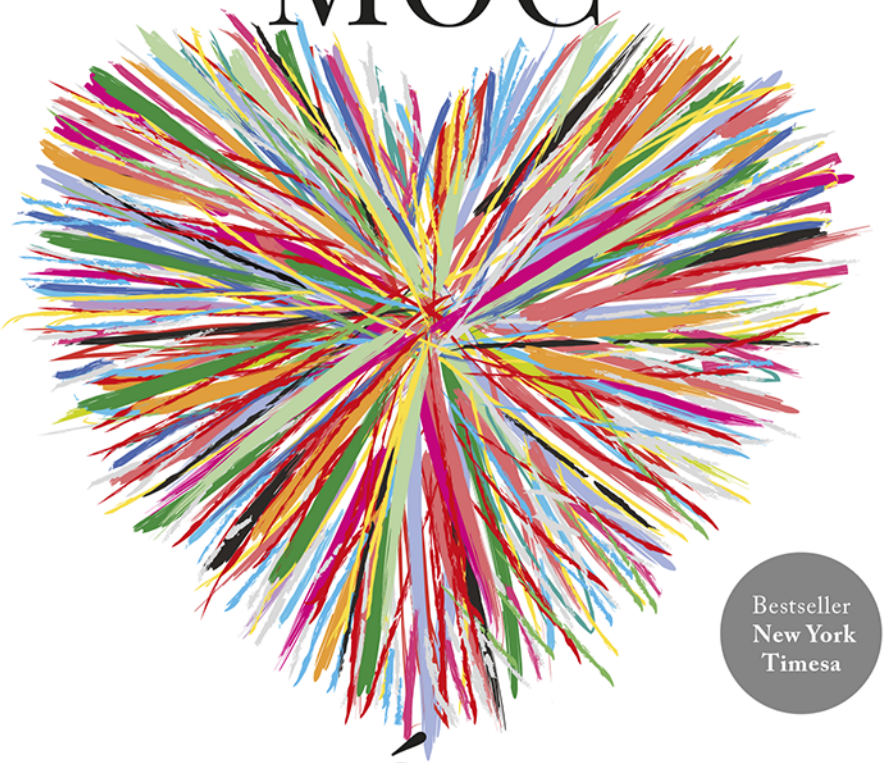
Jak udane pary zamieniają konflikt w więź

POZYTYWNA MOC KŁÓTNI



Bestseller New York Timesa

JULIE SCHWARTZ GOTTMAN
JOHN GOTTMAN

Autorzy książek
Siedem zasad udanego małżeństwa i **Eight Dates**

sensus

Tytuł oryginału: Fight Right: How Successful Couples Turn Conflict Into Connection

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-289-1650-0

Copyright © 2023 by Julie Schwartz Gottman, PhD, and John Gottman, PhD
All rights reserved.
Harmony Books is a registered trademark, and the Circle colophon is a trademark of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2024 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
https://sensus.pl/user/opinie/pozmoc
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 230 98 63
e-mail: *sensus@sensus.pl*
WWW: *https://sensus.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WSTĘP: O co się kłócimy? 5

CZĘŚĆ I.

KONFLIKT. KURS PODSTAWOWY

Dlaczego się kłócimy? 27

Dlaczego kłócimy się tak, a nie inaczej? 53

O co się kłócimy? 106

CZĘŚĆ II.

PIĘĆ KŁÓTNI, KTÓRE TOCZY KAŻDY Z NAS

Kłótnia nr 1: Bombardowanie 145

Kłótnia nr 2: Zalew 185

Kłótnia nr 3: Mielizny 232

Kłótnia nr 4: Impas 273

Kłótnia nr 5: Otchłań 318

Kup książkę Poleć książkę

Podsumowanie: dobra kłótnia 363

Pozytywna moc kłótni — ściągawka 373

Podziękowania 397

O autorach 405

Przypisy końcowe 407

Kup książkę Poleć książkę

DLACZEGO KŁÓCIMY SIĘ TAK, A NIE INACZEJ?

Dlaczego kłócisz się w taki, a nie inny sposób? Gdzie bije źródło Twoich przekonań na temat konfliktów międzyludzkich? Czym się charakteryzuje Twój „styl kłótni" i w jakim stopniu (nie) zazębia się on ze stylem drugiej osoby? Wiele par, które proszą nas o pomoc w kwestii swoich związków, nigdy wcześniej nie usłyszało tych pytań ani ich sobie nie zadało. Partnerzy nigdy wcześniej nie przyglądali się bliżej przekonaniom na temat konfliktu przejętych od swoich rodziców czy z kultury pochodzenia. Nie weryfikowali wpływu poprzednich związków czy dotychczasowych relacji ani tego, jak ukształtowały one ich podejście do konfliktów międzyludzkich i reakcje na te konflikty.

Weźmy Tylera i Noaha. Obaj są po trzydziestce, mieszkają w mieście, pracują zawodowo. Mają wiele wspólnych zainteresowań, takich jak sztuka, kino, kuchnia. Po pracy spędzają razem dużo czasu: zwiedzają muzea i galerie oraz odkrywają dla siebie nowe

Kup książkę Poleć książkę

restauracje; ostatnio wzięli razem udział w świetnych warsztatach gotowania dla par. Kiedy przebywają poza domem i robią razem coś ciekawego, wszystko zdaje się płynąć gładko. Lecz kiedy tylko próbują odbyć prostą rozmowę na temat jakiejś trudności, Tyler, gdy czuje się sfrustrowany czy chce podkreślić ważną dla siebie myśl, szybko zaczyna mówić podniesionym głosem. W reakcji na jego zachowanie Noah się zamyka, milknie, a czasami nawet dosłownie się wycofuje — przytłoczony po prostu wychodzi z pokoju w środku rozmowy. Oszołomiony i zraniony Tyler myśli sobie wtedy: „Najwyraźniej Noah tak naprawdę ma gdzieś moje potrzeby i uczucia. Jego chłód i samolubstwo są dla mnie niczym policzek".

