesed, vahel varjatunud – on neile väga omased.

Kui käskiv kõneviis asetada võimaliku käitumisskaala ühte otsa, siis selle teisest otsast vaatab vastu täiesti vastupidine hoiak ja käitumisviis. Seda käitumisviisi, mida oleks vastukaaluks ehk kohane näiteks nutvaks kõneviisiks nimetada, kasutab ja-jah-muidugi inimitüüp, kes oma soovid, probleemid ja tahtmised pidevalt tagaplaanile tõrjub. Mis nüüd mina... tavatseb ta öelda, ja teeb õrna naeratuse saatel seda, mida teised ette kirjutavad.

Käitumispsühholoogias nimetatakse neid kaht käitumisviisi agressiivseks ja alistuvaks. Lisaks räägitakse kehtestavast käitumisest, mis tavateadvuses seostub tihti pigem jõulise kui allaheitlikuga, kuid mille tegelik sisu on enda õiguste eest seismine sellisel viisil, mis aitab sama teha ka partneril. On hea teada, et kohaselt ennastkehtestav käitumisviis on tõhus moodus ka enesehinnangu tõstmiseks.

Ükski kolmest võimalikust käitumisviisist – agressiivne, alistuv, kehtestav – pole iseenesest halb ega hea ning et igal neist on oma kindel koht meie käitumisrepertuaaris. Oluline on neil vahet teha ja eri viise sobival kasutada. Eesti suhtlemistreeningu *grand old man* Henn Mikkin on öelnud, et hea suhtleja valib teadlikult olukorrale vastava, iga kord isesuguse kombinatsiooni alistuvast, kehtestavast ja agressiivsest käitumisest. See saab võimalikuks, kui osatakse nende kolme vahel vahet teha ja kõhklematult ära tunda, milline neist on sel hetkel kõige tõhusam. Kohane käitumine nõuab selget arusaama iseenda ja ka teiste vajadustest ja õigustest.

Seega on tähtis mitte püüda agressiivset ja alistuvat käitumist kui „halbust“ enda seest välja rookida, vaid leida igale neist sobiv koht.

Agressor võidab lahingu, kuid kaotab sõja

Elus on olukordi, kus äge, võitluslik ja ehk isegi sõjakas hoiak on omal kohal. Kui pätt pimedal tänaval sulle kallale kargab, ei maksa kohe oma „rahast ja parimatest riietest“ loobuda – kõikvõimalike jõuvõtete vasturakendamine on igati kohane. Kui laps on sõiduteele tormamas või sõber kuristikku astumas, krabad tast kinni, vaagimata, kas see ehk liialt agressiivne käitumine ei ole. Firmajuhid ja riigivalitsejad võtavad aeg-ajalt vastu jõulisi ja täiesti ebapopulaarseid otsuseid, et hoida ära hullemat.

Pealesuruval käitumisel on oma eelised: kindlasti võimaldab see edukalt äri ajada, saada enda kätte võimu, kontrollida teisi ja ümbritsevat keskkonda. Kuid kõiki neid jõupoliitika tulemusel saadavaid hüvesid saadab sama märksõna: lühidus. Neid saab vaid mõneks ajaks. Jõud tekitab alati vastujõu, agressioonile vastatakse ikka agressiooniga – kuigi see võib pealtnäha olla ka nähtamatu ja täiesti passiivne. Agressiivset käitumisstiili eelistav inimene peab arvestama hinnaga, mida ta seda valikut tehes maksab. Jõu abil võib saada võimu, materiaalseid hüvesid ja totaalse kontrolli inimeste üle, kuid usaldust jõuga ei saa. See on oluline kaotus. Taolist jõujuurikat ei usaldata – teda kardetakse ja/või vihatakse. Ülemust, kelle alluvad piltlikult öeldes sirges rivis seisavad ja vastavalt tema käsule joondu-valvel võtavad, aktsepteeritakse vaid vormiliselt, sisuliselt valitsevad halvaksapanu, ükskõiksus ja ignoreerimine. See aga tähendab, et pikemas perspektiivis tuleb loobuda nii majanduslikust edust kui ka võimust, sest firmas valitsev õhkkond ja väärtused on olulised töötulemuse mõjutajad. See ongi olukord, mille kohta Robert Bolton oma raamatus „Igapäevaoskused“ ütleb: agressor võib võita mitmeid lahinguid, kuid sõja ta kaotab.

Ka lapsevanem, kes väikest last vaid rangete käsulaudade abil ohjata püüab, seisab peagi vastamisi eriti mässumeelse teismelisega, kes esimesel võimalusel kodust jalga laseb. Võimul põhinevates suhetes, olgu need lapse-vanema, ülemuse-alluva, mehe-naise omad, puuduvad tegelikult kõik kriteeriumid, mis ühel suhtel heaks suhteks areneda aitavad, need on vastastikune usaldus ja lugupidamine ning teadmine kummagi vastutuspiirist.

