

UMĚNÍ VZTAHŮ: HÁDKY

Nikdy mě neposloucháš. Na všechno kašleš! Kolikrát jsem ti říkala, že zlobí kotel? Honzu také nikdy nepohlídáš a ráno jsi nechal v kuchyni totální binec... Mohl by ses laskavě také jednou přestat starat o sebe a postarat se pro změnu o své vlastní dítě? Viš, koho mi připomináš? Tvého otce! Vidím, že jsi úplně stejný sobec jako on!“



Dohadování s grácií

Hádání byla původně filozofická disciplína. Byla tak označována rozprava univerzitních mistrů, kteří si vyměňovali názory na filozofické otázky a přístupy. Hádky byly původně považovány za konstruktivní výměnu názorů. V případě Karolíny jde ale spíš o zlostný výlev. Jak se od něj můžeme posunout ke konstruktivnímu vyjasnění dvou odlišných stanovisek?

Ve sporu se snažím co nejsrozumitelněji sdělit, jak situaci vidím já, a zároveň usiluji o to, abych co nejpoctivěji zjistila, jak se na situaci dívá partner. Cílem je, abychom na základě výměny názorů dospěli k řešení, které je přijatelné pro oba. Jde o vyjasnění dvou odlišných hledisek.

Abyste zjistili, co si partner doopravdy myslí, dávejte mu upřesňující otázky. Zároveň se pokuste co nejpřesněji formulovat vaše vlastní argumenty a důvody. Nehodnoťte partnerův postoj, nepřesvědčujte ho, že vidí situaci špatně. Zároveň se nenuťte přijmout jeho stanovisko. Orientujte se na cíl: dobrat se společného řešení...

Můžeme uvést například zdánlivě banální spor o to, zda budeme mít v obývacím pokoji přírodní dubová prkna, nebo lakované parkety. Většina párů se chytí do společného sporu, proč jsou mnohem lepší prkna, proč jsou lepší parkety. Navzájem se mlátí přes hlavu argumenty, aby dokázali svoji pravdu. Problém je ale v tom, že žádná „pravda“ v takovém sporu není. Obě řešení mají pro a proti. Je důležité podívat se na to, co vlastně společně od podlahy v obývacím pokoji chceme, na čem se shodneme. Chceme, aby byla útulná, jednoduchá na údržbu, vypadala

luxusně... Z toho nám možná vyjde nějaké třetí řešení, anebo si uvědomíme, že jednoduše jedna z variant o něco lépe plní parametry, které má naše ideální podlaha mít.

Proč se tedy nemůžeme domluvit, když řešení sporu vypadá tak jednoduše? Jedna věc je, že se snadno necháme zatáhnout do zbytečného boje o to, kdo z nás dvou má pravdu. Vítězství v hádce neznamena mít pravdu za každou cenu, ale učinit obě strany spokojenými. Je ale také možné, že pokud se z malicherností stávají neřešitelné problémy, často jde o potíže zástupné, které ukazují na to, že ve vztahu není v pořádku něco daleko podstatnějšího. Někdy se i z úplné maličkosti může stát neřešitelný problém, jindy naopak z ohromného konfliktu krok k upevnění vztahu.

Pravidla konstruktivního dohadování

1. Rozlišujte mezi konfrontací a útokem

Konfrontace upozorňuje vždy jen na určitou konkrétní situaci, zatímco útok hodnotí partnera. Příkladem by mohla být následující situace: Váš muž chtěl psa. Dohodli jste se, že psí výkaly na zahradě bude uklízet on. Už po druhé v jednom týdnu do exkrementu málem šlápnete. Máte v takové chvíli mlčet? Rozhodně ne, jde přece o nedodržení vaší původní dohody. Když v sobě konflikty dusíte, stáváte se popudliví. Nebo se zlobíte a mlčíte, necháte tak ve vztahu narůstat prázdno. Konfrontace by v takovém případě byla: „Domluvili jsme se, že po psovi uklízíš ty. Je pro mě důležité, aby naše dohody platily. Můžeš to prosím uklidit?“ A útok: „Jak to, že jsi zase neuklidil po psovi? Říkala jsem ti to nejméně stokrát! Ty jsi takový sobec, v ničem se na tebe nedá spolehnout...“

2. Mluvte o sobě a svých pocitech

Americký klinický psycholog Thomas Gordon je považován za průkopníka v učení komunikačních dovedností a řešení konfliktů. Pevně věřil, že používání nátlaku a donucovacích prostředků ničí mezilidské vztahy. Jako alternativu učil lidi komunikovat a řešit konflikty tak, aby naopak vztahy pěstovali. Jeho metoda zahrnuje mimo jiné aktivní naslouchání a „já prohlášení“, v češtině častěji označované jako „já stav“.

