

# Sztuka negocjacji w rodzinie

Małgorzata Floraszek



Autor:

Małgorzata Floraszczek

Wydawca:

Colorful Media

Korekta:

Marlena Fiedorow

ISBN: 83-919772-8-5

**Copyright © by COLORFUL MEDIA**

Poznań 2012

Okładka:

Colorful Media

Skład i łamanie:

Colorful Media

**Colorful**  
**BOOKS**

Małgorzata Floraszczek

# Sztuka negocjacji w rodzinie

**Colorful  
BOOKS**

## Spis treści

SZTUKA NEGOCJACJI W RODZINIE .....	5
I Istota negocjacji .....	6
II Elementy negocjacji rodzinnych.....	7
III Strategie negocjacyjne .....	10
IV Co to jest konflikt?.....	15
V Typologia konfliktu .....	17
VI Jak unikać konfliktów? .....	21
VII Umiejętności wspierające negocjacje rodzinne .....	25
VIII Wykorzystana literatura fachowa .....	28

## SZTUKA NEGOCJACJI W RODZINIE

Rodzina to miejsce, w którym nieustannie dochodzi do dialogu. W gronie najbliższych rozmawiamy na każdy temat. Nic dziwnego, jest to bowiem środowisko wzajemnego zaufania. Bez względu na to, ilu członków liczy ta podstawowa komórka społeczna oraz z ilu pokoleń się składa, stanowi zbiór osób wiedzących o sobie niemal wszystko. W gronie rodzinnym jesteśmy, jacy jesteśmy i miewamy mniej zahamowań.

W rodzinie częste dochodzi także do negocjacji. Są to działania, których celem jest rozwiązywanie kwestii spornych w wyniku porozumienia i konstruowania satysfakcjonujących ustaleń. Każdego dnia coś ustalamy. Czynimy to, decydując o sprawach wielkich, jak na przykład zakup domu czy samochodu albo w sprawach mniejszej rangi (choć budzących wiele emocji!) choćby dotyczących spędzania urlopu. Uzgadniamy, którą babcie odwiedzimy w najbliższą niedzielę oraz o której godzinie dzieci powinny wracać do domu.

**Wykorzystując proces wspólnego decydowania czy rozwiązywania sporów na podstawie określonych zasad, przeprowadzamy negocjacje.** Robimy tak, aby ułatwić sobie życie i trwać w dobrych relacjach. Najsilniej, prawie w każdej rodzinie, ujawnia się ta pierwsza potrzeba w momencie, kiedy dzieci wkraczają w okres dojrzewania. Dzieje się wówczas coś takiego, co rodzice chętnie nazywają „ja już nie wiem, co robić”.

„Dzieci w dzisiejszych czasach są tyranami. Stawiają opór rodzicom, pożerają ich jedzenie i tyranizują nauczycieli.” To przedziwny cytat, który może zdziwić niejednego. W dobie Internetu ustalenie autorstwa tych słów nie jest problemem. Otóż wypowiedź tę przypisuje się Sokratesowi i datuje na 425 rok przed naszą erą! Zaskakujące?! Choć po głębszym przemyśleniu – nawet uspakajające, w szczególności dla rodziców nastolatków. Myśl, że ludzie od tysięcy lat nie znaleźli na coś rozwiązania, pozwala odetchnąć, ponieważ jeśli i nam coś nie wyjdzie, to... Jednak dlaczego nie spróbować. Może właśnie nam przyjdzie zawołać „eureka!”?

## I Istota negocjacji

Każdemu poszukiwaczowi rozwiązań w materii rodzinnego porozumienia oraz związanego z nim posłuszeństwa dzieci przyda się odrobina wiedzy dotyczącej istoty negocjacji. Podczas omawiania zagadnienia rodzinnych negocjacji przytaczam przykłady z mojej kilkunastoletniej praktyki psychologicznej. Zawodowo spotykam wielu cudownych i uważnych dorosłych, rodziców zatroskanych o losy swoich pociech, których nazywam wykwalifikowanymi. Nabyli oni zwykle wiele ważnych umiejętności wychowawczych drogą ciągłego próbowania i poszukiwania. Szczerze szanuję ich wiedzę. Doceniam także fakt, iż pojawiając się na spotkaniach z psychologiem, pokazują, że wobec nowych trudności nie ustają w tropieniu tego, co jeszcze można zrobić, aby zrealizować plan wychowania dziecka. Zwykle ich ostatecznym celem jest ukształtowanie wartościowego człowieka.

**Bardzo użyteczną definicją negocjacji jest określenie jej jako rozmowy skonfliktowanych stron. Celem negocjacji jest oczywiście osiągnięcie porozumienia.** Na pierwszy rzut oka niby proste. Do czasu jednak, kiedy w pamięci nie przywołamy jednej z osobistych sytuacji z cyklu „wojna domowa”. Kiedy na spotkaniach z rodzicami dojrzewających dziewcząt i chłopaków proszę o przypomnienie sobie jednej sytuacji konfliktowej, zwykle na początku z rozbawieniem stwierdzają, że to nietrudne zadanie. Później głęboko się zamyślają, przez chwilę stają się nieobecni, choć na ich twarzach wciąż trwa uśmiech. Widzę, jak intensywnie szukają w pamięci... Następnie rozglądają się po sali. Zapewne sprawdzają wówczas, czy inni obecni na warsztatach czują to samo.

Wskazane ćwiczenie potrzebne jest, aby można było przestać myśleć o rozwiązywaniu konfliktów jak o naukowej dywagacji lub zadaniu biznesowym. Omawiając zagadnienie rozmowy uzgadniającej, nie sposób pozostawić ją tak ubogą. Należy wskazać, że celem negocjacji jest osiągnięcie porozumienia w sytuacji, gdy co najmniej jedna ze stron nie zgadza się z przedstawioną opinią lub też ze wskazanym rozwiązaniem. Pomyślmy, czy trudno jest sobie wyobrazić taką sytuację? Wielu spośród rodziców, których spotkałam w swojej praktyce, mówiło o trudności, jaką sprawia wynegocjowanie zadowolającej dorosłych i dzieci (w zasadzie chodzi o młodzież) godziny powrotu ze spotkania towarzyskiego. Toczą się o nią boje. Trzeba przecież ustalić porę w taki sposób, aby rodzice niepokoiili się możliwie krótko, a młodzi zechcieli jej przestrzegać.

**Podczas negocjacji strony powinny składać sobie wzajemne propozycje i kontrpropozycje, aby w konsekwencji ustalić wspólne rozwiązanie.** Rozstrzygnięcie drogą pertraktacji dokonuje się pod warunkiem, że strony osiągną zgodę. Zgoda oznacza tu ni mniej, ni więcej, jak to, że rozbieżne wcześniej stanowiska strony ustalą jako wspólny cel oraz działanie, dzięki któremu cel ostateczny zostanie osiągnięty. W wypadku ustalania godziny powrotu dorastającej pociechy, tym, do czego dążymy, może być określenie konkretnego układu wskazówek na tarczy zegara. Natomiast sposobem osiągnięcia celu – wskazanie środka lokomocji, pomocnego czy nawet gwarantującego dotrzymanie wyznaczonej godziny.