Üldisemaltki võib tõdeda, et agressiivsele käitumisviisile ongi omane, et esialgu võib see paista vägagi efektiivne, aja jooksul aga halvad mõjud kuhjuvad ning võivad arengud hoopis miinusemärgiliseks muuta. On ju käskiva kõneviisi eelistaja lausa sunnitud aina enam ja enam jõudu kasutama. Kuna ta on teadlik sõprade vähesusest ja vaenlaste hulgast enda ümber, peab ta teisi veel rohkem kontrollima ja veel enam varjama oma tegelikke tundeid – nii süü kui ka hirm söövad teda seestpoolt.

Kokkuvõttes on selline „suur juht“ üks õnnetu inimene, kes on end isoleerinud kõigest inimlikust ja elule maitset andvast: oma tegelikest vajadustest ja tähtsatest teistest. Rääkimata südamehaigusest ja kõrgvererõhutõvest, mis neid ohustavad kindlasti rohkem kui neid, kes pigem teisi aktsepteerivat käitumistaadi eelistavad.

Aga maaslamajat ju ei lööda

Kui alustada haigustest, siis on alistuva käitumise eelistajatel täheldatud samatüübilisi haigusi, täpselt nii nagu läbivalt käskiva kõneviisi harrastajatelgi.

Vererõhuprobleemid on muuseas mõlemale omased, kuna toimetulek oma ärevusega on kummalgi puhul võtmetähendusega. Vahe on ainult selles, et kui agressiivselt käituva inimese vererõhku tõstab kestav närvipinge oma jõupositsiooni pärast (on mul ikka piisavalt võimu?), siis allaheitliku käitumisviisi eelistaja on pidevalt ärevil täpselt vastupidisel põhjusel: olen ma teiste vastu ikka piisavalt hea? Nn nutva kõneviisi harrastajatel täheldatakse terviseprobleemidest veel kroonilist väsimust, erinevaid allergiaid ja ka vähki.

Loomulikult ei teki ükski asi maailma tühjalt kohalt, ja nii on ka alistuval käitumisviisil omad plussid. Kui mõelda tagasi kaugemale ajaloole, kus hammas hamba, mõõk mõõga vastu võideldi, siis eluga pääsesid ilmselt pigem need, kes madalat profiili hoidsid. Alalhoidliku käitumisviisi eelistajat ei iseloomusta aga mitte niivõrd kartlikkus ja tasasus, kui mugavus: ta väldib riski ja konflikte, on võimeline erimeelsusi lõputult siluma – peasi, et tüli ei tuleks ja tema hea inimese kuulsus kannatada ei saaks. Tohutult hea ja suuremeelse inimese renomee sellisel alistuva

PAREM ELU

käitumisviisiga kodanikul enamasti ongi. Ta ei tüki kunagi esile, ei sea enda vajadusi teiste omadest ettepoole ega isegi samale pulgale, ta seisab teiste – ülemuse, abikaasa, lapse, kauge sugulase – huvide kaitsel.

Psühhoterapeut Endel Talvik on oma loengutes öelnud – muigamisi küll –, et liiga heade inimestega tasub ettevaatlik olla. Tõepoolest, tasase ja allaheitliku, pealtnäha toreda ja kena käitumise taga võib tihtigi leida manipuleerivat. Oma alistuva käitumisega meelitab ta teisi talle kergemini abi ja toetust pakkuma, ja saavutab omanäolise kontrolli endast tugevama üle põhimõttel, et maaslamajat ei lööda. Ka jäävad sellise „hea inimese“ tõsised vead sageli märkamatuks, kuna ta ise tervikuna märkamatuks jääb.

Ent nii nagu kõigel on põhjus, on kõigel ka hind. Mida halba võiks kaasa tuua liiga heaks inimeseks olemine?

Kaotused on eelkõige tunnete ja vajaduste tasandil. Teatavasti ei tee emotsioonide allasurumine neid olematuks, rahuldamata vajadustest kerkivate tunnete krooniline enda sisse pressimine võib lõpuks kaasa tuua depressiooni ja kehalised haigused. Allasurutud ja kiivalt varjatud sisemine agressiivsus pöördub lõpuks iseenda vastu, madal enesehinnang, rahutus ja kartlikkus süvenevad. Alatasa teiste eest muretsedes-hoolitsedes jääb oma elu elamata, märtrirollist saabki elu sisu, see hakkab häirima suhteid teistega ja pikkamisi mureneb ka teda ümbritsev hea inimese müüt, sest teistes tekitab alistuv hoiak pikapeale süütunnet, põlgust ja viha – siin peitub ka üks põhjus, miks murust madalamad naised ikkagi oma meestelt peksa saavad.

