

is van egy szubjektív énképünk, ami a teljes egésznek, a selfnek, a rétegzett önvalónknak egy nagyon fontos része. Ez arra kérdésre ad választ, hogy mit gondolsz magadról, milyen vagy? Aztán van egy tulajdonított énképünk is, amely az elképzeléseinket, a hiedelmeinket fedi arról, hogy mások milyennek találják minket. Mindenkinek van a fejében valami arról, hogy a másik őt kinek láthatja, milyennek tarthatja, és az ember nagyon sokat is próbál tenni azért, hogy a másokban jó benyomást keltsen. Új helyzetekben mindannyian a legjobb arcunkat igyekszünk mutatni, mert nagyon szeretjük, ha a másik minket kedvesnek, rokonszenvesnek talál, kedvezően ítél meg. És van egy visszatükrözött énképünk, amely mások konkrét visszajelzései alapján alakul ki. Mindemellett nagy szükség van az úgynevezett énídeálra is, hiszen a serdülő szubjektív énképe még rendkívül bizonytalan, mint mondtuk, csak azt tartalmazza határozottan, hogy ki nem ő, milyen nem akar lenni. Ez a szubjektív tagadás azzal az alaptétellel is összefügg, hogy $a = a$. Mi biztosítja logikailag is azt az azonosságot, hogy valaki egyenlő legyen önmagával? Ki kell zárni belőle mindazt, ami nem ő, vagy nem akar lenni! Ilyenkor ütközik a szülő és a gyermek nagyon határozottan és élesen.

A szülő sokszor nem is érti, hogy mire ez a nagy tiltakozás minden kérés és felszólítás ellen. A gyermek azonban kényszerítve érzi magát arra, hogy a sok nemet mondással önmagát a szülőtől egy indulati és érzelmi távolságba

hozza – mert hiszen hogyan válhatna ő felnőtté, ha mindenben engedelmesen besimul a szülői kívánságokba? Ki kell magát próbálnia, mert az ideálok vonzása ebben az időszakban rendkívül erős. Gondoljunk csak Karinthy Lógok a szeren című zseniális írására, amelyben a kamasz elképzei, hogy miként fogja majd ő a szív igaz dallamait eljátszani – csak ahhoz előbb föl kellene másznia a trapézra, azt a bizonyos mutatványt megcsinálni, mert így ki fogja őt észrevenni? Neki ki kell emelkednie ahhoz, hogy észrevegyék, másnak kell lennie, mint a többinek, a különbségre kell rávilágítania! Ahogyan Mérei Ferenc mondta: az én cselekvéses tapasztalati bizonyosság. Kicsi koromban az vagyok, amit meg tudok csinálni. A serdülőkor fejlődési szakaszában az vagyok, amit el tudok képzei – amit viszont el tudok képzei, annak a megvalósítása felé már tudok irányt venni! Ezért nevezte Balázs Béla a serdülőkort az álmodozások korának, mert a fiatal nagyon erőteljesen foglalkoztatja, hogy milyen szeretne lenni. A szituatív példaképképzést a tizenöt-tizenyolc éves kor közötti szakaszban aztán felváltja egy másfajta ideálképzés: ekkor már konkrét személyeket választ ki ideálnak a médiából ismert közszereplők, sztárok közül, akikhez hasonlónak szeretne válni. Ilyenkor tapéttázza ki a szobáját olyan embereknek a képeivel, amilyen ő is lenni szeretne.