Tymczasem Noah czuje się fatalnie: nie znajduje sposobu, by komunikować się z Tylerem; nie umie mu odpowiedzieć, nie wywołując nasilenia krzyku. Każda kłótnia przypomina pomieszczenie bez drzwi; wydaje się sytuacją bez wyjścia.

W przypadku tej pary zasadniczo brak konkretnego problemu, który wywołuje spory. Ostatnie kłótnie dotyczyły przeróżnych spraw: od miejsca, gdzie pójść na kolację, po kwestię tego, czy mają (albo czy kiedykolwiek będą mieć) wystarczająco pieniędzy, by móc mieć dziecko urodzone przez surogatkę. Nie chodzi więc o konkretną sprawę, która oddalałaby Tylera i Noaha, partnerów szczerze się kochających i pragnących być razem. Chodzi o to, że mają oni głęboko rozbieżne przekonania dotyczące konfliktów — przekonania, które traktują jako coś oczywistego i których nawet tak do końca sobie nie uświadamiają. Mają odmienne podejście do konfliktów.

Kup książkę Poleć książkę

Trzy główne modele podejścia do konfliktu: który jest Twój?

Można wyróżnić trzy główne modele podejścia do konfliktu na gruncie zdrowych (z naciskiem na „zdrowych") związków[1]: **unikanie**, **uważnianie** i **wybuchanie**. Każdy z nich ma zaś raczej charakter punktu w szerokim spektrum niż kategorii absolutnej. Nikt z nas nie reprezentuje jednego modelu w 100 procentach, najczęściej bowiem lokujemy się gdzieś pomiędzy dwoma modelami i raz jesteśmy bliżej jednego z nich, a innym razem bliżej drugiego. Kiedy będziesz czytać poniżej o owych modelach i ich właściwościach, najpewniej będziesz w stanie umieścić i siebie gdzieś na tym spektrum oraz wskazać, do którego stylu Ci najbliżej. To z kolei pomoże Ci wychwycić, jak najczęściej zachowujesz się w obliczu konfliktów i dlaczego właśnie tak.

Oto krótkie charakterystyki poszczególnych modeli. Pary unikające konfliktów najczęściej w ogóle nie toczą żadnych sporów; wolą pogodzić się z tym, że się nie zgadzają, i ocalić święty spokój, zamiast pogrążać się w potencjalnie pełnej złości wymianie zdań. Pary uważniające kłócą się, ale robią to grzecznie, omawiają wspólnie kwestie sporne i dążą do kompromisu (choć czy są w stanie go osiągnąć, to już zupełnie inna historia — omówimy to później). Wreszcie pary wybuchowe często popadają w konflikty, bardziej się gorączkują oraz, ogólnie rzecz biorąc, przeżywają kłótnie silniej i bardziej dramatycznie.

Być może już na podstawie tych krótkich ogólnych opisów jesteś w stanie umieścić siebie i bliską Ci osobę we wspomnianym

Kup książkę Poleć książkę

spektrum. Niemniej przyjrzymy się poniżej poszczególnym skłonnościom i zachowaniom nieco bliżej.

Pary unikające

Tego typu pary uciekają przed konfliktami, ponieważ po prostu nie widzą w nich sensu. Najczęściej skupiają się na tym, co dobrze działa, natomiast nie poruszają problemów, które mogłyby zagrozić stabilności związku i panującej w nim równowadze. W badaniach, które przeprowadziliśmy w naszym laboratorium, zaobserwowaliśmy, że pary unikające trudno nakłonić nawet do rozpoczęcia rozmowy o jakiejś kwestii spornej. Partnerzy ci bowiem dokonują szybkiej wolty i zaczynają wskazywać na te obszary, w których się dogadują, oraz mówić o plusach swojego związku. Często podkreślają: „Lubimy swoje towarzystwo; przez większość czasu się dogadujemy — więc po co mielibyśmy cokolwiek zmieniać? Po co robić zamieszanie?".

Wśród par unikających widzimy jednak dwa wyraźnie odrębne typy. Pary pierwszego typu rzadko mówią o kwestiach spornych. Osoby te myślą sobie: „Okej, w tej dziedzinie w ogóle się ze sobą nie zgadzamy, więc nie marnujmy czasu na rozmowy na ten temat" — i natychmiast porzucają wątek. Takie pary w Love Lab mają największe trudności z „zadaniem konfliktowym". Procedura jest dość prosta: sadzamy partnerów w naszym laboratorium, podpinamy ich do monitorów, abyśmy mogli obserwować ich reakcje fizjologiczne (bicie serca itp.), włączamy sprzęt nagrywający, abyśmy mogli później wszystko skwantyfikować, po czym przekazujemy polecenie: „Wybierzcie niedawny lub powracający w waszym związku konflikt i o nim porozmawiajcie; macie na to kwadrans".

Kup książkę Poleć książkę

Pary wybuchowe nie mają z tym żadnego kłopotu. I pary uważniające także (na ogół). Lecz pary unikające napotykają ogromne trudności, żeby w ogóle przywołać jakąkolwiek kwestię sporną. Musimy naciskać na partnerów, żeby wreszcie wskazali jakieś „obszary stresu" jako temat dyskusji. Po czym — kiedy już uda im się wskazać jakiś temat — napotykają kolejne trudności, tym razem z wypełnieniem danego im kwadransa! Musimy się wtrącać, popędzać i nakłaniać do szczegółowości. Nasze ponaglanie z kolei sprawia, że szybko doświadczają dyskomfortu i następnie „zalewu" (przytłoczenia fizjologicznego). Nie są przyzwyczajeni do kłótni; wydają im się one czymś bardzo sztucznym.