Oč jde? Pokud hovoříme o sobě, mluvíme v první osobě jednotného čísla a jsme obvykle méně kritičtí a posluchač je méně defenzivní, než pokud prohlášení začínáme slůvkem ty. Hovořit o sobě pomůže k tomu, aby se váš partner necítil napadán. Karolinina věta: „Na všechno kašleš“, zní Liborovi právem jako útok. Pokud by použila Gordnovu metodu, řekla by například: „Cítím se na dítě a domácnost sama. Jsem unavená.“

Mluvte vždy o sobě a svých pocitech, ne o partnerovi. Pokud sice začnete první osobou, ale hned přeskóčíte k hodnocení a obviňování („Já si myslím, že jsi pěkný sobec“), jemnějšího vyznění rozhodně nedosáhnete.

Jste při popisování vlastních pocitů nesví? Zdá se vám takový způsob vyjadřování nepřírozený? Když se budete například učit tenis a trenér vám bude ukazovat, jak na to, bude se vám natočení ruky zpočátku zdát stejně krkolomné a nepřírozené. Časem se to pro vás stane přirozeným, použijete správné držení, aniž byste na něj museli myslet. Tak je to i v komunikaci. Časem si i tento způsob přizpůsobíte tak, aby vám sloužil a zároveň dobře padl.

3. Buďte slušní a neskákejte si do řeči

Vytříbte svůj slovník a nezapomínejte na obraty jako: Prosím. Ocenila bych, kdybys... Nevadilo by ti... Byl bys tak laskavý ap. Slušnost posouvá naše vztahy do úplně jiné roviny. Snažte se nezvyšovat hlas. Tón hlasu, který je klidný, má velkou sílu určovat, kudy se rozhovor bude vyvíjet. Domluvte se, že každý z vás má sedm minut, kdy ho druhý poslouchá naprosto bez přerušování. Naslouchejte mlčky bez doplňujících otázek, bez vlastních vstupů. Pak si role vyměňte.

4. **Bud'te konkrétní**

Pokud se potřebujete dohodnout, zvolte vždy jen jedno téma, nebo snadno zaplujete do stoky výčitek, ze které se nedá tak snadno vybědnout. Řešte pouze aktuální situaci, případ, který vám vadí právě teď. Nemůžete očekávat, že váš partner umí číst myšlenky. Vyměňte větu „Zase si tady nechal totální binec“ za „Mohl bys dnes večer, prosím, uklidit kuchyň?“

5. **Dokažte partnera ocenit**

Pokud váš partner zvládl v minulosti stejnou situaci k vaší spokojenosti, upozorněte ho na to, jak moc jste jeho přístup oceňovali a nakolik vám dnes chybí. Namísto „Vůbec si mě nevšímáš – dřív jsme chodili každý pátek do kina“ zkuste: „Měla jsem tak ráda naše páteční filmové večery – pojďme se k tomu vrátit...“.

6. **Zvolte vhodný prostor a čas**

Pokud stojíme podrážděně ve frontě a rozhodneme se využít čas k tomu, abychom dořešili, co bude s tou podlahou, tak to není právě šťastný výběr místa a času k dohadování. Stejně tak řešit sporné otázky pět minut před odchodem do práce nebo v půl druhé v noci, kdy nás vzbudí naše malé dítě. Šance, že se zamotáme do nesmyslných argumentů a boje o to, kdo z nás dvou má pravdu, se v takovém případě hodně navyšuje.

