



© JOHN OSWALD

Jak się kłócić, godzić, lub godnie rozwodzić

*M*ożna odnieść wrażenie, że w oprogramowaniu człowieka współczesnego zapomniano o funkcji: konflikt. Jakby miał się on nigdy nie zdarzyć. A on się zdarza ciągle i nagminnie. Również, a może zwłaszcza wśród ludzi sobie najbliższych. Małe spory i wielkie awantury, drobne utarczki i głębokie nieporozumienia, głośne kłótnie i ciche dni – to wszystko zatruwa życie. I potrafi zniszczyć: miłość, kontakty z dziećmi, szacunek do rodziców. W dzielenie życia z kimkolwiek trzeba wkalkulować różnicę zdań, zamiarów, poglądów. I nie włączać przy pierwszej okazji: escape.

*T*o wydanie Poradnika Psychologicznego jest swoistą instrukcją, jak te wszystkie codzienne nieporozumienia i wzajemne niezrozumienia oswajać i rozsuptywać. Jak nie dać się zniszczyć nawet konfliktowi dramatycznemu i pewnie już nie do zażegnania, czyli jak przejść godnie przez rozwód i cało wyprowadzić z niego dzieci. Przede wszystkim próbujemy jednak podpowiedzieć, jak rozumieć siebie – mechanizmy, którym dajemy się ponieść w sporze z drugim człowiekiem, i konsekwencje naszego gniewu, złości, uporu.

*N*ie przypadkiem polecamy tę lekturę na wakacje. Iluż z nas obiecuje sobie: wreszcie będzie czas na miłość, na bliskość, na znalezienie kogoś do pary lub celebrowanie związku, na radość bycia razem z rodziną. I jakże często plan wykojeja się przy pierwszej lepszej (raczej – głupszej) niezgodzie w rodzaju: na leżak czy na rower, w Karpaty czy na Kretę? Zgoda jest celem godnym wysiłku. Najlepiej – wspólnego wysiłku.

EWA WILK

♦Para: co nas łączy, co nas dzieli

Konflikt: dlaczego byle kłótnia potrafi zamienić się w zaciekłą wojnę	6
Dobór: co ludzi tylko pcha ku sobie, a co prawdziwie wiąże	12
Pokolenia: o relacjach z teściami i teściami, babciami i dziadkami	18
Więź z rodzicem: dlaczego w dorosłym życiu bywa ważniejsza niż więź z partnerem	23
Podział obowiązków: co zrobić, by trywialne kłótnie o to nie zabijały związku	26
Geje i lesbijki: krąży sporo obiegujących uogólnień – które z nich są prawdziwe	28
Choroba psychiczna: jak żyć z cierpiącym na nią partnerem	32
Nuda: czy nieuchronna, kiedy w jednym związku przychodzi nam spędzić teraz nawet 70 lat	38
Psychozabawa: jak odświeżyć przygasłe uczucia	41
Dewiacje seksualne: gdy zabawa staje się udręką	42
Borderline: czy da się ułożyć życie z kimś dotkniętym tym zaburzeniem	45

♦Dzieci: ile uczucia, ile wymagań

Dzieci: po co je mamy	48
Niania: dlaczego matkom tak trudno ułożyć sobie relacje z paniami do dziecka	52

Bunt nastolatka: o dylematach współczesnych

rodziców	56
Adopcja: wielu o tym myśli, kto się nadaje	61
Jedynak: jaki fundujemy mu los	64
Dorastanie: jak ułatwić dzieciom życiowy start	66
Mały złoźnik: co zrobić z miotającym się, wrzeszczącym, tupiącym maluchem	70
Urlop z dziećmi: a może pouczyć je przyrody	72

♦Rozwód: kiedy trwać, kiedy się rozstać

Terapia małżeńska: komu jest w stanie pomóc	74
Co o terapii małżeńskiej sądzą Amerykanie, którzy korzystają z niej znacznie częściej niż my	78
Rozwód: dlaczego zamienia się w dewastującą rozgrywkę	80
Macocha i ojczym: nowe trudne role	85
Dziecko w rozwodzie: pomóż przeżyć żal	88
Nowy związek: co zrobić, aby po złych doświadczeniach nie wybrać znów niewłaściwego partnera	92

♦Człowiek: istota samotna czy stadna

Przyjaźń: jaki mamy interes w bezinteresownym przywiązaniu do drugiego człowieka	96
Projekt MY: dlaczego „rodzina i dzieci” wydaje się dziś tak wielu młodym ludziom zadaniem nie do wykonania	102

♦ NOTY O AUTORACH ♦

Aleksandra Cisak

doktor psychologii,
adiunkt w Szkole Wyższej
Psychologii Społecznej

Dorota Chałubińska

dziennikarka, współpracuje
z POLITYKĄ

Joanna Drosio-Czaplińska

absolwentka psychologii,
dziennikarka

Katarzyna Growiec

doktor socjologii,
psycholog i politolog,
adiunkt w SWPS

Grzegorz Gustaw

psycholog organizacji,
certyfikowany trener biznesu,
wykładowca

Sławomir Jakima

psychiatra, seksuolog,
psychoterapeuta

Sylwia Kita

doktor socjologii, adiunkt
w Akademii Pedagogicznej
im. Jana Długosza
w Częstochowie

