Praktika

Si reagoni kur dikush ju tregon një lajm të mirë? Pse ka më shumë rëndësi nga ç’mendoni

Kërkimet e Shelly Gable-it dhe kolegëve (2004) për katër mënyrat e reagimit, pse përgjigja «aktive dhe konstruktive» forcon marrëdhëniet dhe si ta praktikoni

3 nëntor 2026 / 5 min lexim



Ilustrim origjinal i redaksisë lexoshpejt. Nuk është fotografi ose objekt historik.

Imagjinoni se partneri, një mik ose fëmija juaj ju thotë: «Më pranuan në kursin që doja!» Si përgjigjeni? Ndoshta e keni menduar pak për këtë. Por psikologët kanë gjetur se reagimi ynë ndaj lajmeve të mira të të tjerëve ka ndikim të rëndësishëm në marrëdhënie.

Kapitalizimi

Kur u tregojmë të tjerëve diçka të mirë që na ka ndodhur, psikologët e quajnë këtë **«kapitalizim»**: ne e shtojmë vlerën e ngjarjes duke e ndarë. Studimet kanë treguar se ndarja e lajmeve të mira lidhet me emocione më pozitive, përtej vetë ngjarjes. Por kjo varet nga mënyra si reagon personi tjetër.

Katër mënyra reagimi

Në vitin 2004, Shelly Gable dhe kolegët e saj përshkruan katër stile përgjigjeje. Le t'i shohim me shembullin e lajmit për kursin:

- **Aktive dhe konstruktive:** «Sa mirë! E dija sa e doje. Si e more vesh? Kur fillon?» Interes i vërtetë, pyetje, entuziazëm.
- **Pasive dhe konstruktive:** «Mirë, urime», dhe biseda vazhdon me diçka tjetër. Mbështetje e ftohtë, pa vëmendje.
- **Aktive dhe shkatërruese:** «Po kush do të kujdeset për shtëpinë? Ai kurs është shumë i vështirë.» Fokus te problemet.
- **Pasive dhe shkatërruese:** «Ah. E di çfarë më ndodhi sot?» Injorim i lajmit.

Në studimet e tyre me çifte, vetëm stili **aktiv dhe konstruktiv** lidhej me marrëdhënie më të kënaqshme, më shumë besim dhe më shumë intimitet. Stilet e tjera, përfshirë edhe mbështetjen e ftohtë, lidheshin me rezultate më të këqija. Gjithashtu, mënyra si partnerët reagonin ndaj lajmeve të mira ishte po aq e rëndësishme, ndonjëherë edhe më shumë, se mënyra si reagonin ndaj lajmeve të këqija.

> *Kur gëzoheni sinqerisht për dikë, ai ndihet i parë. Dhe ndjenja e të qenit i parë është një nga themelet e çdo lidhjeje.*

Kujdes me vërtetësinë

Reagimi aktiv dhe konstruktiv nuk do të thotë entuziazëm i shtirur. Njerëzit e dallojnë lehtë. Qëllimi është kurioziteti i vërtetë: të pyesni, të dëgjoni dhe ta lini tjetrin ta rijetojë momentin.

Pse ndihemi më mirë kur e tregojmë

Në vitin 2010, Harry Reis dhe kolegët bënë një seri studimesh për të kuptuar pse ndarja e lajmeve të mira na bën të ndihemi më mirë. Në disa eksperimente, pjesëmarrësit i tregonin një lajm të mirë një personi që reagonte me entuziazëm ose në mënyrë neutrale. Kur reagimi ishte i ngrohtë, pjesëmarrësit e vlerësonin ngjarjen si më të rëndësishme, e kujtonin më mirë më vonë dhe ndiheshin më afër personit që i dëgjoi.

Sipas autorëve, reagimi i tjetrit e bën lajmin më «të vërtetë» dhe na tregon se tjetri kujdeset për ne.

Thirrjet e vogla

John Gottman, psikologu që studioi për dekada çiftet, përshkruan në librin e tij me Joan DeClaire diçka që e quan **thirrje**: përpjekje të vogla për vëmendje, si një koment për diçka në dritare, një shaka ose një pyetje e thjeshtë. Sipas kërkimeve të tij me çifte të sapomartuara, partnerët që mbetën bashkë pas disa vitesh u ktheheshin këtyre thirrjeve shumë më shpesh sesa ata që u ndanë. Reagimi ndaj një lajmi të mirë është një nga format më të rëndësishme të këtyre thirrjeve të përditshme.