A serdülő szubjektív énképében tehát először csak az szerepel, hogy milyen nem akar lenni, mert így tudja

lódnak, a kortárs csoportok pedig fölértékelődnek. A pubertásnak az elején a barátságok rettentő erőteljesek, végtelen telefonok zajlanak, árad az e-mailek tömege, a kamasz egész nap ki se kapcsolja már a gépet, és percenként szalad oda, hogy biztos jött valami üzenet. A folyamatos kontaktus a barátokkal ebben az időszakban rettenetesen fontos, neki mindent meg kell beszélnie azzal, akivel hasonló helyzetben van. A szülő ezeket a beszélgetéseket hallva sokszor megdöbben, hogy a felnőtt fül számára milyen csacsukaságokról tudnak ezek fecsegni órákon át, mennyi értelmetlen üresjárat, elpazarolt rengeteg idő! A lányoknál például abszolút kedvenc téma a haj, az öltözék, a testsúly és a különböző testrészek formái, de az utóbbi időben a fiúknál is előtérbe került a külső, ami a szülőket roppantmód képes bosszantani. Vajon miért foglalkoztatják a serdülőt ennyire a külsőségek, és az, hogy mások milyennek látják őt? Azért, mert még nem tudja, hogy belül milyen! Csak annyit tud, hogy szeretné, ha különlegesnek, rendkívülinek látnák, nem ám valaki hétköznapiinak! Ekkor kapnak nagy szerepet az életében az úgynevezett identitáskellékek vagy identitásprotézisek: azok a ruhadarabok, ékszerek, hajviseletek, amelyekkel kifejezheti önmagát, vagyis azt, aki lenni szeretne. Ezek mentén különböző kortárs csoportok alakulnak ki. Ránéz az ember egy ilyen öltözékre, és azonnal tudja, hogy az adott fiatal melyik szubkultúrához tartozik – egy emózt például mindenki már távolról is megismer. Az

abszolút biztonságos szeretetadás mellett intenzív odafigyeléssel támogathatjuk a gyermekünket. Vajon milyen jelzéseket ad a kamasz, kommunikál-e egyáltalán velünk? Ha ugyanis nem tudunk egymással kommunikálni, és egyáltalán nem értünk szót, akkor rendkívül magára hagyottnak érzi magát, holott látszólag elutasítja a szülőkkal való beszélgetést. Nekünk tehát arra kell törekednünk, hogy golyóállóak legyünk, és kibírjuk a legnehezebb időszakokat. Ez a legtöbb szülő számára házaspárként is óriási próbatételt jelent: a statisztikák szerint azok a párok válnak legnagyobb gyakorisággal, akiknek tizenkét év körüli vagy annál idősebb gyermekük van. Ebben az időszakban ugyanis hihetetlenül nagy a játszmalehetőség. Elindul a koalícióképzés, a „ketten egy ellen” típusú küzdelmek. Például az apa előír valamit, ami a gyerekeknek nem tetszik, hát az apa háta mögött az anyjával lepaktál – ez a koalíció. Addig fúzi-főzi a mamát, míg az apa ellenében valamibe bele nem egyezik, és ezzel kezdetét veszi a szülők közötti játszmány. Legyünk vele tisztában: a gyerek már egészen kicsi korától kezdve képes kijátszani az egyik szülőt a másik ellen. Erre mindig érdemes nagyon odafigyelni, de a kamaszkortól kezdve létkérdés, hogy ne kössünk szövetséget a gyerekekkel a társunk ellen. Ez ugyanis egyrészt romboló hatással bír a kapcsolatainkra, másrészt borzalmasan rossz minta, amelyet a gyerekek később automatikusan visz magával tovább. Pszichológiai vizsgálatok igazolják: végzetesen nagy a mintának

kötelezettség vállalása a személyiségben rejlő lehetőségek szerint eltérő lehet.

A pszichológia a részt vevő felek magatartása szempontjából ötféle konfliktuskezelési stílust különböztet meg. Ezek természetesen nem határolódnak el élesen egymástól, az emberre egyszerre jellemző lehet akár kettő-három is. Sőt, helyzetektől függően, érdekeltségünk aránya szerint válthatunk stílust. Elkerülő, problémamegoldó, kompromisszumkereső, versengő és alkalmazkodó stílusokat különíthetünk el. Mindegyiknek vannak olyan sajátosságai, melyek alapján könnyen beazonosíthatjuk magunkat, vajon melyik jellemző ránk, illetve melyek azok, amelyek jegyeiben magunkra ismerünk.