Tego typu para często wprowadza w swoim życiu różne podziały — pewne pomieszczenia czy obszary w domu są „terytorium" jednego lub drugiego z partnerów — i przejawia skłonność do przyjmowania w większym stopniu zdefiniowanych ról w życiu prywatnym, co często (choć nie zawsze) pokrywa się ze stereotypami płciowymi: on podejmuje decyzje, ona się podporządkowuje; on zajmuje się finansami, ona dziećmi. Modelowym przykładem tego typu pary byli rodzice Julie. On był kardiologiem; całymi dniami przebywał poza domem i ratował życie. Z kolei matka Julie pracowała na pół etatu, ale i tak większość czasu spędzała w domu z trojgiem dzieci. Każde z małżonków miało swoje odrębne strefy. Kiedy on wracał do domu, siadał z gazetą, a ona gotowała obiad. Przy stole rodzina żywo dyskutowała o polityce i oglądała wiadomości telewizyjne; dyskusje zaś obracały się wokół takich wydarzeń jak choćby wojna w Wietnamie. Julie nigdy w życiu nie była świadkiem kłótni swoich rodziców. Kochali się, ale nie wchodzili w interakcje zbyt często, więc o napięciach się nie mówiło ani tym bardziej się ich nie rozładowywało; wisiały w powietrzu.

Kup książkę Poleć książkę

Tego typu unikający partnerzy pozostają narażeni na ryzyko, że odizolują się od siebie i poczują się samotni; mają jednak szanse na bardzo stabilne życie. Zwykle nie lubią podejmować ryzyka i są zadowoleni z tego, co mają.

Drugi typ par unikających wygląda nieco inaczej. Partnerzy są bardzo zainteresowani sobą nawzajem. Spędzają razem czas. Rozmawiają o uczuciach, po czym… po prostu zostawiają temat. Jedna osoba myśli i czuje w związku z jakąś sytuacją to, a druga coś zupełnie innego; partnerzy wyrażają swoje myśli i uczucia — i na tym się kończy! Przechodzą nad tym do porządku dziennego.

Takie pary unikające okazują się parami najwcześniejszymi ze wszystkich typów, które widujemy w naszym laboratorium. Nie są aż tak stereotypowe, jeśli chodzi o role płciowe; ich obowiązki są bardziej przemieszane. Nie zmienia to faktu, że tak naprawdę nie wiedzą, jak przyjmować wpływ od siebie nawzajem. Jeżeli napotykają duże różnice między sobą, po prostu z nimi żyją.

W przypadku osób unikających, ogólnie rzecz biorąc, jeżeli nic nie zaburzy *status quo*, mają szanse płynąć naprzód po spokojnych wodach bez większych problemów.

Pary uważniające

Tego typu pary mogą w pierwszym momencie wydawać się podobne do par unikających. Różnica między nimi polega jednak na tym, że w przypadku tych pierwszych, kiedy partnerzy się w czymś nie zgadzają, nie boją się o tym mówić. Dyskutują. Przyjmują wzajemny wpływ. Dążą do kompromisu. Starają się wytłumaczyć sobie nawzajem własne stanowiska (co nigdy nie interesuje par unikających). Są nastawieni na rozwiązywanie problemów i na wypracowywanie nowych sposobów podążania naprzód. Zwykle podczas konfliktu

Kup książkę Poleć książkę

są spokojniejsi, ale nie poprzestają tylko na tym, że się ze sobą nie zgadzają, lecz chcą do czegoś dojść.

Pewna para naszych przyjaciół stanowi modelowy przykład typu uważniającego. Ich kłótnie to fascynujący widok: owszem, wyrażają oni *pewne* emocje, ale pozostają przy tym bardzo racjonalni. W sytuacji konfliktu robią burzę mózgów, by wypracować jakiś logiczny kompromis czy sensowne rozwiązanie, które uwzględnia stanowiska obu stron. Czasami im się to udaje, czasami ustępują na zmianę (*ostatnio było po mojemu, więc teraz ustępuję ja*). Partnerzy nie krzyczą na siebie. Sytuacja bywa bardzo napięta, ale szybko ją rozładowują i przywracają atmosferę współpracy. Ogólnie rzecz biorąc, uważają się za zawodników grających do tej samej bramki, a nie rywali.

Całkiem nieźle, ale nawet pary uważniające popadają niekiedy w kłopoty podczas kłótni i mierzą się z jej eskalacją — gdy zaczyna się robić gorąco. Wtedy jednak radzą z nią sobie poprzez robienie przerw. Nie chcą bowiem wybuchać. Instynktownie zmieniają swoje podejście na rzecz postawy bardziej pozytywnej bądź na rzecz *dyskutowania*, aby uspokoić sytuację. Podsumowują, co powiedziała druga strona: „Czyli mówisz, że chcesz, żebym planowała spotkania z moimi rodzicami z pewnym wyprzedzeniem i nie zostawiała ich organizacji na ostatnią chwilę". Typową cechą partnerów uważniających jest to, że są gotowi porzucić swoje stanowisko w jakiejś sprawie, aby nie dać się porwać gwałtownym emocjom. Wolą raczej z czegoś zrezygnować, by zmniejszyć ryzyko eskalacji kłótni. Taka postawa często wynika z tego, że dorastali pod opieką wybuchowego rodzica lub opiekuna, więc teraz starają się unikać wchodzenia w analogiczny mechanizm. Spośród pytań, które często zadajemy uważniającym parom, znajdują się następujące: czy nie idziecie

Kup książkę Poleć książkę

na zbyt duże ustępstwa, aby ocalić pokój? Czy podczas kłótni zostawiacie dość przestrzeni na emocje i eksplorację?

