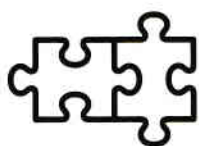


LBRIS | We know  
books  
John Gottman | Joan DeClaire

# Relațiile care contează

Un ghid în cinci pași pentru consolidarea relațiilor  
de cuplu, de familie și de prietenie



Traducerea din limba engleză de  
Ștefania Miclea

 ASCR  
editura  
[www.ascred.ro](http://www.ascred.ro)

Cluj- Napoca  
2023

**Cuprins**

Prefață	11
1. Cum ne apropiem emoțional	15
2. Pasul unu: Cererile de apropiere	49
3. Șase piedici în exprimarea cererilor de apropiere	97
4. Pasul al doilea: Sistemele emoționale de comandă ale creierului	127
5. Pasul al treilea: Moștenirea emoțională	187
6. Pasul al patrulea: Abilitățile de comunicare emoțională	229
7. Pasul al cincilea: Un sens comun	277
8. Puneți în practică ce ați învățat	305
<i>În căsnicie</i>	305
<i>Ca părinți</i>	323
<i>Ca prieten</i>	349
<i>În relațiile cu frații</i>	365
<i>În relațiile cu colegii</i>	382
9. În concluzie	403
Index	407

## Cum ne apropiem emoțional

O echipă de la una dintre companiile care oferă servicii de internet din Seattle și care întâmpină dificultăți financiare are o problemă des întâlnită în multe locuri de muncă: membrii acesteia nu pot comunica cu șeful lor. Dacă se nimerește să fiți cu unii dintre aceștia la un bar după orele de serviciu, este foarte probabil să auziți o discuție ca cea de mai jos:

„Joseph este cea mai insensibilă persoană pentru care am lucrat vreodată.”

„Știu ce vrei să spui. Deunăzi, am văzut o poză a unui băiețel în biroul lui și am spus: «Ce copil adorabil! Este fiul tău?», la care el – «Nu.»

„Asta a fost tot?”

„Mda. Așa că stăteam acolo și mă întrebam «Atunci, cine e? Nepotul tău? Fiul tău vitreg? Ai făcut un *copil din flori?*»

„E așa de aerian față de ceea ce se întâmplă. Și când te gândești că eram atât de entuziasmați când am aflat că el va conduce echipa, datorită succeselor lui atât de apreciate.”

„E deștept, de acord. Dar cu ce ne-a ajutat pe noi asta? Tot n-am dat drumul la site.”

„Pentru că nu știe să lucreze cu oamenii. Ai observat cum încearcă toți managerii să îl ocolească?”

„Mda, asta ne pune nouă bețe în roate. Nu avem nicio poziție în firmă. Speram că va putea să prezinte conducerii ideile noastre și așa să primim în sfârșit resursele de care avem nevoie. Dar nu ne-a întrebat niciodată ce părere avem. Nu ne-a întrebat nici măcar dacă am avut un sfârșit de săptămână plăcut.”

„Îți aduci aminte când ne-am mutat în noua clădire și el a decis să renunțăm la birourile personale? Spunea că vom avea un întreg etaj la dispoziție pentru a ne «îmbunătăți comunicarea». Ce tâmpenie!”

„Hei, terminați. Îmi pare rău pentru el.”

„Îți pare rău? De ce? El este cel care dispune de toate fondurile!”

„Păi, cred că vrea să fie un șef mai bun – doar că nu știe cum.”

„Serios? De unde știi?”

„Nu știu. E doar o părere. Poate că știe cât de dezamăgiți suntem cu toții de el. Și asta îi îngreunează și mai mult lucrurile. Nu îi pot citi gândurile, însă pun pariu că asta se întâmplă.”