Az **elkerülő stílus képviselőjére** a kitérők keresése jellemző. Hagyja, hogy „mások is hozzáférjenek” a problémához, elkerüli a feszültséggerjesztést, kivonódik, a vitában kerüli az állásfoglalást. Inkább halogat, arra hivatkozva, hogy az átgondoláshoz időre van szüksége. Néha az a bölcselkedés, hogy „aludjunk rá egyet” a halogatás ideológiájává válik, pedig olykor valóban jót tesz bizonyos távolságteremtés. Akkor például, ha túl nagy feszültség, olyan indulat gerjedt, amit nehéz kezelni. Az elkerülő stílusban ráismerünk arra, hogy a személy fél a konfrontációtól, a személyességtől, a konfliktusban való részességének felismerésétől, erősen védi énjének határait és távolságtartással menti magát. A kivonódást azonban a partner gyakran rosszul viseli, apadnak az érzelmi töl-

tések, kihűl a kapcsolat. Az ezt a stílust preferáló személy sajnos minden olyan következménynek ki van téve, amit a halogató és konfliktuskerülő emberre jellemzőnek találunk. A szőnyeg alá söprés különösen veszélyes a párok kapcsolatban. A „nem mondhatom el senkinek, elmondom hát mindenkinek” jegyében az újra és újra eltemetett problémákból magas szintű stresszfeszültség gerjed, amely egy idő után a pszichoszomatikus betegségek sokféle fajtáját képes kiváltani. Gyakori a konverziós, lelki eredetű, de testbe forduló betegség, melynek tünetei „mindenkinek elmondják” a konfliktust. Azt a problémát, amit a személy kapcsolati szintről belső lelki szintre vitt át, és ezzel magát betegítheti meg. Az is belátható, hogy ha nincs megbeszélés, beszélgetés, akkor növekszik a felek közti távolság, és hamarabb elgépiesedik a kapcsolat. Lehet tovább élni így is, de az már nem együttélés, hanem egymás melletti vegetálás, örömforrások nélkül.

A **problémamegoldó stílust** preferáló személy igyekszik a megoldás kialakítását fő céljának tekinteni. Arra törekszik, hogy a konfliktus minden vonatkozása, minden vitás kérdés kifejtésre kerüljön. A nézeteltéréseket azonnal tisztázni kívánja. Elmondja, hogyan látja ő a helyzetet, de érdeklődéssel hallgatja a partnere véleményét is. Úgy érzi, hogy megéri időt szánni a megbeszélésre. Kész arra, hogy keresse mások segítségét is a vita rendezéséhez.

Igyekszik elérni a kölcsönös elégedettséget, így nem bánja, ha a partnere valamit megtart a saját elképzelései-

ből. Viszonzásképpen ő is ezt igényli a partnerétől. Nem kétséges, hogy ez volna az ideális mód, ahogyan a mindennapi életben is békés tárgyalásban tudnánk minden vitás kérdést elrendezni. Ez a stílusminta tiszta megjelenési formában azonban rendkívül ritka, mivel olyan bizalmi és szeretetkapcsolati háttérrel feltételez, amely nem elég gyakori, noha éppen a párkapcsolatban volna a legkedvezőbb. Ezzel a magatartással tudnánk elérni a legmagasabb szintű kapcsolati minőséget, már-már boldogságot.

A **kompromisszumkereső stílusát** a közös alap, mint kiindulópont keresése jellemzi. Próbálja megtalálni a vereség és nyereség mindkettejükre nézve méltányos, arányos kombinációit. Átmeneti megoldásokra is hajlandó, törekszik az indulatmentes megvitatásra. Közös nevezőt keres a rendezésre nézve, hogy a megoldás mindkettejük számára kielégítő legyen. Igyekszik rávenni partnerét, hogy érje be a kompromisszummal. Törekszik figyelembe venni a másik kívánságait. Erőszakosabb vitahelyzet előtt inkább kitér, de keresi a kiegyezés lehetőségeit. A mindennapi életben ez a magatartás gyakoribb, mint a problémamegoldó. Olyan kapcsolati helyzetekben, ahol a felek érzelmei és érdekviszonyai erősek, megoldási úttal ahhoz, hogy az érzelmek és érdekek ne sérüljenek jelentősen. A lemondás valamiről valaki kedvéért eleve érzelmevezérelt lépés, csak hogy egyoldalúan, alárendelődéssel nem boldogító. Ha kölcsönös a kompromisszumkeresés, akkor jó a párnak a szövetsége. Ha egyoldalú, akkor az