Wojciech Kulesza

doktor psychologii, adiunkt

w SWPS; w tekście wykorzystał
wiedzę zdobytą dzięki
grantowi Mobilność Plus (644/
MOB/2011/0) z Ministerstwa
Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Marta Mazuś

dziennikarka, współpracuje
z POLITYKĄ

Agnieszka Paczkowska

psycholog kliniczny,
psychoterapeutka

Agnieszka Sowa

dziennikarka, współpracuje
z POLITYKĄ

Adrian Wójcik

socjolog, członek Centrum Badań
nad Uprzedzeniami UW

Andrzej Tartłowski

adiunkt na Wydziale Psychologii
Wyższej Szkoły Finansów
i Zarządzania w Warszawie

Elżbieta Turlej

dziennikarka, współpracuje
z POLITYKĄ

Dziennikarki POLITYKI:

Joanna Cieśla, Agnieszka
Krzemińska, Joanna Podgórska,
Ryszarda Socha, Ewa Wilk

Na scenie natury

Bogactwo morskich głębin...



Jest tylko jedno miejsce na Ziemi, gdzie uzdrawiająca moc minerałów wykorzystywana jest od wieków do pielęgnacji urody. Na malowniczych plażach wokół Morza Martwego kryształ soli tworzą wyjątkowe struktury, zanurz się w ich magicznej sile!

KREM NAWILŻAJĄCY Z MINERAŁAMI Z MORZA MARTWEGO

Połączenie naturalnych emolientów, oleju jojoba i skwalanu z dużą dawką magnezu uzupełnia niedobory nawilżenia, zapobiega utracie wody i dodaje skórze blasku.

KREM NAPRAWCZY NA NOC Z MINERAŁAMI Z MORZA MARTWEGO

Krem z dodatkiem kwasu salicylowego działa przeciwzapalnie, walczy z niedoskonałościami, łagodzi podrażnienia, wzmacnia strukturę osłabionych naczyń włosowatych. Idealny dla cer dojrzałych.



KREM NA DZIEŃ Z MINERAŁAMI Z MORZA MARTWEGO

Krem z dodatkiem kwasów (glikolowy, mlekowy) działa przeciwzmarszczkowo, ujędrniająco, poprawia owal twarzy. Duża koncentracja magnezu i potasu sprzyja regeneracji i działa rewitalizująco.

KREM POD OCZY Z MINERAŁAMI Z MORZA MARTWEGO

Krem na bazie ziół reguluje wydzielanie sebum, działa przeciwzmarszczkowo i nawilża delikatną skórę okolic oczu.



Produkty marki **LORIENT** dostępne wyłącznie w sklepach **mydlarnia u Franciszka**.
Lista sklepów na **WWW.MYDLARNIA.INFO**



Rysunek MIROSLAW GRYŃ

POKONAĆ Dlaczego byle kłótnia, spór, rozbieżność zdań POTRAFI ZAMIENIĆ SIĘ W ZACIEKŁĄ WOJNĘ weza KONFLIKTU



ALEKSANDRA CISŁAK

N ad morze czy w góry? Do hotelu czy na kwaterę? Pływać czy biegać? Wakacje, które mają być wytchnieniem, nagrodą oraz czasem ładowania fizycznych i psychicznych akumulatorów, równie często stają się zarzewiem rodzinno-przyjacielskich konfliktów. Konflikty zaś, gdy raz się pojawią, same z siebie potrafią rozszerzać się, obejmując nowe kwestie, niebędące dotychczas przedmiotem potyczek, i przybierać na sile. W wyniku banalnego sporu o to, czy wracać już z wycieczki, czy jeszcze zostać, możemy nagle znaleźć się w oku cyklonu, w którym dawno już przestała liczyć się wycieczka, a nagle okazało się, że chodzi o sprawy najważniejsze – godność, sprawiedliwość i ludzką uczciwość. Co powoduje, że konflikty tak łatwo wymykają się spod kontroli i tak trudno je rozwiązać?

W gruncie rzeczy recepta na pozytywne zakończenie i rzeczywiste rozwiązanie wielu z nich jest prosta: strony (od rozwodzących się małżeństw po grupy etniczne czy polityczne) powinny wspólnie usiąść, przedstawić sobie nawzajem sytuację z ich perspektywy, wczuć się wzajemnie w położenie drugiej strony, a następnie sformułować rozwiązanie, które zadośćuczyni potrzebom i interesom jednocześnie obu stron. Jeżeli udałoby nam



ŁUDZIE SĄ NAIWNYMI REALISTAMI, którzy wierzą, że ich własny punkt widzenia tożsamy jest z rzeczywistością, a wydawane sądy – bardzo obiektywne.