Hea on meeles pidada, et abitus, mida alistuva käitumisviisiga inimesed tihti etendavad, võib olla ka manipuleerimisvõte – alateadlik, kuid sihipärane käitumine, mis on tegelikult õpitud toimetulekuviis. Ta on nii kurb, nii maas, nii omadega läbi, ta on ohver, ta on kohutavalt õnnetu – ja sellega saavutabki oma tahtmise.

Lõppkokkuvõttes on alistuja aga ikkagi pigem kaotaja – tal jääb enamasti saavutamata see, mida ta ise tahab, kuigi võib olla päris osav takistamaks teisi ellu viimast seda, mida nemad soovivad.

Õigus olla ise koos vajadusega mõista teisi

Kui agressiivne käitaja lähtub vaid enda huvidest, jättes kaaslase omad tähelepanuta ning alistuv käitaja vastupidi, jätab enda vajadused tagaplaanile ning tõstab esile partneri omad, siis kehtestava käitumise puhul valitseb tasakaal: selline suhtleja arvestab nii iseenda kui ka teistega.

Ja kuigi märksõna „kehtestamine“ ja „ennastkehtestav käitumine“ loob mõtteis tihti sildu pigem agressiivse käitumisega seonduvate sõnadega nagu „isekus“, „jõud“, „tahe“, „lābisurumine“ jmt, on enesekehtestamise rõhk kindlasti sellel, et oma vajaduste eest seistakse samal ajal partneri omi kahjustamata. Põhihoiak on lugupidamine enda ja teiste vastu, sügav uskumus, et teised on sama palju väärt kui ma ise.

On ju selge, et oma vajaduste eest oskan kõige paremini seista vaid mina. Kui ma seda ei tee, ei tee seda ka keegi teine. Puuduliku enesekehtestamise hind on madal enesehinnang, pidev ärevus ja ebamugavustunne oma toimetulematuse pärast enda eest seista. Vähe veel, see seisund pāädib nii mõnigi kord kontrollimatu emotsionaalse ja agressiivse purskega, mis teeb küll olemise kergemaks ja õhu puhtamaks, kuid puhas võib plats seejärel olla ka tähtsast suhtest või heast töökohast. Kehtestamise vāärtus on just selles, et saad seista asjade eest, mis on sulle elus olulised teistega riidu minemata, teistele haiget tegemata, kedagi solvamata.

Näiteks oled ainsana eriarvamusel uuenduste osas töö juures. Või sulle pakutakse päevalehe tellimust, mida sa ei soovi. Sulle ei meeldinud abikaasa käitumine viimasel peol. Sul on vaja sõbrannalt abi paluda. Tahad esitada oma tingimused, et saaksid vastu tulla teiste nõudmistele. Soovid sobivalt reageerida meeldivale komplimendile. Sul on ettepanek koduse tööjaotuse osas. Sulle sobiks, et teismeline poeg õhtuti varem koju jõuaks. Tahad, et ema teaks, kui palju sa temast tegelikult hoolid.

Igatiks neist argistest seikadest on seotud sinu mingi vajadusega. Tõsi on see, et me ei julge alati nende eest seista, kuna kardame suhteid rikkuda, midagi lõplikult vussi ajada, rumalasse olukorda jääda. Ja nii juhtubki, et sul käivad kodus lehed, mida sa tegelikult ei tahtnud tellida, et lepid tööl tingimustega, millega sa rahul pole, et muretsed igal õhtul poja kojutuleku pärast, et sõbrad ei aimagi, kui palju sa neist hoolid, et lükkad tagasi komplimendi, mis sind tegelikult võlus... et lõppkokkuvõttes elad elu, mis sulle ei meeldi, sest sinu vajadused on katmata ja sa ei söanda nende eest seista.

Seesugune elu on tegelikult üpris tavaline. Et elatakse päevast päeva leplikult ja alistuvalt – kuni rahuldumata vajaduste hulk suureneb kriitilise piirini. Järgneb eriti agressiivne katse oma vajadusi katta. Ent kuna ka see ei vii edasi, pöördutakse peagi tasase eluviisi juurde tagasi. Nii see käib...

Tasub märgata kolmandat teed alistuva ja agressiivse kõrval – ennastkehtestavat käitumisviisi, mille kohane rakendamine annab kindlasti parema enesetunde.