Să facem acum cunoștință cu Kristine, în vârstă de cincizeci și patru de ani, director de publicitate a cărei mamă a fost de curând diagnosticată cu Alzheimer. Kristine ar vrea să o poată ajuta pe mama ei, însă aceasta locuiește mult prea departe, în apropierea surorii lui Kristine. Iată o discuție tipică purtată la telefon între cele două surori:

„Cum se simte mama?”, întrebă ca într-o doară Kristine.

„Va fi mai bine după ce asigurările îi vor achita spitalizarea.”, răspunde Alice. „Doar despre asta vorbește.”

„Dar asta a fost în decembrie, anul trecut. Încă nu au plătit?”

„Nu, nu e vorba de *acea* spitalizare. Mă refer la ultima dată, când a avut criza aceea.”

„Ce criză?”

„Nu ți-am spus?”

„Ce să-mi spui?”

„A fost în spital luna trecută după o criză. I-au făcut niște analize.”

„Nu pot să cred că nu mi-ai spus despre asta. De ce nu m-ai sunat?”

„Totul s-a întâmplat atât de repede. Și este imposibil să dau de tine prin mesaje pe robotul telefonului sau mai știu eu cum. Și apoi, nu poți face nimic de pe coasta de est.”

„Dar, Alice! Te-am rugat să mă suni când se întâmplă astfel de lucruri!”

„Mă rog, acum nu mai contează. I-au prescris alte medicamente și se simte mai bine. Am trecut cu bine peste asta. Nu ai de ce să-ți faci griji.”

Însă Kristine își face griji. Și este și furioasă. Își spune că Alice nu a ținut-o la distanță intenționat; pur și simplu s-a lăsat absorbită de propriile griji. Însă acum sănătatea mamei se înrăutățește, iar Kristine și sora ei trebuie să colaboreze mai bine decât o fac acum. Altfel, Kristine ar putea rata singura ei ocazie de a fi acolo când mama ei are cel mai mult nevoie. Iar dacă asta se va întâmpla, ea și Alice ar putea să-și poarte pică una alteia pentru tot restul vieții.

Să îi cunoaștem pe Phil și Tina, doi soți în jur de treizeci de ani, care par să aibă tot ceea ce își doresc. Locuri de muncă asigurate, doi copii reușiți, o mulțime de prieteni buni – iar ei doi se iubesc. Problema este că nu au făcut sex de șase luni.

Așezați unul alături de celălalt pe canapeaua mică din biroul

terapeutului, cei doi descriu cum a început totul.

„Compania la care lucrează Tina trecea printr-o masivă restructurare.”, explică Phil. „Iar ea venea în fiecare zi acasă epuizată.”

„A fost o adevărată pacoste.”, își amintește Tina. „Îmi petreceam toată ziua în întâlniri lungi și stresante, încercând să apăr slujbele oamenilor. Când ajungeam acasă, nu puteam scăpa de stres. Nu voiam să vorbesc cu nimeni. Mă simțeam atât de agitată. Phil încerca să fie drăguț, dar...”

„Voiam să o ajut, să îi spun că totul va fi bine, dar nu puteam face nimic cum trebuie. Nu era ca și când am fi avut o problemă gravă, îngrozitoare sau așa ceva. Erau mai mult chestii mărunte. O sărutam pe gât sau începeam să o mângâi pe burtă când eram în pat – lucruri care, de regulă, îi atrăgeau atenția. Dar nu primeam nimic în schimb. Zero. Asta clar m-a descumpănit.”

„Iar eu am simțit că dacă nu mă excitam în secunda în care mă atingea, el urma să se simtă rănit sau așa ceva.”, explică Tina. „Mă făcea să fiu atât de încordată.”

Phil a prins ideea. „De ea depindeau toți oamenii aceia de la serviciu. Iar apoi venea acasă la tipul ăsta care se simțea nesigur pe el, care se smiorcăia pe tema nevoilor *lui*. O inhibam clar.”

Așa că, pentru nu se alege cu mândria rănită, Phil a renunțat să mai încerce. „Mă săturasem de respingeri.”, îi explică terapeutului. „Nu știu cât mai putem continua așa. E greu să te tot străduiești doar ca să fii mereu refuzat. Sigur, o iubesc, dar uneori mi-e teamă că nu vom reuși.”