Pary wybuchowe

Taka para nie ma problemu z wyrażaniem emocji — jest to dla niej rzecz absolutnie naturalna. Kłótnie tego typu partnerów natychmiast przybierają postać gorącej dyskusji, podczas której pojawiają się silne emocje i podniesione głosy, ale często również mnóstwo poczucia humoru i pozytywnego nastawienia. Czyli dokładnie odwrotnie niż u par unikających. W przypadku par wybuchowych role partnerów oraz ich obowiązki w domu i w związku w dużej mierze się pokrywają; partnerzy często o nich dyskutują i mocują się werbalnie. Mogą nawet sprawiać wrażenie, że lubią się kłócić — tymczasem jest to dla nich jeden ze sposobów na poczucie łączności i bliskości.

W pierwszym badaniu podłużym, które przeprowadziliśmy w Love Lab, gościliśmy pewną szczególnie charyzmatyczną — i bardzo wybuchową — parę, którą nazwaliśmy „Książę i Księżna Windsoru". Książę i Księżna sprawiali wrażenie, że wprost rozkoszują się swoimi kłótniami. Nie mieli absolutnie żadnych problemów z wybraniem kwestii spornej do dyskusji w laboratorium: zdecydowanie zasługiwali na szóstkę za sprawne wybranie tematu i natychmiastowe przystąpienie do gorącej dyskusji. Nie mieli też alboslutnie żadnych problemów z bezpośrednim odnoszeniem się do kwestii spornych. Podczas kłótni o to, czy ich małżeństwo było przez tych trzydzieści lat „dobre", Książę zapytał Księżną:

— Czy nasze małżeństwo byłoby lepsze, gdybyśmy nie mieli dzieci?

Kup książkę Poleć książkę

— Jak możesz w ogóle o to pytać?! — krzyknęła Księżna. — *Oczywiście*, że tak! To nasze dzieci przemieniły mnie w konia pociągowego!

Książę wybuchnął śmiechem, a zaraz po nim i Księżna. Następnie wspólnie podsumowali wzloty i upadki w czasie swojego małżeństwa, żywo nie zgadzając się ze sobą i dyskutując. Osobie unikającej konfliktów samo oglądanie tej pary przyspieszyłoby bicie serca.

Książę i Księżna ogólnie byli szczęśliwą parą. Ich kłótnie może i bywały wybuchowe, ale — tak jak w przypadku wielu szczęśliwych wybuchowych par — cechowały się humorem, który pozwala zachować dość pozytywną atmosferę. Partnerzy rozumieli, jak dokonywać „napraw" oraz zachować poczucie łączności i bliskości, co najwyraźniej udawało im się też na dłuższą metę, ponieważ zgłaszali wysoki poziom zadowolenia ze związku podczas kolejnych weryfikacji.

Pary wybuchowe generalnie radzą sobie dobrze, ale w przypadku konfliktu pozostają narażone na ryzyko, które nazywamy „wyścigiem zbrojeń Richardsona". Lewis Fry Richardson był matematykiem, który wymodelował eskalację konfliktu zbrojnego, jeszcze zanim wybuchła pierwsza wojna światowa[2]. Krótko mówiąc, chodzi tutaj o zjawisko, w którym dwa narody intensyfikują przygotowania do wojny w reakcji na postrzegane intensyfikowane przygotowania do wojny drugiej strony, co prowadzi do wyraźnego nagromadzenia agresji. W przypadku wybuchowej pary, która traci poczucie humoru i pozytywne nastawienie, za to nasila agresję i nastawienie negatywne, może się pojawić mechanizm odzwierciedlający „wyścig zbrojeń". Wtedy pojawiają się krzyki, wrzaski i „zalew" albo u jednego, albo u obojga partnerów. Gdy coś takiego nastąpi, później para może uznać, że tamta kłótnia „wymknęła się spod kontroli". W przypadku związku „broń" ma oczywiście charakter

Kup książkę Poleć książkę

metaforyczny, ale wyraźny wzrost nastroju do walki jest bardzo rzeczywisty i może wyrządzić realną krzywdę.

Które podejście do konfliktu jest najlepsze?

Z powyższych opisów modeli podejścia do konfliktów zdaje się płynąć następujący wniosek: model uważniający jest najzdrowszy, a pary, które przejawiają skłonność do unikania lub wybuchowości, mają mniejsze szanse na sukces. Nieprzypadkowo w dziedzinie terapii par długo wierzono, że właśnie taka jest prawda.

Ale: czy taka jest prawda?

W latach 60. ubiegłego wieku Harold Raush, biolog, który wykładał na University of Massachusetts Amherst, przeprowadził pierwsze na świecie badanie nad wejściem w rodzicielstwo[3]. Wybrał do niego 96 par, które następnie obserwował za pomocą wybranych metod badawczych, kiedy partnerki zachodziły w ciążę i rodziły pierwsze dziecko. Nie czuł się komfortowo z myślą, że miałby prosić badanych o rozmowy na temat ich rzeczywistych konfliktów — prawdopodobnie uznał to za zbyt osobiste, poza tym nikt jeszcze nie przeprowadził wcześniej tego rodzaju badania — dlatego też poprosił o rozmowę na temat zmyślonej kwestii spornej. Zastosowana przez Rausha technika polegała na tym, że każda para otrzymała krótkie opisy partnerów w konflikcie: mężczyźni (wszystkie pary były heteroseksualne) dostawali stronniczą charakterystykę wymyślonego męża, a kobiety — wymyślonej żony. Oboje partnerzy czytali otrzymane opisy, po czym mieli porozmawiać na temat tego, kto ponosi większą winę. W ten sposób poprzez rozmyślną stronniczość wobec zmyślonych odpowiedników Raush ukierunkował

Kup książkę Poleć książkę

badanych na konflikt i nazwał to narzędzie „Inwentarzem Konfliktów Małżeńskich".