▷ się to osiągnąć, to w istocie konflikt byłby zakończony, a w każdym razie w znacznej mierze udałoby się ograniczyć jego negatywne skutki. Prostota tego podejścia, niestety, jest jednak zwodnicza. Na przeszkodzie stoją tu liczne bariery psychologiczne i społeczne, związane z przywiązaniem do własnej perspektywy i samonapędzającą naturą konfliktu.

Mój jest ten punkt widzenia

Nawiązanie porozumienia z osobą, która jest z nami w konflikcie, utrudniają nasze przekonania dotyczące własnych możliwości poznawania i rozumienia rzeczywistości. Jesteśmy bowiem naiwnymi realistami, którzy wierzą, że ich własny punkt widzenia tożsamy jest z rzeczywistością, a wydawane sądy – obiektywne. Nie bierzemy przy tym pod uwagę, że widzimy otaczający świat zawsze z jakiejś perspektywy, interpretujemy fakty, a nie tylko je rejestrujemy. W ujęciu Lee Rossa, wybitnego badacza i praktyka rozwiązywania konfliktów, na naiwny realizm składają się trzy rodzaje przekonań – dotyczące siebie i innych.

- Po pierwsze, jesteśmy przekonani, że to, co widzimy, to rzeczywistość, a nie jej ogląd z naszego punktu widzenia. Najtrafniej tę ludzką skłonność ujął Albert Einstein, mówiąc o rzeczywistości jako „o uporczywym złudzeniu”. Nasze interpretacje, oparte na świadectwie własnych zmysłów, robią tak realne wrażenie, że trudno przyjąć, iż w istocie jest to tylko jedna z możliwych wersji.

- Drugie przekonanie odnosi się do innych – sądzymy, że jeśli tylko będą mieli dostęp do tych samych informacji i będą równie jak my zdolni i chętni do obiektywnego osądu faktów, to będą podzielać nasze zdanie, oceny i decyzje.

- Jeśli zaś tego nie czynią, to – po trzecie – są zbyt leniwi, tendencyjni, zaślepieni ideologią lub własnym interesem albo też niewystarczająco kompetentni.

W konsekwencji rzadko kiedy skłonni bylibyśmy uznać, że dwie strony, kierując się równie ważnymi wartościami, dokonują – równie uprawnionej, choć różnej – oceny sytuacji. Człowiek sądzi na ogół, że to on stara się dokonać obiektywnej oceny, druga zaś strona nie chce lub nie jest w stanie tego zrobić. Wnioskuje to już tylko z faktu, że oponent się z nim nie zgadza.

Zazwyczaj np. w trakcie rozwodu ten z rodziców, który odmawia wyższych alimentów, skłonny jest przypisywać sobie kierowanie się dobrem dzieci (bo się obawia przed ich roztrwonieniem na rzeczy niezwiązane z dziećmi), drugą zaś stronę spostrzega jako zaślepioną chęcią zysku czy zemsty.

Raz przyjęta perspektywa wywiera wpływ na naszą ocenę sytuacji i na sądy dotyczące tego, co w konkretnej sytuacji jest sprawiedliwe. W badaniu dotyczącym wydawania wyroków jego uczestnicy byli proszeni o wczucie się w perspektywę prokuratora lub w perspektywę obrońcy. Następnie mieli oceniać, czy oskarżony jest winny i jak surowo powinien być ukarany. Połowę osób poproszono przy tym najpierw o wyobrażenie sobie, że odgrywają którąś z tych ról, a następnie o zapoznanie się z materiałem dowodowym, a drugą połowę – najpierw o zapoznanie się z materiałem, a dopiero potem o przyjęcie jednej lub drugiej perspektywy. Ci, którzy od początku wiedzieli, że wystąpią w roli obrońcy lub oskarżyciela, już na etapie zapoznawania się z faktami mieli skłonność do tendencyjnego ich spostrzegania i interpretowania. Jak łatwo się domyślić, osoby, które przyjęły rolę oskarżyciela, silniej winiły oskarżonego i domagały się surowszych kar niż ci, którzy przyjmowali perspektywę obrońcy. Takich różnic nie zaobserwowano natomiast w przypadku tych badanych, którzy zapoznali się z faktami, zanim jeszcze dowiedzieli się, że będą odgrywać określoną rolę.

Co ciekawe, wyniki współczesnych badań sugerują, że własna egocentryczna perspektywa jest dla każdego z nas naturalnym punktem wyjścia do rozważań i skłonność ta nie przechodzi z wiekiem, jak wcześniej sądzono. Badania Nicholasa Epleya i jego współpracowników pokazały, że tak u dzieci, jak i u dorosłych egocentryczna perspektywa jest tą pierwotną, dorośli tylko szybciej ją modyfikują. Wszyscy jednak musimy włożyć wysiłek w tę korektę i dostosowanie się do perspektywy w innych. Co nie zawsze się udaje.

