

DLACZEGO WŁAŚCIWIE SIĘ KŁÓCIMY?

Seks, pieniądze, władza, zazdrość, obowiązki domowe i uwaga poświęcana drugiej osobie to najczęstsze powody kłótni młodych amerykańskich małżeństw – tak wynika z badań Guilherme Lopes z Uniwersytetu w Oakland. Mimo że powody te prawdopodobnie są nam znane z własnych doświadczeń, często to nie one są najważniejsze w kłótni. Przyjrzyjmy się więc, co zaognia konflikty międzyludzkie i czy są jakieś metody na rozwiązywanie problemów już w ich zalążku.

W swoim badaniu Guilherme Lopes wraz ze studentami stworzył listę ponad 80 tematów, co do których, ich zdaniem, pary małżeńskie mogą się spierać. Następnie poproszono badanych (107 heteroseksualnych par z okolicy, które zawarły związek małżeński w ciągu ostatniego roku) o wskazanie najczęstszych tematów kłótni. Na szczycie listy znalazło się poczucie, że partner nie poświęca wystarczającej uwagi lub nie okazuje upragnionej czułości osobie badanej. Pozostałe, główne powody niezgody dotyczą: seksu, pieniędzy, kontroli, zazdrości i prac domowych. Jednak przedmiot sporu nie mówi nam wszystkiego o konflikcie. W zasadzie mówi nam niewiele. Nie(d)ocenione znaczenie ma opisane przeze mnie poniżej 7 czynników, których warto być świadomym niezależnie od tego, czy to my „wybuchamy”, czy wybuchowi towarzyszymy.

- 1) **Myślenie automatyczne.** Zgodnie z teorią Daniela Gilberta początkowo wierzymy we wszystko, co widzimy lub słyszymy. Następnie oceniamy i – jeśli to konieczne – odrzucamy nieprawdę. Niestety faza oceniania i odrzucania wymaga czasu i wysiłku, więc jeśli słuchacze są np. zmęczeni, to są też bardziej skłonni uwierzyć w nieprawdziwe informacje – a to z kolei może prowadzić do kłótni w przyszłości.

- 2) **Teoria góry lodowej gniewu** jest dość dobrze znana. Zgodnie z tą teorią, jeśli przez jakiś czas ukrywamy fakt, że czujemy się zestresowani, rozczarowani, przytłoczeni, winni, zawstydzeni itd., o kumulujemy w sobie masę negatywnych emocji. Kiedy więc pojawi się impuls (np. zła wiadomość), to spowoduje w nas „eksplozję”, a więc uzewnętrznianie wszystkich skrywanych emocji i to ze zwiększoną siłą. Jako że powstanie to w odpowiedzi na jeden konkretny impuls, to nasz rozmówca/rozmówczyni pomyśli, że to on wywołał w nas taką reakcję, co stworzy zafałszowany obraz nas.

- 3) **Kod ograniczony i rozbudowany.** Brytyjski socjolog, Basil Bernstein twierdził, że w zależności od naszego wychowania i zwyczajów, które obowiązywały w domu rodzinnym, posługujemy się kodami ograniczonymi lub rozbudowanymi. Oznacza to, że porozumiewamy się w pewnym sensie różnymi odmianami języka. Użytkownicy kodu ograniczonego rzadziej rozumieją metafory czy związki frazeologiczne. Z pozoru nic nieznacząca różnica kodu, może prowadzić do tego, że jedna strona zupełnie nieślusnie będzie odbierana jako odrealniona, oderwana od rzeczywistości, „nieżyciowa” – a stąd już prosta droga do nieporozumienia.

- 4) **Stereotyp.** Słowo, które znamy wszyscy, ale którego podświadomego użycia nie zawsze jesteśmy świadomi. Czasami ich funkcjonowanie jest dla nas czytelne i bawi nas, gdy słyszymy, że Włosi są namiętnymi kochankami oraz smuci, gdy Polaków utożsamia się z pijakami. Częściej jednak nawet nie zauważamy, że nasz język jest stereotypowy, a to właśnie w języku – według niektórych badaczy – mieszka stereotyp. Na przykład, gdy ktoś rozpoczyna kłótnię, nazywamy tę osobę „drama queen” (ang. królowa dramatu), a nie „drama king” (ang. król dramatu). Poprzez takie wyrażenia sugerujemy, że kobiety częściej kłócą się bez konkretnego powodu i częściej wszczynają kłótnie, a przecież żadna z płci nie chciałaby być kojarzona z takim zachowaniem.

- 5) **Koncentracja.** Problem ze skracającym się czasem, w którym jesteśmy w stanie utrzymać skupienie, jest jednym z najtrudniejszych wyzwań współczesności. Międzynarodowa grupa badawcza udowodniła na przykładzie zmian w popularności hashtagów na Twitterze, że nasze zainteresowanie wybucha gwałtownie i równie szybko znika. Ich analiza wskazuje, że o ile jeszcze w 2013 r. dane hasło było tzw. trendem, czyli utrzymywało się na liście 50 najpopularniejszych fraz, średnio przez 17,5 godziny, o tyle już trzy lata później ten czas spadł do 11,9 godzin. Przejawy spadania czasu uwagi zauważają także instytucje edukacyjne, które np. skracają czas zajęć nawet do 15 min. W tę tendencję wpisuje się także popularność TED-Talków, czyli krótkich filmików edukacyjnych, które zdobywają sławę dzięki skondensowanej wiedzy przekazywanej w atrakcyjnej formie.