„Nici mie nu-mi convine.”, spune Tina printre lacrimi. Apoi, după o tăcere lungă, adaugă „Și mie mi-e dor să facem dragoste. Îmi lipsește ce era mai demult.”

„Atunci, poate că ăsta e un bun început.”, spune Phil în șoaptă. „Pentru că nu mi-ai spus asta niciodată până acum. Nu mi-ai dat informația asta.”

Phil nu putea să o spună mai bine. Indiferent dacă oamenii se străduiesc să salveze o căsnicie, să colaboreze când e vorba de o criză în familie sau să aibă o relație mai bună cu șeful lor, ei au, de regulă, un lucru în comun: trebuie să transmită informații emoționale care îi pot ajuta să simtă că sunt apropiați unul de celălalt.

Angajații nemulțumiți ai companiei de internet din Seattle trebuie să știe că șeful lor împărtășește același vis, acela de a lansa un site de

succes. Trebuie să știe că el le apreciază munca și ideile. Însă atunci când ei apelează la el pentru informații emoționale, el nu reușește să le răspundă. De fapt, nici măcar nu poate reacționa deschis la încercările lor de a purta o discuție prietenească. Nu inspiră încrederea că ei, împreună, vor fi în stare să își atingă scopul. Drept urmare, membrii echipei se simt demoralizați și au îndoieli că vor putea lansa site-ul.

O dinamică similară se petrece în relația dintre cele două surori, a căror mamă este suferindă. Kristine a rugat-o pe Alice să o țină la curent cu starea de sănătate a mamei lor. Însă ea dorește mai mult decât informații medicale. Vrea să simtă că este încă parte din familie, mai ales în acest moment de criză. Prin faptul că nu a anunțat-o că mama lor este în spital, Alice a arătat că nu o consideră pe Kristine parte a lumii în care ea trăiește alături de mama lor. Alice poate da vina pe kilometrii ce le despart casele, însă distanța emoțională pe care o resimte Kristine pare să fie încă și mai mare.

Phil și Tina sunt asemenea multor cupluri pe care le primesc în terapie maritală. Oricare ar fi conflictele pe care le-ar putea avea soții – sex, bani, treburi în gospodărie, copii – toți speră să capete dovezi care să arate că partenerul de viață înțelege și este interesat de ceea ce el sau ea simte.

Împărtășirea unor astfel de informații prin intermediul cuvintelor sau al comportamentelor este esențială pentru îmbunătățirea oricărei relații importante. Aceasta poate fi cu copiii, cu frații, prietenii sau cu colegii noștri. Dar până și cele mai mari eforturi ale noastre de a ne apropia pot fi periclitate din cauza unei probleme simple: eșecul de a stăpâni ceea ce eu numesc „cerere de apropiere” – unitatea fundamentală a comunicării emoționale.

Această carte vă va prezenta cinci pași pe care îi puteți urma pentru a dobândi această pricepere și pentru a face să funcționeze relațiile dumneavoastră:

1. Analizați felul în care faceți cererile de apropiere și în care reacționați la cererile celuilalt.
2. Descoperiți cum sistemul emoțional de comandă al creierului dumneavoastră vă influențează procesul de apropiere.
3. Analizați modul în care moștenirea dumneavoastră emoțională vă influențează capacitatea de a vă apropia de ceilalți și stilul de a face cereri de apropiere.
4. Dezvoltați-vă abilitățile de comunicare emoțională.
5. Găsiți un sens comun alături de ceilalți.

Dar, întâi de toate, haideți să ne asigurăm că ați înțeles ce vreau să spun atunci când vorbesc despre cereri de apropiere. O încercare de apropiere poate fi o întrebare, un gest, o privire, o atingere – orice expresie care spune „Vreau să mă simt aproape de tine.” Un răspuns la o cerere de apropiere este doar atât – un răspuns pozitiv sau negativ la cererea cuiva de apropiere emoțională.