Okulary zbyt różowe

Skoro człowiek utożsamia własną perspektywę z obiektywną rzeczywistością, to w konsekwencji tendencyjnie postrzega i własne, i cudze poglądy. Badania Emily Pronin pokazały, że ludzie są przekonani, iż oni sami są mniej tendencyjni niż przeciętny człowiek – niezależnie od tego, o jaki rodzaj tendencyjności byli pytani. A ponadto, jak pokazały badania Lee Rossa – im bardziej nasze stanowisko różni się od stanowiska drugiej osoby, tym bardziej skłonni jesteśmy przypisy-



Im bardziej nasze stanowisko różni się od stanowiska drugiej osoby, tym bardziej przypisujemy jej **TENDENCYJNOŚĆ**, **SUBIEKTYWIZM I KRÓTKOWZROCZNOŚĆ**.

wać tej osobie kierowanie się tendencyjnymi przesłankami: emocjami zamiast rozumem, krótko- zamiast długoterminowymi efektami, myśleniem życzeniowym zamiast logiką i zdrowym rozsądkiem. Ludzie skłonni są oceniać, że właśnie oni kierują się głównie tymi normatywnymi czynnikami (takimi jak logika i racjonalna analiza długoterminowych skutków) i są jedynie w niewielkim stopniu tendencyjni, podobnie jak ci, którzy reprezentują dokładnie takie samo stanowisko. Stanowisko podobne do naszego skłania nas do przypisywania takiej osobie większej tendencyjności od naszej, całkowicie zaś tendencyjni wydają nam się ci, którzy reprezentują stanowisko przeciwne. Sam więc fakt różnicy stanowisk zdaje się nas prowadzić do wniosku o braku obiektywizmu i krótkowzroczości drugiej strony konfliktu. W konsekwencji trudno nam uznawać przeciwne stanowisko za równoprawne i dostosować do niego nasze.

Tym efektom towarzyszy nadmierny optymizm co do siły naszego stanowiska: własne argumenty znamy lepiej i wydają nam się one lepsze, a przy tym sądzimy, że uda nam się z łatwością przekonać do nich osoby trzecie – jeśli tylko będą równie obiektywne jak my sami.

Czy to znaczy, że człowiek nie ma racji, spostrzegając pozycję i stanowisko drugiej strony jako tendencyjne? Ależ ma, „zapominamy” tylko, że dokładnie to samo dotyczy i nas. Niczym faryzeusz z przypowieści, dziękujemy Bogu, że nie jesteśmy „jak inni ludzie, zdziercy, oszuści, cudzołożnicy, albo jak i ten celnik”. Wyniki badań Nicholasa Epleya i Davida Dunninga pokazały, że ludzie z reguły przeceniają własne skłonności do kooperacji, poświęcenia dla innych czy nawet do przekazywania pomocy finansowej w porównaniu z innymi. Skłonność do widzenia siebie w bardziej pozytywnym świetle nie jest niczym szczególnym. Zjawisko to – znane jako efekt powyżej średniej – zostało zaobserwowane w wielu badaniach. Wśród prawie miliona absolwentów amerykańskich szkół wyższych nie znalazła się ani jedna osoba, która oceniłaby swe umiejętności postępowania z ludźmi jako mniej niż przeciętne, a większość – jako lokujące ich w górnych dziesięciu procentach populacji. Co czwarty sędził przy tym, że znajduje się w górnym jednym procencie populacji! I przykład z polskiego podwórka: większość z ogólnopolskiej reprezentatywnej próby Polaków, zapytanych przez Janusza Grzelaka, co zrobiliby, gdyby na ich osiedlu zabrakło wody i trzeba by ją było brać z cystern, odpowiedziała, że braliby mniej, aby starczyło dla innych. Te same osoby, zapytane o to, co zro-

biliby inni, w prawie połowie przypadków odpowiedziały, że braliby dla siebie więcej, by mieć na zapas.

Epley i Dunning pokazali natomiast coś jeszcze. Uczestnicy ich badań proszeni byli o przewidywanie, jak dalece oni sami i inni ludzie skłonni byłiby kooperować. Nietrudno zgadnąć, że skłonność do kooperacji przypisywana sobie przewyższała skłonność do kooperacji przypisywaną innym. Następnie jednak wszyscy uczestnicy mieli szansę wykazać się albo kooperacją, albo rywalizacją. Przewidywania formułowane w odniesieniu do innych odpowiadały rzeczywistości, siebie badani przeceniali. Słowem, o ile zachowujemy trzeźwe spojrzenie na świat społeczny, o tyle patrząc na siebie – zakładamy okulary zbyt różowe.

Logika konfliktu

Ponieważ jesteśmy przekonani – często dość silnie – o własnej racji, to skłonni jesteśmy narzucać innym nasze pomysły i rozwiązania, zamiast starać się uzgodnić punkty widzenia i stanowiska. Po cichu zaś liczymy, że gdy inni zmądrzeją, pewne rzeczy do nich dotrą. Łudzimy się: emocje opadną, sami zrozumieją, że racja była po naszej stronie. Albo też mamy nadzieję, że druga strona zrozumie, iż nie ma z nami szans, i sama się wycofa. W efekcie jednak – dążąc do narzucenia innym swojej woli i rozwiązania – jesteśmy na najlepszej drodze nie do zakończenia konfliktu, lecz do jego eskalacji. W przypadku konfliktów – interpersonalnych, międzygrupowych, międzynarodowych – obserwuje się podobny efekt spirali: drobne nieporozumienia, które nie zostają od razu wyjaśnione, potrafią przekształcić się w zajadły konflikt, prowadząc do przemocy psychicznej, a nawet fizycznej. Konflikt wydaje się mieć naturę węża żywiącego się własnym ogonem (i rosnącego na skutek tej diety) – gdy już do niego dojdzie, ma on tendencje do samopodtrzymywania.

