

19.1 Nečisté kroky při konfliktech

Co když partner při konfliktu ve snaze zvítězit na náš úkor používá nečistých triků – od polopravd a manipulací až po emoční vydírání a hrozby?

Při řešení konfliktů je možné *snižovat zneužívání nečistých triků* druhou stranou tím, že:

1. sami se jim budeme vyhýbat,
2. uvědomíme si, kdy je partner použil, a podáme zpětnou vazbu, nikoliv hodnocení, pokusíme se definovat „pravidla hry“,
3. uvědomíme si, že co se mně zdá být „nečistým trikem“ nebo „ránou pod pás“, může být jiné, než je tomu u partnera – zjistíme (zeptáme se ho), zda mu něco takového sami neděláme.

Nejčastější „rány pod pás“ nebo „nečisté triky“, a co s nimi dělat:

1. **Lži a polopravdy:** Partner uvádí nepravdivé nebo málo pravděpodobné věci, které nemůžeme ověřit, popřípadě skutečná fakta zkresluje, používá vytržené z kontextu nebo v kontextu jiném.
Co dělat: Oddělme člověka od problému. Zkusme pochopit důvod použití falešných faktů, a nikoliv označovat partnera jako lháře. Použijme zpětné vazby, např. „Těžko věřím, když říkáš...“ nebo „Já si to pamatuji trochu jinak...“
2. **Odvádění pozornosti:** Partner odvádí pozornost od sporného tématu k tématům jiným, kde má pocit, že nás může snadněji „porazit“. Např. při manželské hádce partner začne vyčítat křivdy, které se staly před deseti lety, nebo chování příbuzných partnera, apod.
Co dělat: Nevšímejme si odvádění pozornosti, nenechme se zlákat na postranní témata, ale vraťme se k původnímu ohnisku sporu, pokud ho chceme řešit.
3. **Hra na upřímnost:** Partner nám „upřímně“ sděluje „hluboké pravdy“ o nás nebo o sobě a citech, které k nám chová (často jde buď o agresivní kritiku se značkováním, nebo o manipulativní sdělování citů).

Co dělat: Nepřístupme na pravidla této stupidní hry. Téměř nikdy v ní o opravdovou upřímnost nejde a to, co nám ve zlém či dobrém partner ve sporu řekne, nemůžeme brát za bernou minci. Opět reagujeme zpětnou vazbou a vraťme se k ohnisku sporu.

4. **Přehnané požadavky:** Partner klade extrémní požadavky, o kterých pravděpodobně od počátku ví, že jsou nesplnitelné. Licitací pak chce dojít ke kompromisu, který by byl pro něj výhodný.
Co dělat: Zeptejme se, zda to myslí vážně. Pokud nikoliv, sdělme mu, že tím od počátku řešení problému snižuje svoji důvěryhodnost.
5. **Stresující podmínky:** Partner využívá vnějšího stresu k tomu, aby si prosazoval to, co bychom v klidných podmínkách odmítli. Stresující podmínky se mohou týkat času – např. zrovna spěcháme na důležité jednání, nebo přítomných osob – např. partner na nás naléhá v přítomnosti jiného člověka, na kterého chceme udělat co nejlepší dojem.
Co dělat: Vyjádřeme nespokojenost se stresovými podmínkami. Odložme řešení na dobu nebo situaci, kdy budou podmínky příznivější.
6. **„Bič a marcipán“:** Je to přístup, kde se manipulativně používá na jedné straně tvrdosti, agrese, nátlaku a nepřijatelných podmínek, a na druhé straně lichotek, projevů zájmu, nabídek a příslibů.
Co dělat: Nenechme se zmanipulovat. Uvědomme si, že ze strany druhého může jít o manipulativní strategii, kterou chce získat výhodu. Vzhledem k tomu, že partner, aby mohl tuto manipulativní strategii použít, často střídá témata, je velmi dobré pomocí zpětné vazby a otázek nepustit ho od jednoho tématu a ignorovat všechny snahy odvést pozornost jinam.
7. **Hrozby:** Partner zdůrazňuje negativa, ke kterým dojde v případě, že se nepodrobíme, nebo přímo nám vyhrožuje sankcemi, pokud s ním nebudeme spolupracovat podle jeho podmínek.
Co dělat: Dejme zpětnou vazbu a komentář k nátlaku – nejjednodušší je hrozby kultivovaně komentovat jako řečené v afektu.