alárendelődésre kényszerülő fél vesztesnek érzi magát. Így a párkapcsolat rövidesen megsínyli az egyoldalúságot, mert a kompromisszumköteles fél „megértő kapcsolatra” vágyva máshol vagy másban találhat vigasztalást.

A **versengő stílust** képviselő személy mindenáron saját elképzeléseinek érvényesítésére törekszik. Nem sajnálja az erőfeszítést ennek érdekében. Igyekszik nyerő helyzetbe kerülni. Következetes küzdő. Racionális érvekre építkezik, az érzelmeket kerüli, megpróbálja megvilágítani a partner számára álláspontjának logikáját és előnyeit. Kitart a szándékai és véleménye mellett, elszántan képviseli saját érdekeit. Igényli, hogy övé legyen az utolsó szó, a döntés joga. Nehezen kezeli az ellentmondásokat, a partner másféle véleményét. Ez erőszakos magatartásmintának feleltethető meg. Gyakori az üzleti életben, de ott sem vezet tartós sikerre. A baráti vagy a párkapcsolatban a felülkerekedő, domináns és kontrolláló fél előbb-utóbb igazi vesztesévé válik, a szeretetkapcsolatot aknázza alá. A filozófus-pszichológus Martin Buber a győzelem fogalmát is másként láttatja előttünk, mert a konfliktus résztvevőinek szoros kötelékére, a másik fontosságának érzésére irányítja a figyelmet. Milyen hatást gyakorol a vesztesre a győztes? A jó kapcsolatot játssza el, ez az ára a győzelmének. Buber bibliai üzenettel világítja meg a veszteséges győzelmet: „Mert mit használ az embernek, ha az egész világot megnyeri, lelkében pedig kárt vall?” (Máté 16., 26.)

Az alkalmazkodó stílust a másakra ráhagyó engedékenység jellemzi. Arra törekszik, hogy ne sértse meg partnere érzéseit. Úgy tárgyal, hogy igyekszik partnere kívánságait tekintetbe venni. Megpróbál még igazodni is a másikhöz, ha úgy találja, hogy számára saját álláspontja túlságosan fontos. Akceptálja a másik érzelmi állapotát. Ahelyett, hogy arról tárgyalna, amiben nem értenek egyet a másikkal, igyekszik megkeresni a közös, egyetértő pontokat, elképzeléseket. Azt emeli ki és azt hangsúlyozza, amiben egyetértenek egymással. Arra törekszik, hogy megóvja a kapcsolatot. Tapintatos, igazodó, sokat tesz az illeszkedési és megegyezési pontok kimunkálásáért. A kapcsolat a legfontosabb a számára, ehhez képest a vita tárgya és a győzelem esélye másodlagos. Lemondásokra is kész, engedve a partner igényeinek. Örül, ha látja a partnere meglegedettségét, amikor enged az akaratának. Akkor sem bántja a másikat, ha az megérdemelné. Ez a viselkedésminta a párkapcsolati helyzetben az úgynevezett női stílus, amelyet a férfiak kedvelnek. Pedig ha ez kölcsönös, akkor a Chapman által leírt szeretetnyelv fontos tényezőit tudjuk megvalósítani még a vitáinkban is. A másik öröméért való cselekedeteknek a kapcsolati érzelmeket megerősítő és fenntartó hatása van, így mindkét fél győztesnek mondhatja magát.

Amint ezt nyomon kísérhettük, ezek a legarcuatosabb konfliktuskezelési stílusok, amelyeket az ember személyisége által is meghatározottan, de a partnertől, a hely-