対立の解決方法

私たちは成長するにつれて、対立した時に対処するための習慣的な方策として、以下の三つのうちの一つに落ち着きます（あなたのお気に入りはどれですか？）。

要求: 毅然とした態度で臨む（戦う）（自分が必要なもの/欲しいものが最も重要）

「私のやり方が嫌なら出ていけ」
対立を自分の利益という観点からとらえ、相手のことはあまり考えない；自己主張が非常に強い
自分のやり方が通るまで押し通す
[相手のニーズを犠牲にして自分の欲求を満たす。]

同意：気を使う（固まる）（相手が必要なもの/欲しいものが最も重要）

「うまく付き合うために迎合しよう」、「波風を立てない」
対立を減らすために譲歩して平和を保つ
自分の利益を相手に譲る、従属する
[自分のニーズを犠牲にして相手の欲求を満たす。]

撤退：立ち去る（逃げる）（対処するのが難しすぎる）

「どうでもいい」、「こんなゲームには付き合わない」
引きこもる、避ける、後退する、引き返す、立ち去る
問題を無視、否定、抑圧する
[自分も相手も欲求を満たせない。]

対立を解決するための最も一般的な方策は妥協である。

妥協：お互いに少し譲る

「私が少し譲り、あなたも少し譲る」
適度に要求する/適度に融通する；「中間を取る」
「半分のパン」で満足する；両方の目標を半分にして合わせる；ゼロサムゲーム
[相手を満足させるために、それぞれが自分の欲求の一部をあきらめる。]

しかし、別の方法もあります…

(線から上：一般的、伝統的、非創造的 - 一方または双方が望むより少ないものを得る）

(線から下: 稀, より難しいがはるかに強力ー両者の根本的な目標が満たされる)

調和：互いの欲求を満たす

マインドフルな意識と以下の領域の探求を要する：
行動 (ボディランゲージ、口調) / 感情 / ニーズ（自分と相手の両方）
このプロセスは直線的というよりは循環的であり、必然的に創造的である:
結果の具体的な形はしばしば明白ではなく、時には直感に反することさえある。

三つのステップが含まれる：

1. 両者の感情と認識されたニーズの認識と受容

2.　相手の意図と根本的な目標の発見と探究
3. 両者の意図と根本的な目標を満たすのに可能な解決策の相互探究

[この方法による対立の解決についての詳細は、マーシャル・ローゼンバーグ著***Non-Violent Communication***（邦題「NVC　人と人との関係にいのちを吹き込む法」）を参照。]