Vähemalt perspektiivis. Sest kui oled enne olnud mõne teise käitumisviisi esindaja, läheb su kaaslastel veidi aega, enne kui nad uskuma hakkavad, et sul sellega tõsi taga on. Ja mina loodan, et on.

Kehtestava minasõnumi mall

Kehtestav käitumine võib tunduda ebamugav ja keerukas ja selle kasutamine või kõrvalejätmine, nagu kõik muudki valikud elus, on vaid iseenda teha. Siiski on hea teada, et just selle käitumisviisi abil on võimalik säilitada oma väärikus ükskõik millises problemaatilises situatsioonis, olgu see seotud rahulolematu ülemuse, pealetükkiva teenindaja, jalgu trampiva teismelise või krooniliselt hilineva kaaslasega. Vastuagressioon või alistumine, mis neis olukordades tihti valitakse, ei ole kohane, sest riivab kummagi väärikust ning ei too kaasa lahendusi.

Sinu kehtestav sõnum annab inimesele, kelle suhtes sa ennast kehtestada soovid (päevalehe müügimees, kolleeg, abikaasa, teismeline poeg), teate selle kohta, mis sulle tema käitumises või jutus meeldis – või ei meeldinud, sobis-ei sobinud, mis tundeid see äratas ning milline konkreetne mõju sel oli, või mil moel see sind ehk kahjustas. See on hea viis olla selge ja arusaadav nii enda kui teiste jaoks, väljendada tähtsaid arvamusi ja seisukohti. Kehtestav sõnum võib koosneda ka ainult ühest lühikesest sõnast, ebalusevabast ei-st või jaa-st.

Kehtestava sõnumi eripära on, et see jätab ruumi ka teisele poolele, tema arvamusel ja tunnetele. „Sinu käitumine mõjutas mind nõnda ja selle tulemusel tunnen end nõnda. Sul on võimalus mind selles mõista ja aidata“ – ütleb see sõnum, mille suur pluss on lisaks see, et minakeeles öelduna ei ärata see enamasti vastupanu ning sellega on ka raske vaielda.

Kehtestava sõnumi puhul on väga oluline olla ehe: rääkida sellest, mida sa tõesti mõtled ja tegelikult tunned. Kui sinu sõnumiga edasiantavad vajadused ja tunded räägivad sama keelt su kehakeele ja hääletooniga, on päris kindel, et su jutt ka kohale jõuab ja vastukaja leiab.

Ehedus ja selgus, oma mõtete ja tunnete aus näitamine ärgitavad enamasti ka partnerit samaga vastama.

PAREM ELU

Samal moel nagu ehtne olek ja ausus su sõnumi mõju suurendavad, vähendab iga ebakõla selles sinu mõjukust: kui ainult esined ja nägusid teed, kui su sõnum on segane, kehakeel ja sõnad räägivad eri juttu, või kui unustad endast rääkides teise vajadused – neil puhkudel ära imesta, et su enesekehtestamisest suurt välja ei tule. Eriti ettevaatlik tuleb kehtestavat sõnumit edasi andes olla hinnangutega, sest nagu teine pool tajub süüdistust, asub ta ennast kaitsma ja teineteise mõistmist ei sünni. See, kas sa oma sõnumile ka loodetud vastuse saad, on mõistagi oluline. Loomulikult võib juhtuda, et sa ei saa oodatud tulemust: teisele ei sobi sinu ettepanek, ta pole nõus sind kuulama, ta reageerib üle, solvub... Neil juhtudel võiks mõelda sellele, mis võis viltu minna: kas olin ehk hinnanguline? Kas kasutasin minakeele asemel sinakeelt, mis reeglina mõjub sildistaval-süüdistavalt? Kas olin aus? Kas olin selge ja konkreetne? Kas olin piisavalt mõistev teie vajaduste osas? Need küsimused viitavad kõige tavalisematele vigadele, mida teevad inimesed, kes alles alustavad iseenda eest seismist kehtestavate sõnumite abil.

Alati võib teha uue katse ja püüda juurde õppida. Ning alati on abi teadmisest – ma tegin oma parima. (K koos küsimusega – kas ma ikka tegin?) On väga tähtis seista enda eest. Tasub proovida, kuigi mõnes mõttes on tegu väljumisega mugavustsoonist. Kui oled harjunud kena inimene olema, võib kergesti tekkida tunne, et kui seisan enda eest, teen teistele liiga. Vanast käitumismustrist ongi raske välja murda, kuid see on võimalik. Pealegi on tulemusliku kehtestamise eest saadav preemia kopsakas: paremad suhted, piisavalt kõrge enesehinnang, meelerahu, teiste lugupidamine, rohkem täidetud eesmäärke, enam rahuldatud vajadusi.