Naturalnej eskalacji konfliktu sprzyja rywalizacja z innymi czy też dążenie do ich pokonania. Jak pokazały analizy Mortona Deutscha, rywalizacja wzbudza bowiem nieufność, sztywne trzymanie się swego stanowiska, podejrzliwość i wrogość, zarazem wszystko to uprawdopodobnia przyszłą rywalizację i skłonność do konfrontacji. Analogicznie, współpraca prowadzi do bardziej szczerzej i otwartej komunikacji, zwiększa

W MIARĘ TRWANIA KONFLIKTU ROŚNIE ZAANGAŻOWANIE STRON W SPÓR. Uważają one, że czas, wysiłek i koszty włożone w jego prowadzenie nie zwrócą się, jeśli nie wygrają.

▷ wrażliwość na wzajemne interesy i gotowość pomocy, a wszystko to wróży przyszłą kooperację. Dynamika relacji między stronami konfliktu działa więc na zasadzie błędnego koła: konfrontacja prowadzi do takiej postawy, która zwrótnie znów wywoła konfrontację – w tym właśnie sensie kłótnia niestety żywi się sama sobą. Wydaje się więc, że czasem dobrze byłoby przymusić strony do kooperacji w jakimś ograniczonym zakresie, co może być podstawą rozwinięcia pozytywnych relacji między nimi. Łatwiejsze to niż sztuczne wymuszanie pozytywnych postaw wobec siebie w sytuacji, gdy strony wciąż rywalizują.

W miarę trwania konfliktu rośnie też zaangażowanie stron w spór. Czas, wysiłek i koszty włożone w jego prowadzenie nie zwrócą się, jeśli spór nie będzie wygrany. Wszystko to może nas powstrzymać przed zakończeniem konfliktu, bo finał ocenimy jako przegraną. Zaangażowanie takie może przybierać nawet odrobinę komiczny wymiar, jak w tzw. grze w licytację dolara. Jest ona wykorzystywana do analizy eskalacji zaangażowania. Sama w sobie nie jest pułapką – strony mogą w odpowiednim momencie zrezygnować, podejmując racjonalne decyzje. Pułapkę tworzą gracze. Gra polega bowiem na tym, że strony licytują się o jednego dolara, tracąc środki, które w licytowanie angażują (każda ze stron musi zapłacić ostatnią zaproponowaną przez siebie sumę). Jedynym sposobem ich odzyskania jest wygranie owego jednego dolara. Początkowo strony, zachęczone zyskiem, angażują się w licytację. Jednak z chwilą, gdy koszty przekraczają ewentualną wartość wygranej, strony i tak nie mogą się powstrzymać przed dalszą licytacją z uwagi na utopione dotychczas w tym przedsięwzięciu koszty. Wyniki serii eksperymentów przeprowadzonych przez Allana Tegera pokazały, że byli i tacy, którzy proponowali kilkanaście dolarów za dolara, zanim zatrzymali ten kosztowny wysiłek.

W obronie twarzy

Wiele sprzyja więc temu, by konflikt trwał, skutkiem zaś jego trwania jest nieufność pojawiająca się wobec drugiej strony, nieufność lustrzana, bo zazwyczaj to obie strony nawzajem ją żywią. Nieufność ta przejawia się w tzw. **zjawisku reaktywnej dewaluacji – odrzucania propozycji rozwiązań tylko dlatego, że zostały zgłoszone przez drugą stronę**. Badani studenci byli proszeni o wyobrażenie sobie sytuacji spornej związanej z ich pracą przy prowadzeniu badań dla pewnego profesora. Połowie powiedziano, że ów pro-

fesor zaproponował im finansowe wynagrodzenie, a połowie – że będzie współautorem pracy. Wszystkich proszono o ocenę atrakcyjności obu propozycji: i tej, którą im złożono, i alternatywnej. Niezależnie od tego, którą sami otrzymali, ta druga zawsze wydawała się im atrakcyjniejsza.

Zjawisku reaktywnej dewaluacji da się zapobiegać albo znajdując mediatora, któremu ufać będą obie strony, albo – w przypadku niewielkich konfliktów – poprzez wyrażanie uznania dla racji drugiej strony. Jak pokazują badania, ów prosty zabieg – otwarte wyrażenie, że przyjmuje się do wiadomości argumenty drugiej strony i dostosuje się do nich – może częściowo niwelować negatywne skutki nieufności. Zbadano, co się dzieje, gdy negocjator między stronami konfliktu wypowie następującą kwestię: „Wysłuchałem twojej propozycji, więc rezygnuję ze swojej wcześniejszej sugestii i składam nową w świetle tego, co od ciebie usłyszałem”. I ustępstwa strony przeciwnej były wyżej oceniane, i sam negocjator był bardziej lubiany, gdy wyrażał uznanie dla przedstawionych argumentów. Przede wszystkim jednak w takich warunkach większość negocjujących par doszła do porozumienia.

Tak prosty, na pozór nawet naiwny, zabieg może ułatwić rozwiązywanie konfliktu niezbyt jeszcze zastrzonego. Bo często ważną motywacją, oprócz samego osiągnięcia celu, jest też zachowanie twarzy. I to zarówno wobec osób trzecich i własnych zwolenników, jak i wobec samego siebie oraz drugiej strony. Badania pokazują, że samo nawet przewidywanie konfliktu prowadzi do nastawienia się na obronę własnych argumentów, a argumenty te – w obliczu spodziewanego ataku – stają się częścią naszego Ja. W efekcie atak na argumenty traktowany jest jak atak personalny, podważanie zaś siły i stanowiska przeciwnika nasila tylko spostrzegane różnice. Często więc w konfliktach obserwuje się polaryzację rozbieżności – skłonność do spostrzegania stanowiska drugiej strony jako bardziej krańcowego.

Znaleźć trzecie wyjście

Wszystkie natomiast zabiegi, które pozwalają drugiej stronie poczuć, że została doceniona, jest szanowana i uznawana, ułatwiają zawarcie porozumienia. Wyrażenie uznania dla siły przeciwnika i siły jego argumentów pozwala na krytykę tych argumentów, minimalizuje bowiem zagrożenie dla ego oponenta. Okazywanie zaś szacunku ułatwia uzyskanie akceptacji nawet dla niekorzystnych rozwiązań.

Jeśli już uda się przewyciężyć nieufność i zachęcić drugą stronę do współdziałania w poszukiwaniu satysfakcjonującego rozwiązania, jak się do tego zabrać?

Należy zacząć od wyraźnego oddzielenia stanowisk reprezentowanych przez strony od rzeczywistych interesów, które za nimi stoją. Jakie więc ważne potrzeby zaspokajają np. proponowany podział opieki nad dzieckiem; co rodzic, proponujący ten podział, chciałby w ten sposób osiągnąć? Co stoi za wyborem tego, a nie innego wakacyjnego wyjazdu? Jeśli uda nam się dotrzeć do istoty sprawy, to interesy te i potrzeby można próbować zaspokoić na różne sposoby – inne niż te początkowo przez strony proponowane.

- Pierwszy to sformułowanie takiego rozwiązania, które zaspokajają jednocześnie interesy obu stron, czyli tak zwanej **opcji pomostowej**: czegoś, czego strony nie brały dotąd pod uwagę. Jeśli jedno chce zostać na plaży (żeby leżeć i się opalać), a drugie chce pojechać na wycieczkę (żeby zobaczyć coś nowego), a oboje chcą spędzić ten dzień razem – wynajmują łódkę, z pokładu której można podziwiać okoliczne wyspy, opalając się na leżaku. W przypadku rozwiedzionej pary rodziców, gdy ojciec chce dodatkowego dnia na opiekę, żeby spędzić więcej czasu z dzieckiem, a matka się temu sprzeciwia, bo chciałaby mieć większą kontrolę nad tym, co się z dzieckiem dzieje, ustalają, że co drugą niedzielę będą starali się w miarę możliwości spędzać w większym gronie znajomych z dziećmi i oboje będą przy tym towarzyszyć dziecku.

- Można też próbować zaspokajać interesy obu stron poprzez **poszerzenie puli zysków** (chcę spędzić długi weekend w ciszy i z dala od innych, a druga strona w spa, wybieramy więc luksusowy ośrodek z domkami w głuszy).

- W wielu jednak przypadkach taka opcja jest niemożliwa lub zbyt kosztowna. Wówczas, kierując się zasadą, że obie strony wygrywają, można próbować innego rozwiązania – **wzajemnego wynagradzania ustępstw**. Ustępstwo może się wiązać z polem konfliktu (jeśli zrezygnujesz z fioletowych ścian w sypialni, na widok których mam mdłości, to ustąpię w kwestii własnoręcznego malowania). Może wykraczać poza ten obszar (rzucę palenie, które tak tobie przeszkadza, ale oszczędności odkładam na motor, a nie na urlop). Możemy proponować drugiej stronie obniżenie kosztów (jeśli zgodzisz się na zastępstwo we wtorek wieczorem, to zapłacę za taksówkę, którą wrócisz do domu).

Jak w wielu innych sytuacjach społecznych, także i w obszarze rozwiązywania konfliktów „w tym całej jest ambaras, żeby dwoje chciało naraz”. Jednak i tu „chcieć” oznacza „móc”. Osiągnięcie biegłości w subtelnej sztuce rozwiązywania konfliktów wymaga przede wszystkim dokonania zmian w sobie – odrzucenia przekonania o własnej nieomyślności, prawdziwego uznania praw i racji innych, rezygnacji z uzyskania przewagi i wygranej na rzecz obustronnych korzyści.

