

Zawsze możemy znaleźć się w takiej sytuacji, że ktoś przychodzi do nas i oczekuje naszej pomocy. Gdy ta relacja trwa długo, gdy angażujemy się w długoterminową pomoc ważna jest znajomość pewnych zasad owocnego wspierania innych. Jest to wymagane zwłaszcza od osób zawodowo zajmujących się pomaganiem innym.

1. W umyśle człowieka działają pewne siły mentalne, a konflikt między tymi siłami wytwarza uczucia, myśli i zachowania. Te siły działają na różnych poziomach świadomości a niektóre z nich w istocie są całkiem nieświadome. **Spróbuj je odkryć!** Pytaj się rozmówcy: Jaki przeżywasz w sobie konflikt? Na jakiej płaszczyźnie dzieją się konflikty? Czy go sobie uświadamiasz?

2. **Stopniowo poznawaj rozmówcę.** Nie stawiaj diagnozy, nie etykietuj po pierwszym spotkaniu. Diagnoza powoduje, że odrzuca się później wszystko, co nie pasuje do opisu diagnozy.

3. **Pamiętaj, że z rozmówcą jesteście towarzyszami podróży:** możecie nawzajem na siebie oddziaływać w sposób uzdrawiający serce. Pozwól, by ten drugi wpływał na twoje życie.

4. Wielu ludzi przeżywa konflikty związane z bliskością. Pomoc polega na umożliwieniu doświadczenia bliskiej relacji z inną osobą. **Ty jesteś tą osobą!** Fakt, że się w pełni odsłoniło przed innym człowiekiem i mimo tego zostało zaakceptowanym, może być potężnym narzędziem uzdrowienia serca.

5. **Dbaj o utrzymanie relacji z rozmówcą.** Słuchaj go, bądź cały dla niego, daj mu odczuć, że jest teraz najważniejszy dla ciebie. Na bieżąco sprawdzaj jak wygląda wasza relacja: jak się on czuje, jak reaguje, jak się zachowuje, czy jest otwarty, czy zablokowany.

6. Pamiętaj, że wszystko przemawia za wyrażaniem własnych spostrzeżeń i tego, co czujesz. Akceptacja i wsparcie z twojej strony to nadzwyczajne potwierdzenie wartości drugiej osoby.

7. Jeśli rozmówca robi ważny i odważny krok w kierunku otwarcia, podejmuje ryzyko – **pochwal go, potwierdź swoje uznanie.**

8. Może często jesteś jedynym widzem, który ma okazję obejrzeć wielkie dramaty czy akty odwagi u ludzi, którzy z tobą rozmawiają. Tego rodzaju przywilej wymaga reakcji. **Zareaguj, gdy widzisz odważne czyny, decyzje osoby, która się otwiera na ciebie**

9. Patrz przez okno swojego rozmówcy. Próbuj widzieć świat tak, jak on go widzi. **Tak ważna jest empatia: wejście w świat drugiego.**

10. Budowanie relacji zależy od tego, czy potrafisz wejść w świat rozmówcy. Niebawem on zyskuje dzięki samemu tylko doświadczeniu, że ktoś widzi go w całości i w pełni rozumie.

11. Trafna empatia ma największe znaczenie w aktualnym spotkaniu – to znaczy TU i TERAZ spotkania. Pamiętaj, że dla rozmówcy spotkanie z tobą jest czymś innym niż dla ciebie.

12. Nadzwyczaj trudno wiedzieć, co naprawdę czuje ktoś inny. Najczęściej projektujemy na innych nasze własne uczucia. **Znajomość przeszłości rozmówcy znacznie zwiększa zdolność do wyglądania przez jego okno.**

13. Pomagaj ludziom w rozwijaniu empatii w stosunku do innych ludzi. Wielu ludzi nie potrafi wczuwać się w emocje i doświadczenia innych.

14. W rozmowie koncentracja na TU i TERAZ jest najlepszą okazją do uczenia się empatii. Pomóż ludziom doświadczać empatii w stosunku do ciebie, a automatycznie dokonają niezbędnego przeniesienia na inne ważne osoby w ich życiu.

15. Pozwól, by twoi rozmówcy dla ciebie się liczyli, wpuść ich do swojego umysłu i serca,

pozwól na siebie wpływać i siebie zmieniać – i nie ukrywaj tego przed nimi. **Nie ukrywaj tego, gdy są dla Ciebie ważni. Powiedz im o tym**

16. Twoja otwartość prowokuje do otwartości osób, z którymi rozmawiasz. Jeśli czujesz, że popełniłeś błąd, najlepiej przyznaj się do tego wprost. Każda próba kamuflażu obróci się ostatecznie przeciwko tobie. Na jakimś poziomie rozmówca odczuje, że działasz w złej wierze, a twoja relacja z nim na tym ucierpi. Ponadto **otwarcie przyznając się do błędu dajesz ludziom dobry przykład i jeszcze jeden dowód, że są dla Ciebie ważni**

!

17. Rozmówca musi się dowiedzieć od Ciebie, że waszym wspólnym i najważniejszym zadaniem jest zbudowanie relacji. Musisz być gotowy pójść wszędzie dokądkolwiek on chce pójść, zrobić wszystko, co konieczne dla ciągłego budowania zaufania i bezpieczeństwa w waszej relacji.