La Universitatea din Washington, împreună cu colegii mei de cercetare, am descoperit de curând cât de mult influențează acest proces de apropiere relațiile. Am aflat, de exemplu, că soții care se îndreaptă către divorț trec cu vederea încercările de apropiere ale soțiilor lor în 82% din timp, în vreme ce soții aflați în relații echilibrate nesocotesc încercările de apropiere ale soțiilor lor doar în 19% din timp. Soțiile care se îndreaptă spre divorț sunt preocupate în proporție de 50% din timp de alte activități atunci când soții lor le solicită atenția, în timp ce soțiile fericite în căsnicie se ocupă de alte lucruri drept răspuns la încercările de apropiere ale soților lor doar 14 % din timp.

Atunci când am comparat frecvența cu care cele două grupuri au făcut cereri de apropiere și au răspuns le acestea, am constatat o altă diferență relevantă. În discuțiile obișnuite din timpul mesei de seară, cei care au căsnicii fericite se angajează în conversație de până la o sută de ori în zece minute. Cei care se îndreaptă către divorț se implică doar de șaiszeci și cinci de ori în același interval. La o primă vedere, diferența pare neimportantă însă, adunate pe parcursul unui an, aceste momente în plus de apropiere ale soților fericiți în căsnicie ar fi de ajuns cât pentru un roman rusesc.

Am constatat și faptul că acest nivel ridicat al implicărilor pozitive dă roade într-un mod extraordinar. De exemplu, știm acum că oamenii care reacționează pozitiv la încercările celuilalt de apropiere au mai mult simț al umorului și își exprimă mai ușor afecțiunea și interesul în timpul certurilor. Este aproape ca și cum toate sentimentele bune pe care le-au adunat răspunzând respectuos și afectuos la cererile de apropiere ale celuilalt formează un fond emoțional al „banilor din bancă”. Mai apoi, când se ivește un conflict, ei pot scoate din acest rezervor de sentimente bune. E ca și cum ceva din interior ar spune la nivel inconștient „Poate că sunt al naibii de supărată pe el acum, dar el e cel care ascultă foarte atent atunci când mă plâng de slujba mea. Merită să fie lăsat în pace.” Sau „Sunt mai supărat ca niciodată pe ea, dar ea este cea care mereu râde la glumele mele. Cred că o să-i trec asta cu vederea.”

Apelul la simțul umorului și la afecțiune în timpul unui conflict este de neprețuit, deoarece ajută la reducerea intensității sentimentelor negative și duce la o mai bună înțelegere a situației. În loc să renunțe la comunicare în toiul unei dispute, oamenii care rămân alături unul de celălalt au mai mari șanse să își rezolve problemele apărute, să se împace dacă și-au rănit sentimentele și să-și clădească o relație bazată pe respect. Acest lucru bun, însă, trebuie să înceapă cu mult înainte ca cearta să pornească; trebui să se bazeze pe acele zeci de schimburi obișnuite, din fiecare zi, de informații emoționale și de dovezi de interes pe care le numim cereri de apropiere.

Ce se întâmplă atunci când, în mod constant, nu reușim să reacționăm pozitiv la cererile celui alt de apropiere emoțională? Acest lucru se întâmplă rareori din rea-voință sau din meschinărie. Mult mai adesea, pur și simplu nu ne dăm seama sau suntem insensibili la cererile celorlalți de a le acorda atenție. Cu toate acestea, atunci când o asemenea nepăsare devine obișnuință, rezultatele pot fi devastatoare.

Am văzut asemenea urmări în practica mea clinică din cadrul Institutului Gottman, unde am consiliat mulți oameni care își descriau viața ca fiind măcinată de singurătate. Se simțeau singuri în pofida faptului că aveau alături multe persoane importante pentru ei – iubiți, soți, prieteni, copii, părinți, frați și colegi. Păreau adesea surprinși și profund dezamăgiți de deteriorarea relațiilor lor.