ALEKSANDRA CIŚLAK

REKLAMA



Poznaj nowy wymiar psychologii

Miłość dwudziestolatka wiąże się z idealizacją partnera. Zakochany spogląda na swój związek przez różowe okulary. Dzięki badaniom, które prowadzę, ludzie są bardziej świadomi własnych odczuć i emocji.

prof. dr hab. Bogdan Wojciszke

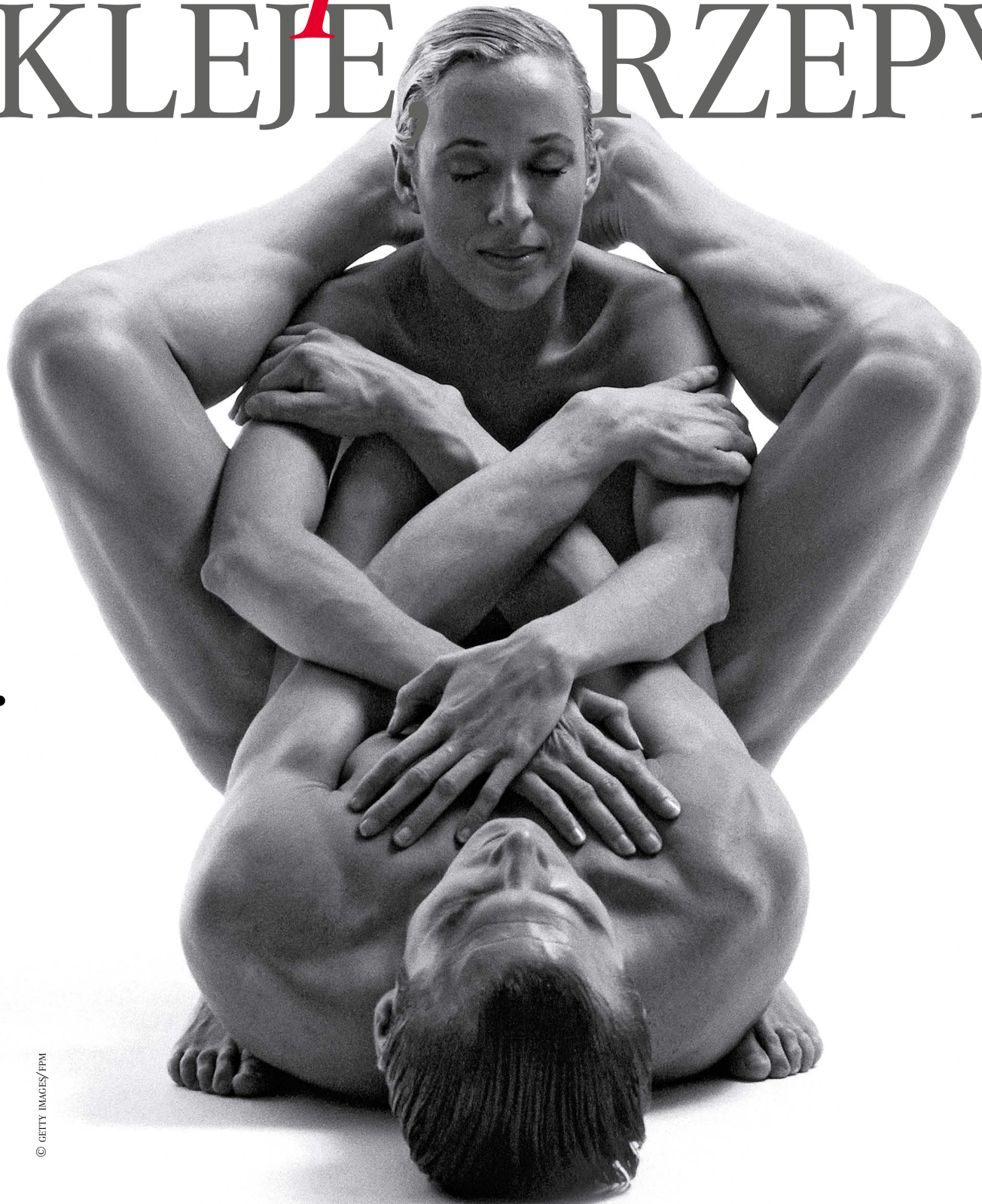
Dziekan Wydziału Zamiejscowego w Sopocie
Szkoly Wyższej Psychologii Społecznej

www.swps.pl



ja
my
oni

Spoirwa, KLEJE RZEPY



12

POLITYKA
wydanie
specjalne

Co ludzi tylko pcha ku sobie, A CO PRAWDZIWIE WIĄŻE

GRZEGORZ GUSTAW

Otóż cała postać człowieka miała cztery ręce i nogi w tej samej ilości, i dwie twarze, czworo było uszu, dwie okolice wstydlive i tam dalej. Strasznie to były silne istoty i okropnie wolnomyślne, tak że się zaczęły zabierać do bogów”. Zeus, stojący na czele Olimpu, postanowił ukrócić te zapędy: „Ja ich teraz poprzecinam każdego na dwie połowy. I tęsknić zaczęło każde za swoją drugą połową. I niektórzy życie całe pędzą tak przy sobie”.