Łatwo wykazać, jak brak koncentracji sprzyja kłótni - jeśli nie jesteśmy w stanie się skupić na przekazie drugiej osoby, to wzrasta ryzyko, że jej nie zrozumiemy. Dla wielu z nas odłożenie telefonu w codziennych rozmowach, chociażby z rodziną, jest ogromnym wysiłkiem, który niechętnie podejmujemy. Jeśli notorycznie jesteśmy rozkojarzeni i tonimy w falach informacji z różnych źródeł i na różne tematy, to musimy być świadomi, że nasz rozmówca/rozmówczyni przechodzi przez to samo – co, jak można się domyślić, utrudnia komunikację, zwłaszcza w dłuższej perspektywie, kiedy chcemy, aby druga osoba pamiętała coś, co mówiliśmy jej jakiś czas temu.

- 6) **Dialog czy monolog?** Na imprezach rodzinnych w mojej rodzinie, przy stole toczy się 5 dyskusji jednocześnie – (roz)mówcy szukają przychylnej pary oczu, która będzie zainteresowana akurat tym tematem, na który on/a chce się wypowiedzieć. W przypadku dużej rodziny (i dużego stołu) wydaje się to naturalne i całkiem zabawne, ale w przypadku relacji między np. dwiema osobami, walka o uwagę rozmówcy bywa wykańczająca. Tak samo, jak niegrzecznie jest „wejść w słowo”, tak samo źle jest „nie dopuścić do słowa”.

Podstawowym lekiem na uzdrowienie dyskusji jest zauważanie swojej skłonności do monologu, do przerywania, czy wręcz odwrotnie – do tzw. „wyłączania się” w trakcie wypowiedzi drugiej strony, które jest równie szkodliwe dla dialogu.

- 7) **Co to znaczy?** Ostatnim punktem jest to, od czego dyskusja tak naprawdę powinna się zacząć. Ile razy podczas kłótni orientujemy się, że źle zrozumieliśmy problem albo jakieś słowo, ale jesteśmy zbyt dumni, by się do tego przyznać? Świetną ilustracją problemu jest spór o... podatki. W jednym z badań spytano Polaków, czy wolą progresywny, czy liniowy system podatkowy. Okazało się, że gdy w pytaniu dodano wyjaśnienie, co oznacza który podatek, poparcie dla podatku liniowego wzrosło trzykrotnie.

Jak nauczyć się (nie)kłócić?

Okazuje się, że sztuka kulturalnej i merytorycznej argumentacji jest na tyle wymagająca, że nadano jej sportowy wymiar. Od kilku lat w Polsce rośnie popularność turniejów debatanckich i coraz więcej szkół wprowadza do swojej oferty zajęcia z retoryki. Debata sportowa daje nam kilka przydatnych narzędzi, które możemy wykorzystać w codziennych dyskusjach. Jednym z nich jest obowiązek wyjaśnienia/zdefiniowania problemu już na początku dyskusji, aby być pewnym, że wszyscy debatancki tak samo zrozumieli temat i nie będzie nieporozumień na tym tle. Drugą charakterystyczną cechą debaty sportowej jest obowiązek ścisłego przestrzegania czasu – każdy z mówców może się wypowiadać tylko przez kilka minut. Istnieje także obowiązek przyjęcia pytań od oponentów, przy czym to osoba, która przemawia, decyduje, kiedy przyjmie pytanie, które zresztą nie może trwać dłużej niż kilka sekund. Takie zasady pozwalają na unikanie monologów i chronią przed utratą uwagi słuchacza. Zmuszają także do aktywnego słuchania, ponieważ jeśli chcesz się odnieść do tego, co powiedzieli twoi oponenti, musisz udowodnić, że dobrze ich rozumiałeś/łaś. Przede wszystkim jednak, debaty uczą kultury dyskusji – srogo karzą za obrażanie przeciwnika i pokazują, jak nie dać ponieść się emocjom.

„W dialogu, który jest prawdziwy, wszystkie strony są gotowe do zmian” ~ Nhat Hanh

W tym miejscu proponuję proste ćwiczenie. Pomyśl o dowolnym punkcie widzenia, który posiadasz. Może dotyczyć tematu, co do którego ty i twoi znajomi/bliscy macie odmienne zdanie. Czy potrafisz wyjaśnić swój punkt widzenia krótko i chłodno? Czy jesteś w stanie precyzyjnie odpowiadać na pytania, które pojawiają się na ten temat? Czy rozumiesz dlaczego ktoś może mieć inne zdanie? Czy powody, przez które uważasz, że to ty masz rację, są zrozumiałe? Spróbuj stanąć przed lustrem i spojrzeć na siebie oczami rozmówcy. Możesz się nagrać na dyktafon i odtworzyć. Niezależnie od tego, jakie wnioski wyciągniesz z tego ćwiczenia, pamiętaj, że dyskusja prawie zawsze jest jak sport. Jeśli raz się nauczysz zasad to już ich nie zapomnisz, ale jeśli nie będziesz trenować kulturalnej dyskusji, to wypadniesz z formy.