Następnie, podzieliwszy rozmowy przeprowadzone przez badanych na mniejsze części, Raush zrobił coś, czego dotąd nie zrobił nikt inny, a mianowicie przeanalizował *sekwencje* rozmowy. Nie poprzestał na przyjrzeniu się, jak często badani przejawiali jakieś zachowanie, ale przyjrzał się także temu, jak często pojawiały się sekwencje dwuelementowe. Miało to miejsce, jeszcze zanim John zaczął prowadzić własne badania, i była to najbardziej szczegółowa analiza zachowań par, jaką do tamtej pory przeprowadzono. Z danych na temat 96 par Raush wyciągnął takie oto wnioski (i zamieścił je w swojej książce): partnerzy uważniający prezentowali jedyny prawdziwie szczęśliwy model związku, w którym osoby żyły długo i były z niego zadowolone. Partnerzy unikający gubili się, ponieważ nigdy o niczym nie rozmawiali. Z kolei wybuchowi gubili się, ponieważ dawali się ponieść emocjom. Tymczasem partnerzy uważniający postępowali zdaniem Rausha niczym Złotowłosa: jak należy.

Kiedy John zaczął prowadzić własne badania w tym samym obszarze, założył, że Raush może mieć rację. I rzeczywiście: John również wyłonił te same trzy typy par — unikające, uważniające i wybuchowe — na podstawie zgromadzonych danych. Gdy jednak przystąpił do ich analizy za pomocą SPAFF, czyli systemu kwantyfikowania bardziej skomplikowanego niż proces wychwytywania dwuelementowych wzorców autorstwa Rausha (nie ujmując mu przełomowego charakteru), odkrył, że tak naprawdę nie tylko partnerzy uważniający tworzą szczęśliwe pary. Według danych zgromadzonych przez Johna przedstawiciele wszystkich trzech modeli podejścia do konfliktu mieli równe szanse zostać „mistrzami miłości",

Kup książkę Poleć książkę

pod warunkiem że proporcje interakcji pozytywnych do negatywnych podczas konfliktu wynosiły 5:1. Wydawało się więc, że sukces (bądź porażka) związku ma więcej wspólnego ze wspomnianą proporcją niż z modelem podejścia do konfliktu — co było wnioskiem dokładnie przeciwnym do tego, który sformułował Raush.

Co wtedy zrobił John? Zadzwonił do Harolda Rausha, który okazał się naukowcem o niezmiennie otwartym umyśle. Zaintrygowany odkryciami Johna zgodził się przesłać mu wszystkie nagrania ze swoich badań. John przeanalizował więc ponownie surowe dane, które zgormadził Raush, za pomocą swojego nowego systemu kwantyfikowania — i odkrył, że jego obserwacje można odnieść także do par przebadanych przez Rausha. System kwantyfikowania użyty w pierwotnych badaniach okazał się po prostu nie dość precyzyjny, by wychwycić kluczowe informacje ukryte w surowych danych. Ostatecznie w ogóle nie chodziło o model podejścia do konfliktu[4].

Chodziło o proporcję.

Lekcja z „muzeum kłótni": proporcja jest prawdziwa!

Znane w świecie muzeum techniki Exploratorium znajduje się na wybrzeżu zatoki San Francisco. Jego wnętrze przypomina ogromny magazyn, bardzo kreatywnie oświetlony i pomysłowo podzielony na mniejsze przestrzenie, gdzie mieszczą się wystawy czasowe. Jedną z nich można by nazwać „muzeum kłótni", a pomysł na nią zrodził się z badań przeprowadzonych przez partnera naukowego Johna, wspomnianego już Roberta Levensona5. Wystawa miała charakter

Kup książkę Poleć książkę

interaktywny. Znajdowały się na niej między innymi ekrany telewizorów, na których pokazywano zwiedzającym kilka zapętlonych trzyminutowych filmów przedstawiających małżeństwa podczas kłótni czy też dokładniej rzecz biorąc, na początku kłótni. Zadanie zwiedzających polegało na tym, aby obejrzeć każde wideo i oszacować: czy dana para weźmie rozwód, czy zostanie razem? W jakim stopniu dana para jest zadowolona ze swojego małżeństwa? Szanse na udzielenie poprawnej odpowiedzi w tak zaaranżowanej zgadywance wynosiły 50:50: dokładnie połowa par pokazanych w Exploratorium się rozstała, a połowa została razem, zadowolona ze swojego małżeństwa.

A Ty? Jak sądzisz, czy udałoby Ci się odgadnąć losy tych par?

Odpowiedź brzmi: najpewniej nie — chyba że masz za sobą niedawny ślub… albo rozwód.

Kiedy Levenson przeprowadzał swoje badanie, my mieliśmy już na koncie użycie SPAFF. Wiedzieliśmy, że jesteśmy w stanie przewidzieć z trafnością rzędu 90% przyszłość relacji za pomocą naszego systemu kwantyfikowania. SPAFF bowiem z łatwością rozróżnia, kto się rozwiedzie, a kto nie. A co z terapeutami, badaczami i samymi małżonkami: czy te osoby także są w stanie równie trafnie oszacować przyszłość związków?