8. **„Bezmoc“:** Partner manipuluje vlastní bezmocí. Dává bolestínsky najevo, že kdyby jakkoliv při jednání ustoupil, je to pro něj prohra, která mu značně ublíží. Nemůže prostě za hranici, kterou sám stanovil. Vemšes ho nezajímají naše hranice.

Co dělat: Nejhloupěji budeme jednat, když v takové chvíli zaútočíme. Agresor je komplementární k oběti. Uděláme si ostudu. Spíše je dobré podat zpětnou vazbu na použití „role oběti“, sdělit, že nás to rovněž dostává do bezmocné role v dalším jednání.

9. **Znevažování:** Může se týkat neverbálních posuňků, ironie, znevažujících úšklebků či výroků, slovního značkování, nebo vás prostě druhý nechá čekat apod.

Co dělat: Uvědomme si, že jde o nátlakovou taktiku řešení problému. Už samotné uvědomění nám pomáhá tuto nečistou taktiku neutralizovat. Zásadně nevyčítáme a neútočíme, ale reagujeme přímou zpětnou vazbou.

10. **Stupňování požadavků:** Partner v průběhu řešení problému stupňuje svoje požadavky.

Co dělat: Zvažme, zda s takovým partnerem chceme vůbec jednat. Reagujme přímo zpětnou vazbou. Opět je dobré říci, že změnou požadavků snižuje svoji důvěryhodnost.

11. **Odmítání komunikace:** Partner řekne své nátlakové požadavky a dále odmítne komunikovat s tím, že jiná alternativa není možná.

Co dělat: Dejme zpětnou vazbu. Odmítnutí komunikovat má nějaký důvod, který by bylo dobře pochopit. V této situaci lze ke komunikaci použít třetí osoby nebo jiného média komunikace – např. dopisu.

12. **Manipulativní odklad rozhodnutí:** Partner odkládá rozhodnutí na dobu, která je pro něj výhodnější.

Co dělat: Je třeba jednoznačně předem dohodnout nejzazší termín rozhodnutí. Sdělit otevřeně svůj požadavek a podat zpětnou vazbu.

13. **Taktika „všechno nebo nic“:** Partner na nás tlačí s tím, že existují jenom dvě alternativy rozhodnutí. Buď něco uděláme, nebo s námi už nebude spolupracovat, žít apod.

Co dělat: Nejdříve výroky „všechno nebo nic“ ignorujme. Často jich partner zanechá, protože si je sám vědom, že jsou nátlakové. Dále uvažujme o více možnostech řešení problému. Pokud partner nadále vyvíjí nátlak, podejte důrazně zpětnou vazbu.

19.2 Konflikty a stereotypní řešení problémů v partnerském vztahu

Většina partnerských vztahů se nedokáže vyhnout problémům a konfliktům. Určitá míra neshody je asi přirozená. Řada problémů je ve své podstatě založena na obavách z nedostatku vztahu ze strany druhého: zda nás partner dostatečně miluje, zda nás neopustí, zda si nás váží. Jiným zdrojem je zklamání z nenaplněných (často romantických) ideálů o tom, jak náš vztah bude vypadat. Zejména býváme zklamaní z toho, jak se k nám partner chová. Méně uvažujeme o tom, jak se my chováme k němu. Žízňme po tom, aby nás partner bezpodmínečně přijímal a často přirozeně vyjadřoval svoje kladné city. Tato žízeň je někdy tak silná, až je nenaplnitelná. To, že toužíme po přijetí od druhého, většinou nedokážeme vyjádřit. Vyžaduje to odvahu. Máme dojem, že bychom přiznali svoji slabost nebo závislost. Jednodušší je partnera napomínat, vyčítat mu, že není takový či onaký.

Další konflikty vyplývají z nezralého očekávání, že se naplní subjektivní mýty o manželském vztahu. Je nutno si však uvědomit, že přesto většina problémů, které k partnerství patří, vzniká zcela přirozeně, že se člověk během svého života postupně učí je řešit, rozumět jim.

Uvažovat, jak řešit konflikty v obecné rovině, je nepraktické. Je lepší řešit je přímo v partnerské dvojici, popřípadě s nestranným terapeutem. Přesto uvedeme několik obecných zásad, které mohou sloužit jako vodítko: