



## Jak z konfliktu zrobić pożytek?

W jednych rodzinach konflikty zdarzają się często, dla innych są rzadkością. Dopóki jednak żyjemy i działamy razem, zawsze będą towarzyszyły nam większe lub mniejsze starcia. Konfliktów nie da się wyeliminować, ale można nauczyć się rozwiązywać je w taki sposób, żeby nikt nie czuł się przegrany.

Większość z nas akceptuje pewną dawkę konfliktu w swoim życiu jako normalną i potrafi sobie z nią radzić. Jest to o wiele łatwiejsze w rodzinach, w których codzienne, wspólne funkcjonowanie skutkuje niewielkimi sprzeczkami – zwłaszcza jeśli szybko się kończą. Niestety, zdarzają się również poważniejsze konflikty – kłótnie, prowadzące do rozgoryczenia i wzrostu napięcia w relacjach między członkami rodziny. Często są to wręcz awantury. Jeśli wybuchają wciąż na nowo to sprawiają, że życie z bliskimi staje się nie do zniesienia.

**Potrzeby kontra rozwiązanie** Większość konfliktów między rodzicami, a dziećmi wynika z dążenia obu stron do zaspokojenia swoich potrzeb. Problem pojawia się, gdy nie rozważamy pragnień drugiej osoby i forsujemy na siłę swoje rozwiązanie. Przykładowo, Janek i jego mama mają podobne potrzeby – przyjaźni, rozwoju, zabawy. Jednak, gdy chłopiec zaprasza do salonu kolegów i zaczyna grać z nimi w piłkę z pewnością nie uniknie konfliktu z mamą. Podobny efekt przyniesie niżej opisana sytuacja.

Ojciec: *Synu, masz w ręku moje narzędzia?*

Maciek (nastoletni syn): *Są mi potrzebne, bo chcę z Jackiem naprawić rower.*

Ojciec: *Czekaj no! Potrzebuję tych narzędzi w tej chwili, zaplanowałem na dzisiaj pracę w ogrodzie. Nie możesz mi ich zabrać.*

Maciek: *Mnie też są potrzebne, muszę wziąć je dzisiaj.*

Ojciec: *Przykro mi, ale za późno mi o tym powiedziałaś.*

Maciek: *Proszę Cię! Ja muszę mieć te narzędzia.*

Ojciec: *Nic z tego. Za pół godziny idę zrobić, to co sobie zaplanowałem. Poproś kolegę, niech on załatwi narzędzia.*

Maciek: *Ale on nie ma jak...*

Ojciec: *No to trudno.*

Maciek: *Dobra, nieważne... wszystko mi jedno.*

Ojciec bierze narzędzia, a syn dąsa się w pokoju.



TRENING SKUTECZNEGO RODZICA



CENTRUM  
KOMUNIKACJI  
GORDONA

Gdyby ojciec wiedział, że syn chce naprawić rower, by pomóc koledze i zrobić dzięki temu coś dobrego, byłoby mu łatwiej zrozumieć sytuację. Z kolei Maciek prędzej zaakceptowałby odmowę, gdyby usłyszał, że zapracowany tata tylko tego dnia dysponuje czasem i bardzo zależy mu na dotrzymaniu słowa, danego mamie. Zamiast tego, obydwójce zakomunikowali, przyjęte z góry, rozwiązania *Potrzebuję dzisiaj narzędzi*. Otwarta rozmowa, pomogłaby znaleźć wyjście z sytuacji, które zaspokajałoby potrzeby obydwu stron.

**Wygrana kontra przegrana** To, w jaki sposób rodzice rozwiązują problemy i konflikty jest efektem tego, czego nauczyli się w relacjach z własnymi rodzicami, nauczycielami, przyjaciółmi i współpracownikami. Wszyscy postępują najlepiej jak potrafią, wykorzystując przy tym znane sobie sposoby. Wielu rodziców boi się utraty kontroli nad swoimi dziećmi (Maciek zabiera narzędzia). Są też tacy, którzy obawiają się nadmiernej dominacji i pogorszenia relacji ze swoją pociechą (Maciek się obraża i nie chce rozmawiać). Zarówno jeden, jak i drugi rodzaj strachu wynika z myślenia *wygram albo przegram*. Rezultatem tego myślenia są dwie najczęściej spotykane metody rozwiązywania problemów. W pierwszej rodzic wygrywa, w drugiej z kolei wygrywa dziecko. W rezultacie oboje przegrywają. Wiele rodzin niezadowolonych z tego rozwiązania, kieruje się w stronę kompromisu, który też okazuje się nie być doskonałym. Kiedy ani rodzic, ani dziecko nie przegrywa, żadne z nich również nie wygrywa. Zazwyczaj wiąże się to ze swoistym handlem rozwiązaniami – „kupowaniem i sprzedawaniem”, zapomina się jednak o potrzebach. Na koniec zostaje uczucie niepewności ile się zyskało, a ile straciło.