Absolutnie! Levenson zaprosił terapeutów par i poprosił o sformułowanie właśnie takich szacunków — te jednak okazały się nie lepsze od rzutu monetą. Następnie zaprosił naukowców specjalizujących się w dziedzinie związków, lecz i tym wcale nie poszło lepiej. Kiedy zaprosił pary, sytuacja się powtórzyła. Pewna grupa jednak poradziła sobie znacznie lepiej od pozostałych w zakresie przewidywania satysfakcji małżeńskiej — tworzyli ją nowożeńcy i niedawni rozwodnicy. Zgodnie z jedną z możliwych teorii ci, który

Kup książkę Poleć książkę

niedawno się rozwiedli, byli *bardziej wyczuleni na negatywne interakcje między małżonkami*. Potrafili więc wychwycić najsubtelniejsze sygnały; nawet takie, które umykały wszystkim innym. To zaś prowadzi nas z powrotem do naszej proporcji. Osoby, które niedawno się rozstały z partnerami, niczym radiesteci z różdżką w ręce, rozpoznawały, kto osiągnął proporcję 5:1, a kto nie. Tak były wyczulone na owo wychylenie w stronę negatywnych interakcji, że bezbłędnie je wychwytywały[6].

W poprzednim rozdziale omówiliśmy pokrótce magiczną proporcję, jak również przyczyny, dla których tak wiele naszych kłótni zmierza w złą stronę, czyli ląduje po niewłaściwej stronie proporcji. Teraz przyjrzymy się bliżej, co to dokładnie oznacza.

Magiczna proporcja — klucz do sukcesu w przypadku (prawie) każdego modelu podejścia do konfliktu

Twarde dane konsekwentnie pokazują, że nie ma jednego „właściwego" modelu podejścia do konfliktu. Wszystkie typy par, które omówiliśmy powyżej, mają szanse na sukces, pod warunkiem że zgadza się matematyka. Jeżeli zachowana zostaje proporcja 5:1 interakcji pozytywnych do negatywnych, to partnerzy najpewniej dobrze sobie poradzą bez względu na to, jakie podejście reprezentują. Dokładniej rzecz biorąc, oznacza to, że na każdą negatywną interakcję między Tobą a bliską Ci osobą w czasie kłótni (na przykład kąśliwą uwagę, przewrócenie oczami, podniesienie głosu, lekceważący ton czy gest, żachnięcie się bądź drwiący śmiech) potrzeba pięciu pozytywnych sygnałów, aby zrównoważyć ten negatywny. I to tylko *podczas konfliktu*! Poza kontekstem kłótni proporcja ta

Kup książkę Poleć książkę

przesuwa się w stronę 20:1, co oznacza, że na każdy jeden negatywny sygnał potrzeba dwudziestu pozytywnych (wyrazy uznania, poczucie łączności i bliskości, komplementy, otwarcie się na partnera itp.), aby zrównoważyć negatywne skutki w czasie. Oczywiście podczas konfliktu na pozytywne gesty czy konstruktywne nastawienie zdobyć się jest znacznie trudniej. Wszak się kłócimy! Dane z Love Lab mówią jasno: trzeba się postarać! Parom, którym nie udało się osiągnąć omawianej proporcji 5:1, najczęściej nie udawało się ocalić związku na dłuższą metę[7].

Dodaj więcej pozytywnego nastawienia do swoich kłótni!

Do pozytywnych interakcji można zaliczyć:

- przeprosiny;
- uśmiech;
- przytaknięcie;
- okazanie empatii;
- dotyk dodający otuchy;
- przedyskutowanie tego, co powiedziała druga osoba;
- podkreślenie tego, co łączy Cię z drugą osobą;
- przyjęcie odpowiedzialności za swój udział w powstaniu problemu;
- mówienie „racja" lub „zgoda";
- wskazywanie na to, co oboje robicie dobrze;
- przywoływanie dotychczasowych wspólnych sukcesów;
- dobry żart.

Kup książkę Poleć książkę

Prosta prawda jest taka, że podczas konfliktu to, co negatywne, waży znacznie więcej od tego, co pozytywne. Nieprzypadkowo proporcja wynosi 5:1, a nie na przykład 1:1. Interakcje negatywne nie równoważą się z pozytywnymi tak łatwo. Negatywne nastawienie zadaje bolesne ciosy. Przy czym wcale nie musisz siedzieć w laboratorium oraz kwantyfikować własnych kłótni, by się zorientować, że Ty i bliska Ci osoba znajdujecie się po niewłaściwej stronie proporcji. Jeżeli czujesz, że znosi Was na terytorium, gdzie więcej jest negatywnego niż pozytywnego (powszechna sytuacja wśród wielu par), to prawdopodobnie po prostu masz rację. Trafnie wyczuwasz, że matematyka przestaje się zgadzać. Dlatego też jedną z rzeczy, nad którą będziemy pracować w tej książce, omawiając kolejne strategie składające się na umiejętność kłótni, jest *wzbogacanie kłótni większą liczbą pozytywnych interakcji*. Taki właśnie będzie motyw przewodni we wszystkich sprawdzonych w laboratorium interwencjach, przez które Cię przeprowadzimy. Strategie prowadzenia sporów, nad którymi tu popracujemy, są pomyślane między innymi tak, aby pomóc Ci zwiększać ilość tego, co pozytywne, a zmniejszać ilość tego, co negatywne, i to nawet w środku kłótni. Zachowanie magicznej proporcji jest bardzo ważne zarówno dla ogólnego zdrowia Twojego związku, jak i po to, by kłótnie będące Twoim udziałem, okazywały się owocne. Na szczęście wprowadzenie pożądanych zmian i osiągnięcie wspomnianego celu jest możliwe z prawie dowolnego punktu wyjścia.