„Îmi iubesc soția.”, spunea un client referindu-se la căsnicia lui care se clătina, „dar relația noastră pare pustie într-un fel.” El simțea că pasiunea dispare încet, că iubirea se pierde. Nu vedea, însă, toate prilejurile de apropiere care îl înconjurau. Asemenea atâtor altor oameni însingurați și întristați, nu dorea să ignore sau să respingă cererile de apropiere emoțională din partea soției lui. Atâta doar că aceste cereri se petreceau în feluri atât de simple, de banale, încât nu și-a dat seama cât de importante erau aceste momente.

Clienți asemenea lui întâmpină dificultăți și la locul de muncă. Cu toate că adesea reușesc să stabilească legături colegiale atunci când ajung pentru prima dată la un loc de muncă, au tendința de a se concentra în totalitate pe sarcinile de îndeplinit, deseori în detrimentul relațiilor cu colegii. Mai apoi, după ce nu au fost luați în considerare pentru o promovare sau când descoperă că nu au nicio influență în cadrul vreunui proiect important, sunt derutați. Prin urmare, sunt dezamăgiți și se simt adesea trădați de către colegii și superiorii lor.

Astfel de sentimente de dezamăgire și de pierdere apar și în relațiile lor cu prietenii și cu membrii familiei. Multe dintre aceste persoane își descriu prietenii, frații și copiii ca fiind lipsiți de loialitate, incapabili și în care nu pot avea încredere. Dar, dacă privim lucrurile mai în profunzime, descoperim un tipar cunoscut. Acești oameni par să nu își dea seama că există cereri de apropiere din partea prietenilor și a rudelor. Prin urmare, nu e de mirare că cei apropiați lor nu se mai simt obligați să le ofere în continuare sprijin.

Cei care întâmpină dificultăți în procesul de apropiere intră, de asemenea, în mai multe conflicte care ar fi putut fi împiedicate dacă și-ar da pur și simplu seama de nevoile emoționale ale celorlalți. Multe certuri pornesc de la neînțelegeri și de la sentimentul de înstrăinare și ar fi putut fi evitate dacă oamenii ar fi purtat discuțiile pe care ar fi trebuit să le poarte. Or, pentru că nu discută, se ceartă. Asemenea conflicte pot duce la neînțelegeri în căsnicie, la divorț, la probleme cu copiii și la dușmănia între familii. Prietenii se răcesc și se destramă. Relațiile dintre frați la vârsta adultă obolesc și se sting. Copiii care cresc în cămine pline de conflicte cronice au mai multe dificultăți de învățare, în a se înțelege cu prietenii și de a-și păstra sănătatea. Oamenii care nu se pot apropia de ceilalți se simt mai des izolați, iar la locul de muncă se simt nemulțumiți și nesiguri. Oricare dintre aceste probleme poate produce un imens stres în viețile noastre, având ca rezultat tot felul de probleme de ordin fizic și mintal.

Însă, rezultatele obținute de noi cu privire la procesul de apropiere mi-au dat o speranță nemaipomenită. Ele îmi arată că oamenii care în mod constant caută apropiere și reacționează pozitiv la cererile de apropiere ale altora au o șansă incredibilă de a reuși în relațiile pe care le au.

Am scris această carte pentru a împărtăși aceste descoperiri cât mai multor oameni cu putință. Sperăm că lectura ei vă va ajuta să stabiliți și să păstrați acele relații puternice și sănătoase de apropiere care să vă îndrume către o viață fericită și împlinită.

## **Câte o cerere, pe rând**

### **Cum să construiești pas cu pas relații mai bune**

Scriitoarea Anne Lamott povestește chinurile prin care a trecut fratelui ei, când acesta avea zece ani, atunci când a trebuit să scrie pentru școală o compunere despre păsări. Blocat de proporțiile și de

complexitatea temei primite, l-a rugat pe tatăl lui să îl ajute. Ea scrie: „Tatăl meu și-a petrecut brațul peste umerii fratelui meu și i-a spus: «Pasăre cu pasăre, amice. Doar câte o pasăre pe rând.»”