**Zadowolenie kontra zadowolenie** Jest też inna metoda, tzw. metoda bez przegranych, gdzie podstawową różnicę stanowi nastawienie *ja wygrywam i ty wygrywasz*. Niezwykle ważne są też potrzeby – stawia się je na pierwszym miejscu. Najpierw precyzujemy potrzeby rodzica i dziecka, a dopiero później szukamy rozwiązania. Metoda bez przegranych opiera się na przekonaniu, że zarówno dzieci, jak i rodzice mają prawo, by ich potrzeby zostały zaspokojone. Obydwie strony mogą wygrać, żadna nie musi przegrać. Sposobem na to jest proste założenie: rodzic i dziecko potrzebują zaangażować się we wspólne poszukiwanie takiego wyjścia z sytuacji, które równocześnie będzie zaspokojeniem ich potrzeb, rozwiąże konflikt i nie naruszy ich relacji. Większość sytuacji konfliktowych można wręcz przekształcić w doświadczenia konstruktywne dla życia rodziny. Mogą one być okazją dla dzieci i rodziców, do lepszego poznania siebie nawzajem.

Ojciec: *Synu, masz w ręku moje narzędzia?*

Maciek (nastoletni syn): *Są mi potrzebne, bo chcę z Jackiem naprawić rower.*

Ojciec: *Czekaj no! Potrzebuję tych narzędzi w tej chwili, zaplanowałem na dzisiaj pracę w*



ogrodzie. Nie możesz mi ich zabrać.

Maciek: *Mnie też są potrzebne, muszę wziąć je dzisiaj.*

Ojciec: *No to mamy kłopot. Zależy mi na tym, aby dotrzymać słowa mamie, ponieważ obiecałem jej, że dzisiaj wykonam zaległe prace w ogrodzie, no i chciałbym wykorzystać swój wolny czas teraz, bo wieczorem oglądam mecz. Wygląda na to, synu, że obiecałeś Jackowi pomoc w tym samym czasie.*

Maciek: *No tak tato. Proszę Cię! Ja muszę mieć te narzędzia.*

Ojciec: *Wydaje się, że bardzo Ci zależy na tym, aby dotrzymać słowa.*

Maciek: *Tak, wiesz Jacek mi zawsze pomaga, jak go o coś proszę. Co ja mu teraz powiem, on tak liczy na moją pomoc. Wiesz on mieszka tylko z mamą i nie ma takich odpowiednich narzędzi do roweru.*

Ojciec: *Rozumiem, że z jednej strony nie chcesz, aby kolega poczuł się zawiedziony, że nie przyniosłeś narzędzi, a z drugiej strony chciałbyś się odwdzińczyć za jego pomoc Tobie w różnych sytuacjach.*

Maciek: *Tak właśnie jest. No i co teraz?*

Ojciec: *Zgadza się. Tak jest. Ty chcesz dotrzymać słowa koledze, ja mamie, bo nie chcemy zawieść ich zaufania. Ja potrzebuję zrobić te prace teraz, ponieważ wieczorem chcę mieć czas dla siebie. Może masz jakiś pomysł na rozwiązanie tej sytuacji?*

Maciek: *Mam! Może pomogę Ci tato i razem zrobimy szybciej tę pracę w ogrodzie, a ja zadzwonię do Jacka i powiem mu, że przyjadę później.*

Ojciec: *Dobrze. To właściwie dobry pomysł. Bierzmy się do pracy!*

Inne rozwiązanie, syn i ojciec dogadują się, które z narzędzi potrzebują i dzielą się nimi lub Maciek zaprasza kolegę z rowerem do siebie i naprawiają go w ogrodzie, wspólnie korzystając z narzędzi (jeśli jest kłopot z przewiezieniem roweru np. syn z ojcem ustala, że jadą po kolegę samochodem).

Dzięki takiemu podejściu uczymy dzieci rozwiązywania problemów, dbając o potrzeby zarówno dziecka jak i własne (rodzica), pielęgnujemy wzajemną relację i uczymy kreatywności zapraszając dzieci do poszukiwania rozwiązań. Ważne jest, że szukamy rozwiązania razem – takiego, które zadowoli obojga, pamiętając, że jest to coś innego niż kompromis!

\*\*\*

autor: Violetta Kruczkowska



## Oferujemy programy metody Gordona

- **Trening Skutecznego Rodzica** - TSR (ang. Parent Effectiveness Training - PET) – odbiorcy to rodzice, opiekunowie, dziadkowie
- **Trening Skutecznego Nauczyciela** - TSN (ang. Teacher Effectiveness Training - TET) – odbiorcy to wychowawcy, nauczyciele, wykładowcy akademicki, katecheci
- **Trening Skutecznej Komunikacji Dzieci i Młodzieży** - TSK (ang. Youth Effectiveness Training - YET) – odbiorcy to dzieci i młodzież w wieku 12-18 lat
- **Bądź Najlepszy, Najlepsza** - BNN (ang. Be Your Best - BYB) – odbiorcy to doradcy, konsultanci, edukatorzy, trenerzy rozwoju osobistego, coachowie, terapeuci, instruktorzy, pracownicy socjalni, kuratorzy sądowi, lekarze, prawnicy, urzędnicy administracji publicznej, personel firm, osoby zainteresowane rozwojem osobistym
- **Trening Skutecznego Lidera** - TSL (ang. Leader Effectiveness Training - LET) – odbiorcy to dyrektorzy, menadżerowie, kierownicy, rektorzy uczelni wyższych, prezesi zarządów

### Skontaktuj się z nami:

Tel. / Fax.: +48 91 426 87 53

Tel. kom. +48 602 33 61 09, +48 606 36 40 46

E-mail: [gordon@gordon.edu.pl](mailto:gordon@gordon.edu.pl)