Antyczna koncepcja połówek, groteskowo nakreślona przez Platona w „Uzcicie”, darzona jest potężnym kultem w monogamicznej kulturze Zachodu. Współcześni w miłości upatrują kleju, który doskonale połączy niegdyś rozcięte przez Zeusa połówki. Niestety, trwałość tego kleju nad wyraz często rozczarowuje.

Co zatem nas tylko pcha ku sobie, a co prawdziwie łączy?

Uroda

W pierwszej połowie lat 80. XX w. w nauce dominował pogląd, zgodnie z którym kryteria piękna są subiektywne. Dziś już wiemy, że to nieprawda. Nancy Etcoff, autorka bestselleru „Przetrwają najpiękniejsi” słusznie zauważyła, że piękno stanowi „rodzaj biologicznej adaptacji, w którą wyposażony jest obserwator”. Współcześni mężczyźni i kobiety żywią słabość do tych cech wyglądu przedstawicieli płci przeciwnej, które pomocne są w odniesieniu sukcesu reprodukcyjnego. Mechanizmy działają na poziomie nieświadomym, a ludzkie gusta uwarunkowane są specyfiką wyborów seksualnych dokonywanych przez praprzodków.

Wartość reprodukcyjna kobiety związana jest nierozłącznie z jej młodością i urodą. Ponieważ nie istnieją żadne bezpośrednie sygnały zdradzające owulację oraz płodność, mężczyźni są zmuszeni korzystać z sygnałów pośrednich, jak atrakcyjność fizyczna.

Przepis na piękną sylwetkę kobiecą jest złożony – powinna być raczej drobna niż masywna, raczej podobna do A niż do V, z wyraźnie zaznaczonym wcięciem w talii.

Owo wcięcie mężczyźni odczytują jako znak rozpoznawczy zdrowych kobiet, będących już po okresie dojrzewania płciowego, ale jeszcze przed menopauzą. Dziewczęta z większym

wcięciem, owszem, szybciej przejawiają aktywność hormonalną związaną z osiągnięciem dojrzałości płciowej i wcześniej wydają na świat pierwsze dziecko. Badania nad młodymi wrocławiankami, rodzającymi pierwsze dziecko wykazały, że dzieci wydane na świat przez kobiety o wyraźniej zaznaczonym wcięciu są większe. Masa noworodka stanowi zaś dobry prognostyk jego przeżycia.

Inne cechy wyglądu, znamionujące młodość (i pośrednio płodność) kobiety, to m.in.: gładka skóra, dobry tonus mięśniowy, lśniące włosy i pełne wargi.

Wartość reprodukcyjna mężczyzny rozpoznawana jest natomiast na podstawie statusu, którego przejawy są łatwe do oszacowania poprzez ocenę jego dóbr materialnych. Kobiety zwracają ponadto uwagę na cechy pomocne mężczyznom w zdobywaniu i utrzymywaniu wysokiego statusu: inteligencję, pracowitość oraz zaradność. Nawet bardzo zamożne, które potrafiłyby utrzymać samodzielnie całą rodzinę, chętniej wybierają na mężów mężczyzn jeszcze bardziej majątnych od siebie.

Ale i męski wygląd ma dla kobiet niebagatelne znaczenie – podobają się panowie, których powierzchowność świadczy o dużej teźyznie fizycznej. Nasze pramatki, wiążąc się z dżentelmenami o mocnych ramionach i V-kształtnych torsach, mogły liczyć na skuteczną ochronę przed agresją ze strony drapieżników lub innych, wrogo nastawionych osobników naszego gatunku.

V-kształtni mężczyźni mieli zadatki na sprawniejszych łowców od swoich H-kształtnych kolegów. Dobrze przy tym, żeby V-kształtny był wysoki. Okazuje się, że męski słuszny wzrost nie tylko przekłada się na większą wartość bojową, ale i dodatnio koreluje z wysokością zarobków.

Osoby o pięknym wyglądzie są wyżej oceniane zarówno pod względem funkcjonowania społecznego, jak i popularności, ale również w zakresie kompetencji intelektualnych i zawodowych. Częściej spotykają się z pomocą, rzadziej z niechęcią, poświęca się im też większą uwagę.

Ten mechanizm, w który wyposażała nas natura, nie jest doskonały. Nawet jeśli spotka się perfekcyjny A z perfekcyjnym V, nie znaczy to, że ustanowią idealne stadło. Mariaż wysokiego statusu z pięknem to też za mało, żeby związek przetrwał. ▷

Osoby o pięknym
wyglądzie są wyżej
oceniane zarówno pod
względem funkcjonowania
społecznego, jak
i popularności. Częściej
spotykają się z pomocą,
poświęca się im też
większą uwagę.