La fel stau lucrurile și cu legăturile pe care le avem cu prietenii, familia și colegii. Relațiile complexe, pline de mulțumire nu apar în viețile noastre dintr-o dată, gata formate, ci, mai degrabă, se dezvoltă cu fiecare întâlnire.

Dacă ați putea observa și analiza cu atenție aceste legături – așa cum am făcut eu împreună cu colegii mei – ați vedea cum fiecare dintre ele este alcătuită dintr-o mulțime de conversații mărunte. Există o cerere și o reacție la acea cerere. Precum celulele corpului sau cărămizile unei case, astfel de discuții sunt principalele componente ale comunicării emoționale. Fiecare schimb de vorbe cuprinde informații emoționale care pot întări sau pot slăbi legăturile dintre oameni. Iată câteva exemple:

*„Hei, mamă, când e gata cina?”*

*„Nu mă mai bate la cap! Când o s-o pun pe masă!”*

*„N-ai predat la timp raportul lunar – din nou.”*

*„De ce nu îți verifici e-mail-ul? Ți l-am trimis aseară.”*

*„Ești ocupat deseară?”*

*„Poate... Poate nu...”*

Cereri de apropiere și răspunsuri la acestea pot fi și evenimente mărețe, bombastice, cathartice, precum acelea pe care le vedem în filme:

*„Vrei să fii soția mea, Violet?”*

*„Da! Da!”*

Sau ele pot fi discuții mărunte, banale, de fiecare zi:

*„Îmi aduci și mie o bere când te ridici?”*

*„Sigur. Vrei și altceva? Ceva chipsuri?”*

Cererile de apropiere pot fi subtile: *„E o rochie drăguță.”*

Sau pot fi schimburi de cuvinte cât se poate de neînsemnate între străini: *„Îmi puteți chema un taxi?”*

Cererile de apropiere pot fi secrete tulburătoare șoptite între prieteni: *„N-o să-ți vină să crezi ce mi s-a întâmplat azi-noapte!”*

Elele permit străinilor să se cunoască: *„Vă deranjează dacă mă așez aici?”*

Și sunt esențiale pentru prietenii sau relațiile de cuplu de lungă durată, în care cei doi vor să rămână apropiați: „*Mi-a fost atât de dor de tine. Haide să mergem undeva, să vorbim!*”

Reacțiile pozitive la o cerere de apropiere conduc, de regulă, la o interacțiune continuă, în care adesea ambele părți implicate își fac una alteia și mai multe cereri de apropiere. A asculta o asemenea conversație este similară cu a urmări un meci de ping-pong, în care ambii jucători se descurcă foarte bine.

„*Ce faci azi la prânz?*”

„*Mi-am luat un sandviș. Vrei să vii cu mine afară?*”

„*Sigur. Dar stai să îmi iau ceva de la magazin mai întâi. Vrei ceva?*”

„*Mda, ia-mi un Dr. Pepper. Să aduc pozele alea de când ne-am întâlnit cu toți din familia mea?*”

„*Sigur, aș vrea să le văd. Și putem să ne gândim și la petrecerea pentru Peg.*”

„*Mda, ar cam trebui să ne apucăm.*”

O reacție negativă la o cerere de apropiere, însă, întrerupe comunicarea emoțională. Toate cererile încetează. Oamenii vor să își ia paletetele de ping-pong și să plece acasă.

„*Ce faci azi la prânz?*”

„*Prânz? Cine are timp de prânz?*”

„*Atunci, poate altă dată*”

„*Mda, poate altă dată.*”

Atâta doar că cercetările noastre au arătat că acea „altă dată” rareori se mai întâmplă. De fapt, probabilitatea ca o persoană să încerce să refacă o apropiere după ce încercarea inițială a fost respinsă este aproape nulă. Aceasta nu înseamnă că oamenii trebuie să accepte orice invitație la prânz. Însă ei pot refuza anumite invitații, acceptând totuși cererea de apropiere emoțională.