7. **Včas vyhlaste pauzu**

Pokud se dialog začne vymykat vaší kontrole, začínáte na sebe křičet, používat slova, která nechcete, nebo pokud začne být hrubý váš partner, osvědčuje se vyhlásit pauzu. Vědomě přerušete rozhovor a jakýmkoliv smířlivým gestem vyhlaste „time out“. Upozorněte na to, že jste se oba nechali unést a ztratili jste odstup. Je dobré, pokud máte po ruce rituály, jak se v takovém případě dostat zpátky „sami k sobě“. Jedna z mých klientek se chodila projít na vzduch, jiný klient si šel na dvacet minut lehnout, další si dal sprchu ap. Najděte si vlastní rituál, jak se vrátit k vnitřnímu klidu, a pokud je to možné, pomozte k tomu partnerovi.

Komunikační fauly

Mezi zabijáky komunikace patří slova jako: nikdy, vždy, pokaždé, kolikrát, tisíckrát, po té ap. „Tisíckrát jsem tě prosila, abys...“, „Pokaždé když...“, „Nikdy tě nezajímá...“ V komunikaci jsou tyto formulace potvrzením, že se náš dialog neposouvá žádoucím směrem, tedy k vyřešení konkrétní situace. Chybí tam zaměření k cíli, nejčastěji se jedná pouze o odreagování frustrace. Z hlediska konstruktivní komunikace jsou naprosto nefunkční. Do konstruktivní hádky nepatří nadávky, osočování, zastrahování, manipulace a výčitky. Nikdy partnera neztrapňujte, neparodujte, neurážejte jeho přátele ani rodinu. Pokud se skutečně chcete podívat, jakým způsobem spolu nejednat, prolistujte si Mikulášovy patálie... Rozhovory maminky a tatínka jsou přesnou ukázkou všeho, čemu je lepší se v komunikaci vyhnout. Vzájemné útoky,

sarkasmus, parodování, shazování i urážky. Přesto se celé generace nad Mikulášovými patáliemi otřásají smíchy. Jak je to možné? Goscinny byl v pozorování nekonstruktivních hádek absolutně přesný. Vtipné totiž není to, co se o humor snaží, legrace vyplývá právě z přesného popisu situace.

Umění skončit hádku

Mějte po ruce osvědčený konec hádky. Co vám pomáhá navzájem se usmířit? Sledujte to a vypozerujte mechanismy, které vám k tomu slouží. Někdy stačí i pouhý dotek na usmířenou anebo věta: „Nějak jsme se nechali unést. Potřebuji čaj. Dáš si se mnou?“ Při hádce se snažte vždy co nejrychleji nalézt řešení. Domluvte se společně, že se udobříte vždy nejpozději do doby, než půjdete spát. „Nenechte nad svým hněvem zapadnout slunce,“ píše už apoštol Pavel v dopise Efezským, i naše babičky věděly, proč prosazují usmíření se ještě před usnutím.

Vynechte věty: To je blbost. Tak to není. Pokud můžete, řekněte naopak: Máš pravdu. Výzkumy totiž opakovaně ukázaly, že prohlášení: „Máš pravdu“ má vůbec nejpozitivnější dopad na naše vztahy.

Jak vyřešit problém?

Pokud vás zaujalo konstruktivní řešení problémů, můžete využít např. poznatků amerického psychologa a filozofa Johna Deweye. Ten přišel se systémem šesti jednoduchých kroků k vytvoření rozhodnutí ve skupinách.

Pojďme se podívat jak ho využít při výše zmíněném sporu o podlahu:

1. **Identifikujte a definujte problém.** Shodněte se s partnerem, že chcete společně a do konkrétního data podlahu vyřešit.
2. **Analyzujte problém a stanovte kritéria.** Řekněte, jakou podlahu byste si představovali, jaké funkce má splňovat. Co od podlahy vlastně očekáváte.
3. **Vymyslete kreativní řešení.** Dejte dohromady řešení, která vás napadnou.
4. **Zhodnoťte možnosti a vyberte nejlepší řešení.** Společně se podívejte na jednotlivé možnosti, a vyberte takovou, která se nejvíc překrývá s tím, co od podlahy chcete.
5. **Akce – implementujte řešení.** Domluvte se, jak rozplánujete a realizujete jednotlivé kroky.
6. **Zhodnoťte fungování řešení.** S odstupem zhodnoťte, nakolik naplnilo zvolené řešení vaše očekávání.