

## Dogadujemy się

W naszej rodzinie toczy się nieustanna walka z dzieckiem o władzę, marzymy czasem o okrągłym stole i negocjacjach. W każdej trudnej sytuacji warto na początek określić, kogo i czego dotyczy problem. Czasem wcale nie jesteśmy stroną w konflikcie, a walczymy jakby to była nasza sprawa. Również dużo energii wkładamy w sprawy drobne, zapominając o priorytetach.

Potrafimy walczyć do upadłego o jakiś szczegół ubraniowy czy pokarmowy dotyczący dziecka. Natomiast w sytuacji, gdy autentycznie jesteśmy w konflikcie z młodym człowiekiem, potrafimy schować głowę w piasek i udawać - dla świętego spokoju - że w ogóle nie ma problemu.

Tymczasem jasne określenie sytuacji konfliktowej i próby rozwiązania jej służą wszystkim stronom, a dla dziecka są nieocenionym wzorem. To właśnie rodzina uczy dziecko radzenia sobie z własnymi problemami oraz konfliktami z innymi ludźmi.

Jest pewna logiczna struktura negocjacji. Najpierw precyzujemy problem, a później przechodzimy do fazy wymyślania rozwiązań. Postępujemy tak jak w „burzy mózgów”, czyli staramy się nie oceniać pomysłów, by nie hamować twórczego myślenia.

Nawet jeśli mamy najlepsze i najskuteczniejsze pomysły, pozostawiamy dziecku pierwszeństwo. Nasza nieomyślność, wiedza i autorytet mogą znacznie ograniczyć inwencję twórczą młodego człowieka. A osoba, która nie jest zaangażowana w proces rozwiązywania problemu będzie się czuła przegrana i w małym stopniu zobligowana do przestrzegania ustaleń.

Po zebraniu, a nawet spisaniu wszelkich pomysłów dziecka i naszych, przechodzimy do fazy oceniania i wreszcie dogadujemy się, wybierając rozwiązanie, akceptowane przez obie strony konfliktu. Jeśli jednak silniejsza osoba narzuci coś drugiej, wówczas prędzej czy później umowa zostanie unieważniona i walka rozpocznie się od nowa.

Negocjacje są z natury praco- i czasochłonne. Dużo szybciej możemy rozwiązać problem mówiąc dziecku, jak ma postąpić w danej chwili. Dogadywanie się jest jednak szczególnie cenne.

Po pierwsze traktujemy dziecko podmiotowo, ucząc szacunku do siebie i innych.

Po drugie wprowadzamy pewien model postępowania w sytuacjach konfliktowych. Nie jest to ucieczka przed problemem, nie jest to też podporządkowanie się cudzym poglądom, ani też narzucanie własnych. Dziecko wychowywane w duchu porozumiewania się, będzie nawet bezwiednie stosowało tę metodę w kontaktach z innymi ludźmi.

Negocjacje uczą współodpowiedzialności, pozwalają na lepsze poznanie oraz zrozumienie siebie i innych. rozwiązanie sytuacji konfliktowej zgodnie z poglądami i odczuciami obydwu stron służy poprawie samopoczucia i podwyższeniu samooceny. Właśnie rodzice mogą wyposażyć dziecko w ten kapitał na dalszą drogę życia.