W tym miejscu jednak potrzebne jest pewne zastrzeżenie: nie sugerujemy, że w środku kłótni trzeba nagle sięgnąć po notes i ołówek oraz zacząć liczać negatywne i pozytywne interakcje! Podczas sporu jesteś przecież osobą, która rozmawia z bliskim sobie człowiekiem — nie zaś badaczem, który ma przed sobą tysiąc

Kup książkę Poleć książkę

godzin nagrań i może wcisnąć przycisk „pauza". Dowolna postać bezpośredniego liczenia wyrwie Cię z prowadzonej rozmowy. Zresztą nie sposób ustalić precyzyjny wynik dla każdego sporu, jaki prowadzisz z drugą osobą. Z własnego doświadczenia możemy jednak powiedzieć, że da się wyczuć, po której stronie proporcji w danym momencie się jest. Zresztą spróbuj to sprawdzić samodzielnie: czy nawet wtedy, kiedy problem wzbudza w Tobie silną złość, czujesz się wysłuchany? Czy miewasz momenty podczas sporu, kiedy zaznajesz ulgi, czujesz się zrozumiany? Czy podczas kłótni pojawia się śmiech, czy miewa ona w sobie swego rodzaju lekkość?

Kiedy sprawy przybiorą niewłaściwy obrót, na pewno to wychwycisz. Konflikt nigdy nie jest przyjemny, nawet kiedy idzie w dobrą stronę; spór z bliskim sobie człowiekiem jest przyczyną stresu i złości, nawet jeżeli właściwa proporcja zostaje zachowana. Gdy jednak proporcja zostaje zupełnie zachwiana, konflikt robi się bardzo dotkliwy. Następuje eskalacja. Pojawiają się „czterej jeźdźcy". Zaczynasz się czuć jak w pułapce, tracisz nadzieję; być może doświadczasz poczucia utraty kontroli czy nawet wściekłości. Kiedy czujesz ten przypływ negatywności, na szczęście możesz coś z nim zrobić. Otóż możesz postarać się uspokoić sytuację, wprowadzić do rozmowy nieco empatii, sygnałów uważnienia lub innych gestów z ramki „Dodaj więcej pozytywnego nastawienia do swoich kłótni!". Możesz nawet wyłożyć karty na stół i powiedzieć: „Mam wrażenie, że zmierzamy w złym kierunku. Czy możemy się zatrzymać i zrobić reset?" (więcej na ten temat na dalszych stronach).

W praktyce owa magiczna proporcja będzie doświadczana na nieco odmienne sposoby zależnie od indywidualnego podejścia do konfliktu. Jeżeli Ty i bliska Ci osoba przejawiacie skłonność do **unikania konfliktów**, początkowo może się wydawać, że idzie

Kup książkę Poleć książkę

Wam świetnie. Na papierze proporcja wygląda niesamowicie: 10:1, a może nawet 15:1! Same pozytywy, zero negatywów! Jesteście po bezpiecznej stronie, prawda? Otóż nie! Proporcja wygląda świetnie tylko dlatego, że nie wypowiadacie swoich skarg ani w istocie nie poruszacie żadnego problemu. Kręcicie się tylko w pobliżu problemów, które mogą Was dopaść później. Pary unikające radzą sobie całkiem nieźle — do czasu, aż nadejdzie kryzys.

Profesorowie Rand Conger i Glen Elder zbadali dogłębnie mechanizmy działania rodzin farmerskich w Stanach Zjednoczonych w czasie kryzysu, który miał miejsce w latach 80. ubiegłego wieku. W tym okresie rolnicze stany środkowo-zachodnie doświadczyły nagłego i ostrego upadku gospodarczego. Tysiące farmerów traciły swoje gospodarstwa i biznesy, a miasta stawały się pustymi muszlami tego, czym jeszcze niedawno były. Conger i Elder zbadali skutki oddziaływania tych skrajnych czynników na jednostki i na relacje w obrębie rodzin. Okazało się, że wiele par — rolniczych, zamieszkujących środkowo-zachodnie stany, wychowanych w określonej kulturze — reprezentowało unikające podejście do konfliktu. Zaobserwowano też szczególną rzecz: losy tych par, które w okresie wspomnianego kryzysu zostały zmuszone do prowadzenia ostrych sporów, nierzadko pierwszy raz we wspólnym życiu (ponieważ musiały rozmawiać na przykład o tym, co zrobić, kiedy bank odmówił pożyczki), toczyły się dwojako. Te pary, które zdołały zachować proporcję 5:1 podczas kłótni, czuły się szczęśliwsze pomimo poważnego kryzysu finansowego. Członkowie rodziny zbliżali się do siebie, kładli nacisk na pozytywne czynniki obecne w ich życiu oraz nadal w dużej mierze unikali konfliktów, lecz dobrze radzili sobie z kryzysem. Z kolei partnerzy, którzy nie byli w stanie zachować omawianej proporcji, ostro walczyli ze sobą

Kup książkę Poleć książkę

nawzajem, przez co szybko oddalali się od siebie oraz tracili poczucie łączności i bliskości. W przypadku tych par badacze zaobserwowali, że mąż każdego wieczoru do kolacji siadał przy stole coraz dalej od żony; oddalał się od niej fizycznie, w miarę jak małżonkowie oddalali się od siebie emocjonalnie[8].