„*Ce faci azi la prânz?*”

„*Aș vrea să am timp de prânz. Trebuie să termin raportul ăsta. Tu ce plan ai?*”

„*Mi-am luat un sandviș. Mă gândeam să ies. Dar vreau să mă duc până la magazin să-mi iau o Cola. Vrei să-ți aduc și ție ceva?*”

„*Ar fi grozav. Îmi poți lua un sandviș cu pâine de secară și șuncă și un Dr. Pepper? Ah – și adu-mi și niște raze de soare, OK?*”

„*În regulă!*”

De regulă, cererile de apropiere se intensifică și se înmulțesc pe măsură ce relația se dezvoltă și se aprofundează. Gândiți-vă la felul în

care ajungeți să vă împrieteniți cu cineva la locul de muncă. O primă încercare din partea dumneavoastră ar putea fi o întrebare legată de software pusă în prima zi. Ea va duce la o glumă – nevinovată, bineînțeles – spusă în birou. Potențialul dumneavoastră prieten râde și vă invită la prânz. Conversația se învârtă în jurul unor subiecte de rutină, legate de slujbă. Dar, apoi, după câteva ieșiri împreună, riscați să îl întrebați ce crede *cu adevărat* despre șef. Vă răspunde, iar dumneavoastră ajungeți să îi cereți niște sfaturi legate de carieră. După câteva luni, când aflați că s-a renunțat la proiectul dumneavoastră preferat, sunteți revoltat! Unde vă duceți să vă descărcați? În biroul lui, bineînțeles. Aveți încredere în el. Îi puteți spune orice vă trece prin minte. Nu se va întoarce împotriva dumneavoastră. Pe măsură ce trec anii, începeți să vă uitați împreună la meci, la sfârșit de săptămână. Vine împreună cu soția lui la cină. El știe tot despre familia, copilăria, pasiunile, temerile dumneavoastră. Vă este greu să vă amintiți cum era viața înainte să îl cunoașteți. Întotdeauna, prima dată citiți mail-ul primit de la el. Iar acum îi spuneți *toate* glumele.

Cum a fost posibil așa ceva? Câte o interacțiune mărunță pe rând. Și cum faceți să continue? Făcându-vă mereu unul altuia cereri de apropiere și continuând să reacționați pozitiv la acestea.

Cu toate că procesul pare simplu, cei mai mulți oameni știu că multe dintre relațiile pe care le-au avut s-au dus pe apa sâmbetei din cauza încercărilor nereușite de apropiere sau a reacțiilor nepotrivite la acestea.

Mai jos, sunt prezentate câteva scenarii de „catastrofă” care v-ar putea părea cunoscute. Întâi, veți avea un exemplu în care procesul de apropiere merge prost, ducând la interacțiuni ce împiedică dezvoltarea relației. Apoi, veți citi varianta „îmbunătățită” a procesului de apropiere – același scenariu, având însă câteva rectificări ale principalelor schimburi de cuvinte, ceea ce îndreaptă conversația într-o altă direcție, făcând relația mai pozitivă.

Vom începe cu Kristine și Alice, cele două surori a căror mamă are Alzheimer. Cu toate că sunt implicate de ani buni una în viața celeilalte, Kristine își dorește o apropiere mai mare. Îi va fi greu, totuși, mai ales din cauza stilurilor foarte diferite de viață. Kristine, care s-a mutat la New York după terminarea facultății, a rămas necăsătorită și fără copii. Viața ei se învârtă în jurul carierei. Alice s-a căsătorit imediat după liceu, a rămas în Omaha și are patru copii. Viața ei e construită în jurul copiilor și al familiei. Din cauză că cele două au făcut alegeri