**18. Osoba, z którą się często spotykasz, może pomóc Ci odkryć twoje własne białe plamy.** W bliskiej relacji ten drugi może zobaczyć, co nie chcesz lub nie potrafisz zobaczyć u siebie, w swoim zachowaniu.

19. Podstawowa zasada w budowaniu relacji: wszystko, co się wydarza, jest wodą na młyn: może wprowadzić relację na nowe tory, pogłębić relacje (choć często na pierwszy rzut oka tak się nie wydaje).

**20. Musisz znać własną ciemną stronę i umieć z empatią podchodzić do wszelkich ludzkich pragnień i impulsów:** tęsknota za zależnością, nadmierna bliskość lub dystans, projektowanie, chęć sprawowania władzy.

21. Różni ludzie wystawieni na działanie tego samego bodźca reagują różnie. Każdy człowiek ma inny świat wewnętrzny i dla każdego ten sam bodziec ma inne znaczenie.

22. Najwięcej wiadomości na temat nas samych i naszego zachowania zdobywamy,

uczestnicząc w sytuacjach, które są obserwowane przez innych, i które możemy zanalizować dzięki temu, że ktoś podzieli się swoimi spostrzeżeniami.

23. Zadaj w czasie rozmowy pytanie: „Ciekaw jestem jak ty się dziś ze mną czujesz? Daleko? Blisko? Ufnie? Zablokowany? Może czujesz się podobnie jak ja? Spróbujmy powiedzieć o naszych uczuciach i zrozumieć, co się dzieje”.

24. Komentowanie tego, co się dzieje TU i TERAZ, to unikatowy aspekt budowania relacji. Mów o tym, co czujesz, a nie o tym, co rozmówca robi.

25. Brak przejrzystości i ukrywanie siebie przed rozmówcą nie przynosi dobrych efektów. Wszystkie racje przemawiają za tym, by się wobec drugiej osoby ujawnić; żadna za tym, by siebie ukrywać.

**26. Jeśli ty się nie zmieniasz w relacji, nie zmienia się również ta druga osoba.** Zranieni uzdrowiciele może dlatego są skuteczni, że łatwiej im o empatię dla zranionego człowieka; może głębiej i bardziej osobiście uczestniczą w procesie uzdrawiania czyichś ran.

27. Cokolwiek czyni się w budowaniu relacji – tworzymy bezpieczne środowisko, ustalamy relacje oparte na zaufaniu – wszystko służy zachęce do ujawniania siebie.

**28. Dopóki rozmówca trwa w przekonaniu, że jego podstawowy problem wynika z czegoś, nad czym nie ma kontroli, masz ograniczoną możliwość pomocy.** Musisz zachęcać ludzi, by podjęli odpowiedzialność, by uznali swój udział we własnym nieszczęściu.

29. Pytaj się rozmówców: „Jakie masz korzyści z tej sytuacji? Jeśli jesteś w niej i nic nie zmieniasz to może coś z tego masz, coś to ci daje, albo jest ci z tym dobrze, bo nie musisz się zmierzyć z bólem zmiany?”

30. Wybór wyklucza – oto sedno tak wielu trudności z podejmowaniem decyzji. Dla każdego TAK musi być też jakieś NIE. Decyzje kosztują, bo wymagają wyrzeczeń.

31. Każdy człowiek trzyma się pewnych ustalonych zasad postępowania, myślenia. Trzeba mu je ukazać i zastanowić, dlaczego się tak ich kurczowo trzyma. Dlaczego nie chce zaryzykować czegoś nowego, co da mu wolność, wprowadzi w prawdziwą zmianę.

32. Płacz często oznacza otwarcie do głębszych pokładów emocji. Zachęć rozmówcę, by tam pozostał, by wszedł jeszcze głębiej: „Zostań tam gdzie jesteś. Mów do mnie. Spróbuj przełożyć swe uczucia na słowa. Gdyby twoje lzy umiały mówić to co by powiedziały?”

33. Gdy zabrniesz w ślepy zaułek, tkwisz między sprzecznościami najlepiej jest to wyrazić w rozmowie z drugą osobą.

34. Zawsze zbadaj lęk rozmówcy przed spotkaniem, rozmową, otwarciem się. Jeśli lęka się czasie spotkania, trzeba ten lęk zbadać. Lęk nie jest czymś, co spada na człowieka nie wiadomo skąd i kiedy. Można go wytłumaczyć: ma przyczyny, które można odkryć ( a zatem można się przed nimi uchronić i je kontrolować).

35. Jeśli rozmówca ugina się pod ciężarem niepokoju, spytaj go: „Co powinienem powiedzieć byś poczuł się bezpiecznie? Co mogę uczynić byś poczuł się lepiej?”.

36. Spróbuj poznać życie rozmówcy, jak wygląda jego życie osobiste, rodzinne, jak wygląda od rana do wieczora jego dzień, jakie utrzymuje kontakty z ludźmi.

37. Pomagając innym bardzo często możesz lekceważyć swoje związki osobiste z ludźmi. Cały czas będąc dla innych zapominasz o swoich związkach z bliskimi ludźmi. Możesz być często człowiekiem samotnym, który nie umie żyć w głębokich relacjach z innymi.

38. Zwracając uwagę na relacje rozmówcy z ludźmi, sam musisz robić wgląd w swoje

relacje z ludźmi. Wszystkim nam ciężą bolesne sekrety, poczucie winy, wstyd, pragnienie bycia kochanym, głęboko ukryta wrażliwość, gniew, poczucie zagrożenia i lęki.