

Jak nie bać się konfliktów i rozwiązywać je metodą pokojową bez zwycięzców i zwyciężonych?

Żeby sięgnąć po rozwiązywanie konfliktów metodami pokojowymi – nazywanymi również alternatywnymi czy bez zwycięzców i zwyciężonych - warto przyrzeć się dwóm metodom: negocjacji i mediacji. Mediacje coraz powszechniej stosowane są przez wychowawców do rozwiązywania konfliktów rówieśniczych w szkołach, negocjacje i mediacje przez rodziców, którzy uznają wartość rozwiązywania konfliktów domowych w sposób integrujący dzieci i rodzinę. Warto poznać krótką historię zastosowania jednej z metod - w latach sześćdziesiątych ubiegłego stulecia w domu - przez jednego z twórców negocjacji. To niemal codzienna scenka między dziećmi w wielu domach. Gerard I. Nierenberg (1968), zwany ojcem nowoczesnych metod negocjowania, napisał w jednej z pierwszych książek na ten temat „Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu”, co następuje:

„Niedawno moi synowie posprzeczcali się o ostatni kawałek jabłecznika. Jeden przez drugiego domagał się większej porcji. Żaden nie chciał ustąpić i zgodzić się, aby przekroić ciasto na pół. Zaproponowałem więc, aby jeden z chłopców podzielił ciasto wedle własnego uznania, a drugi wybrał dowolną część. Moja propozycja wydała im się uczciwa i przystali na nią. Każdy z nich był przekonany, że sprawa została załatwiona, jak należy. To właśnie jest przykład doskonałych negocjacji.”

Tu należy się wyjaśnienie, że był to tak naprawdę klasyczny przykład użyteczności mediacji. Ojciec - osoba trzecia - pomógł rodzeństwu rozstrzygnąć spór o pożądany przez nich kawałek ciasta. Od wspomnianych lat sześćdziesiątych zaczęto wyróżniać mediacje (osoba trzecia pomaga stronom we wzajemnej komunikacji, określeniu potrzeb/interesów i dojściu do akceptowanego przez obie strony konsensusu) oraz negocjacje (strony samodzielnie sterują procesem porozumienia się w wyjściu z sytuacji zablokowanej wszędzie tam, gdzie ważne są interesy wspólne i jednocześnie szanowane sprzeczne). Dzięki dorobkowi wielu dziedzin nauki – w tym w psychologii komunikacji - obie metody rozwinęły się i znalazły uznanie w zakładach pracy, sądach oraz pedagogice.

W latach dziewięćdziesiątych Thomas Gordon (1991), zaproponował rodzicom „Metodę bez porażek” jako integrujący rodzinę sposób na rozwiązywanie sporów. Tak nazwał swego rodzaju negocjacje dziecko-rodzic. Uznał, że w sytuacjach konfliktowych rodzice zbyt często sięgają po metody odwołujące się do władzy i arbitrażu, a zbyt rzadko w wielu sytuacjach trudnych analizują potrzeby swoje i dziecka. Nie sprzyja to dobrym relacjom i więzi rodzinnej. W „poradnikach” dotyczących systemowych podejść rozwiązywania konfliktów oraz poszukiwania nowych rozwiązań, technologii i rozwoju osobowego, znalazły jednocześnie uznanie: metoda „Burzy mózgów” oraz „Cebula systemowa – sposób na rozwiązywanie problemów”.

METODĘ BEZ PORAŻEK, bez zwycięzców i zwyciężonych,

Thomas Gordon przedstawił **RODZICOM i PEDAGOGOM** w **sześciu krokach**:

1- Określ swój i dziecka problem, rozpoznaj go i nazwij:

Przygotuj przede wszystkim siebie: ostudź emocje i zanalizuj konflikt, czego on dotyczy (czy jest to konflikt potrzeb czy wartości). Wybierz odpowiedni moment na jego rozwiązanie. Powiedz dziecku używając komunikatu „ja”, jakie Twoje potrzeby zostały naruszone (jestem zdenerwowana, bo...) oraz wyraż oczekiwanie wspólnego poszukania satysfakcjonującego obie strony rozwiązania.

Pamiętaj, że negocjacjom nie podlegają wartości. One są nienaruszalne i przyjęte m.in. w treści zasad i norm społecznych.

Okaż gotowość zrozumienia dziecka. Odkryj i zaakceptuj uczucia, niepokoje oraz jego potrzeby. Porozumiewanie się polega na mówieniu, ale przede wszystkim na aktywnym słuchaniu (m. in. odzwierciedlaniu uczuć). Zbuduj klimat sprzyjający wymianie informacji żeby zwiększyć gotowość dziecka do szukania wzajemnie korzystnych wyjść z trudnej sytuacji. Wysłuchaj je, by dotrzeć do jego prawdziwych potrzeb i przeżywanych uczuć.

2- Razem z dzieckiem poszukaj możliwych rozwiązań.

Zaproponuj wspólne zgłaszanie możliwości rozwiązania sytuacji trudnej, sporu i zapisanie na kartce wszystkich pomysłów bez ich oceny, opinii czy krytyki. Przyjmij nawet najbardziej absurdalne z Twojego punktu widzenia propozycje dziecka. Zgłaszając je może przeżywać w fantazji to, czego pragnie naprawdę.

3- Wspólnie przyjrzyj się propozycjom rozwiązań, by je razem krytycznie ocenić i wybrać najlepsze.

Rozwiązania, które obie strony uznają za „nie do przyjęcia” należy skreślić podając powody odrzucenia.

Przy przyjęciu możliwych rozwiązań/ rozwiązania powiedz, że zobaczycie jak sprawdzi się w praktyce. Wyraż też gotowość powrotu do negocjacji, gdy pojawią się nieprzewidziane przeszkody.

4- Omów i rozpracuj z dzieckiem szczegóły realizacji przyjętego rozwiązania/ rozwiązań.

Warto zapisać: kto, co, kiedy wykona, co będzie potrzebne... - skonstruować swego rodzaju umowę.

5- Sprawdź razem z dzieckiem wykonanie ustalonego zadania/ zadań.

Po realizacji porozmawiaj, jak przyjęte rozwiązanie/ rozwiązania się sprawdziły w praktyce i jaki jest poziom zadowolenia obu stron. Wspólnie zweryfikujcie

przyjętą umowę, ewentualnie przyjrzyjcie się z utworzonej wcześniej listy innym możliwym rozwiązaniom.

Konflikty są nieprzyjemne, jednocześnie nieuniknione i niezbędne do konstruktywnego rozwoju osobowości. Często są pomijane milczeniem bądź rozwijane w sposób przynoszący ludziom duże koszty emocjonalne oraz społeczne. Rozwiązywane jednak w sposób racjonalny mogą przynieść wiele korzyści stronom sporu, a w tym: uznania i tolerowania różnic przy jednoczesnym czerpaniu przyjemności z bycia razem, nauczania się przestrzegania zasad i reguł społecznych, dyscypliny wewnętrznej oraz pokonywania niepowodzeń i rozwiązywania sytuacji trudnych.

Proponowana literatura: Thomas Gordon „Wychowanie bez porażek”, Gerard I. Nierenberg „Sztuka negocjacji jako metoda osiągnięcia celu”, Joanna Sakowska „Szkoła dla rodziców i wychowawców”.

Bożena Ramutkowska-Celej – psycholog, mediator, edukator w zakresie przeciwdziałania agresji i przemocy w szkole