Një model më i plotë

Në vitin 2018, Brett Peters, Harry Reis dhe Shelly Gable përmblodhën kërkimet e dy dekadave për kapitalizimin. Ata vërejtën se përfitimet nuk i takojnë vetëm atij që ndan lajmin. Edhe dëgjuesi që reagon me entuziazëm përjeton emocione pozitive dhe ndjen më shumë afërsi. Sipas tyre, ndarja e lajmeve të mira dhe reagimi i ngrohtë janë po aq të rëndësishëm për marrëdhëniet sa mbështetja në kohë të vështira, edhe pse marrin shumë më pak vëmendje në kërkime dhe në këshillat e zakonshme.

Edhe në ushtri

Ideja e reagimit aktiv dhe konstruktiv ka hyrë edhe në programe të mëdha trajnimi. Sipas Karen Reivich, Martin Seligman dhe Sharon McBride, në vitin 2011 ushtria amerikane përfshiu në programin e saj të trajnimit për qëndrueshmëri një modul për këtë mënyrë reagimi, me qëllim që ushtarët dhe oficerët të forconin marrëdhëniet me familjet dhe me njëri-tjetrin. Efektet e programit të plotë janë debatuar nga studiues të tjerë, por përfshirja e këtij moduli tregon sa praktike konsiderohet kjo aftësi.

Pse është më e vështirë nga ç'duket

Pse nuk reagojmë gjithmonë me entuziazëm? Shelly Gable dhe Harry Reis, në një rishikim të vitit 2010, sugjerojnë disa arsye. Ndonjëherë jemi të lodhur ose të zënë me shqetësimet tona. Ndonjëherë lajmi i tjetrit na kujton atë që na mungon, dhe ndiejmë pak zili. Ndonjëherë kemi frikë se suksesi i tjetrit do ta ndryshojë marrëdhënien, për shembull nëse një punë e re do të thotë më pak kohë bashkë. Të vëmë re këto ndjenja pa i gjykuar ashpër na ndihmon të zgjedhim reagimin që duam, në vend që të reagojmë automatikisht.

Si ta praktikoni

1. **Ndaloni atë që po bëni** kur dikush ju tregon një lajm të mirë. Hiqni sytë nga telefoni.
2. **Bëni pyetje:** «Si ndodhi? Si u ndjeve? Çfarë do të thotë për ty?»
3. **Shprehni gëzimin tuaj** me fjalë konkrete, jo vetëm me «mirë».
4. **Lini shqetësimet për më vonë.** Nëse keni një pyetje praktike, ajo mund të presë deri në një bisedë tjetër.
5. **Provojeni një javë** me njerëzit më të afërt dhe vini re si ndryshojnë bisedat.

Burimet

Gable, S. L., Reis, H. T., Impett, E. A. & Asher, E. R. (2004). What do you do when things go right? The intrapersonal and interpersonal benefits of sharing positive events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(2), 228–245. PubMed

Gable, S. L., Gonzaga, G. C. & Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(5), 904–917. PubMed

Reis, H. T., Smith, S. M., Carmichael, C. L. et al. (2010). Are you happy for me? How sharing positive events with others provides personal and interpersonal benefits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2), 311–329. PubMed

Gottman, J. M. & DeClaire, J. (2001). *The Relationship Cure*. New York: Crown. WorldCat

Peters, B. J., Reis, H. T. & Gable, S. L. (2018). Making the good even better: A review and theoretical model of interpersonal capitalization. *Social and Personality Psychology Compass*, 12(7), e12407. WorldCat

Reivich, K. J., Seligman, M. E. P. & McBride, S. (2011). Master resilience training in the U.S. Army. *American Psychologist*, 66(1), 25–34. PubMed

Gable, S. L. & Reis, H. T. (2010). Good news! Capitalizing on positive events in an interpersonal context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 195–257. WorldCat

Lexoje në internet: https://www.lexoshpejt.com/artikull/si-reagoni-ndaj-lajmit-te-mire