Analogiczne zjawiska zaobserwowaliśmy jako klinicyści podczas pandemii COVID-19: pary (reprezentujące wszystkie modele podejścia do konfliktu), które na początku pandemii miały solidny grunt pod nogami, bazowały na wzajemnej przyjaźni i szczerej miłości, radziły sobie dobrze, może nawet lepiej niż wcześniej. Z kolei pary, które dotychczas zmagały się z wieloma różnymi problemami, prawdziwie cierpiały. Uwidocznił się wyraźny podział na partnerów o stabilnych relacjach, którzy w czasie pandemii jeszcze się do siebie zbliżali, i tych, których wspólna droga była wyboista i którym nagle wyraźnie się pogorszyło. Możemy wyobrazić sobie to zjawisko jako dodatkową siłę, która naciska na pęknięcie w fundamencie — na słabszy punkt, z którym dotąd nic się nie stało — i go rozsadza.

W przypadku par unikających niezbezpieczeństwo okazuje się tym groźniejsze, że jest mniej widoczne: partnerzy nie kłócą się w sposób gwałtowny (pary wybuchowe) albo pełen napięcia (pary uważniające), więc rozjazd emocjonalny może następować po cichu. Nikt nie zauważa narastającego kryzysu — i nagle taka unikająca para znajduje się w sytuacji, w której nie ma szans na proporcję 5:1; brak jej poczucia łączności i bliskości; nie wie, co robić. Chodzi tutaj o takie pary, które przychodzą razem do restauracji, ale nie odzywają się do siebie słowem przez cały posiłek. Nawet gdyby chciały odzyskać poczucie łączności i bliskości, najzwyczajniej nie wiedziałyby, jak to zrobić.

Kup książkę Poleć książkę

Jeżeli Ty i bliska Ci osoba przejawiacie skłonność do unikania konfliktów, pamiętajcie: według naszych danych wciąż macie szanse radzić sobie świetnie, a osiągnięcie magicznej proporcji będzie dla Was względnie łatwe — ponieważ rzadziej przejawiacie nastawienie negatywne, a nawet minimalna dawka świadomego nastawienia pozytywnego zaprocentuje na dłuższą metę. Zarazem bardzo Wam pomoże, jeżeli oswoicie się nieco z konfliktami. To właśnie one pozwolą Wam dowiedzieć się więcej o sobie nawzajem i jeszcze się do siebie zbliżyć (co jest prawdziwie cudowne!), jak również ustrzec się rozjazdu emocjonalnego i utraty łączności, tak niebezpiecznych dla par unikających. Lepsze opanowanie umiejętności prowadzenia sporów uodporni Wasz związek i ułatwi Wam unoszenie się na groźniejszych falach, które nieuchronnie jeszcze nieraz pojawią się w Waszym życiu.

Z kolei **partnerzy uważniający** muszą pilnować, aby przekazywane przez nich sygnały afirmacji, miłości i ciepła przeważały nad napięciami i negatywnym nastawieniem, które pojawiają się w sposób naturalny podczas ich kłótni. Spójrzmy prawdzie w oczy: każdy konflikt ma cel i może prowadzić do wspaniałych rzeczy, ale droga nie jest usłana różami. Partnerzy uważniający, którzy potrafią zachowywać się racjonalnie i spokojnie podczas kłótni, czasami tak bardzo skupiają się na kwestiach logistycznych, że tracą z oczu tak potrzebne pozytywne nastawienie. Jeżeli należysz do tego grona, nie fiksuj się na samym kompromisie do tego stopnia, że zapomnisz o tym, iż kluczowy jest sposób, w jaki się do niego dochodzi. Pamiętaj, by po pozytywne nastawienie sięgać do sugestii z ramki „Dodaj więcej pozytywnego nastawienia do swoich kłótni!" na jednej z poprzednich stron. Wysiłek nie musi być wielki, ale musi być świadomy.

Kup książkę Poleć książkę

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY HELION

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!
http://program-partnerski.helion.pl

GRUPA Helion

Bestseller z listy „New York Timesa"!

Konflikty to rzecz ludzka. Konflikt nie musi Was dzielić. Możecie zbliżać się do siebie właśnie poprzez niego albo w jego następstwie. W tym celu jednak musicie dotrzeć do istoty sporu. A to nie zawsze jest proste: Wasze głęboko tłumione potrzeby, marzenia, emocje łatwo wybuchają, kiedy podczas kłótni robi się gorąco. Wtedy mogą spalić nawet cały dom.

Ta wybitna książka powstała w następstwie dekad badań naukowych. Stanowi przebogate źródło wiedzy, które pomoże Wam odejść od myślenia w kategorii wygrany – przegrany i zastosować podejście współpracy, które bazuje na umiejętności uspokojenia się, poczuciu łączności i prawdziwym obopólnym zrozumieniu. Poznacie pięć sekretów opanowywania konfliktu, pozwalających budować silniejsze i zdrowsze relacje. Przekonacie się, że każdy człowiek ma właściwą sobie „kulturę konfliktu", zależną między innymi od tego, co się działo w jego przeszłości. Znajdziecie także dokładne wskazówki dla wszelkich możliwych kombinacji par osób: unikających, uważniających i wybuchowych. Dzięki temu dowiecie się, jak najlepiej poradzić sobie w sytuacji kłótni. W końcu oboje przekonacie się, że można pozostawać w szczęśliwym związku i… twórczo się kłócić!

Tę książkę wiele par traktuje jak niezbędny podręcznik, z którego trzeba korzystać!

— Lori Gottlieb, autorka bestsellera *Maybe You Should Talk to Someone*

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-1650-0
9 788328 916500
cena: 59,90 zł

sensus.pl