

Мэтью Маккей • Патрик Фаннинг • Ким Палег

НЕ МОЛЧИ И НЕ КРИЧИ

искусство
договариваться
с тем, кого
любишь



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Ким Палег
Патрик Фаннинг
Мэтью Маккей**

**Не молчи и не кричи.
Искусство договариваться
с тем, кого любишь**
Серия «Счастливы вместе. Книги,
которые сэберегут отношения»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69560752

Не молчи и не кричи. Искусство договариваться с тем, кого любишь:

Эксмо; М.; 2023

ISBN 978-5-04-191549-0

Аннотация

Коллектив именитых авторов – Мэтью Маккей (доктор философии в области клинической психологии), Патрик Фаннинг (автор научно-популярных книг о психологии общения) и Ким Палег (доктор философии и практикующий клинический психолог) – разработал пошаговую методику сближения для пар. Авторы этой книги знают, что простые истины о любовных отношениях, вроде «проявляй терпение и заботу», невероятно

сложно применить в реальной жизни. Поэтому они собрали все, что известно современной науке о супружеских отношениях, и превратили это в гайд, с помощью которого вы сможете прокачать навыки общения и вывести ваши отношения на качественно новый уровень.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	7
Для кого эта книга	11
Самостоятельная работа или работа в паре?	13
Как пользоваться данной книгой	14
Таблица проблем	17
Поздравляем!	21
Часть I. Базовые навыки	22
Глава 1. Умение слушать	22
Глава 2. Умение выражать свои чувства и обозначать свои потребности	46
Конец ознакомительного фрагмента.	63

**Мэтью Маккей, Патрик
Фаннинг, Ким Палег
Не молчи и не кричи.
Искусство договариваться
с тем, кого любишь**

Matthew McKay, Patrick Fanning, Kim Paleg

Couple Skills: Making Your Relationship Work

Copyright 2006 by Matthew McKay, Patrick Fanning, and
Kim Paleg and New Harbinger Publications, 5674 Shattuck
Avenue, Oakland, CA 94609

© Баттиста В.Д., перевод на русский язык, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2023



Введение

Близкие отношения могут быть как предметом величайшей радости, так и источником сильнейшей боли. Любовь всегда начинается с надежды: с мечты однажды быть понятым, с желания обрести чувство принадлежности, защищенности и безопасности, с предвкушения истинной страсти, со стремления к прочной связи. Но надежда неизбежно сталкивается с реальностью, в которой потребности двух людей перестают совпадать, гнев начинает вбивать между ними клинья, некогда легкое восприятие друг друга склоняется под тяжестью суждений, а одиночество начинает заполнять пространство между двумя параллельными, но уже столь далекими друг от друга жизнями.

Что помогает сохранить близость? Одни говорят, что это сила вашей надежды, вашей приверженности самой любви. Другие полагают, что все зависит от удачи, от того, насколько вам повезло найти «того самого» партнера. Третьи утверждают, что людей должна объединять страсть или, по крайней мере, общие интересы и ценности.

Изучив сотни примеров, мы пришли к выводу, что люди, которым удается сохранить свои отношения, обладают определенными навыками. Вот почему мы назвали эту книгу *«Секреты успешного общения в паре»*. В каждом конкретном случае, изученном нами, по-настоящему работающие отно-

шения мы наблюдали у тех пар, которые придерживались базовых навыков межличностного общения: умения слушать, четко доводить свои мысли до собеседника, договариваться, управлять своим гневом и так далее.

И это хорошая новость, так как это означает, что вы можете освоить новый навык, просто прочитав о нем, а затем применив на практике. Поверьте, что поймать удачу за хвост, заставить себя вспылать к кому-то страстью или подстроиться под чьи-то жизненные ценности гораздо сложнее.

Эта книга поможет вам получить и усовершенствовать навыки, необходимые для сохранения любви в ваших отношениях. При написании такого руководства нам, конечно, пришлось отойти от некоторых общих подходов. Данная книга отличается от других сразу по трем причинам.

Прежде всего, поскольку наша главная цель заключается в том, чтобы научить вас эффективным навыкам общения, основное внимание в книге уделяется действиям и изменениям, а не концепциям и теориям. Это означает, что вы не сможете просто сидеть и читать. Вам понадобится делать конкретные шаги: выполнять упражнения, вести дневник, пробовать новые модели поведения, по-новому реагировать на поступки своего партнера. Это потребует терпения и упорства, а иногда даже смелости. Но мечты и надежды, которые привели вас сюда и будут сопровождать в дальнейшем, стоят затраченных усилий. Все изменится – не по мановению волшебной палочки, не из-за того, что вы обретете обшир-

ные знания по теме, не благодаря внезапно вернувшейся в отношения искре, а потому, что вы по-настоящему научитесь быть парой.

Второе отличие этой книги заключается в том, что мы вообще не требуем и не ждем, что кто-либо, кроме профессиональных консультантов, прочтет ее целиком. Разные пары нуждаются в развитии разных навыков – вот почему главы в книге никак не связаны друг с другом. Каждая содержит в себе всю информацию, необходимую для развития того или иного навыка, а значит, вы можете выбрать то, что необходимо именно вам, а к остальному даже не притрагиваться. Иными словами, вы можете приступить к работе прямо сейчас, не тратя много времени на чтение. Уже с первых страниц вы начнете относиться к своему партнеру совершенно иначе.

Чтобы сделать каждую главу независимой от другой, мы повторили некоторые концепции или использовали аналогичные упражнения в двух или трех разных разделах. Кроме того, мы знали, что читатели будут пролистывать некоторые из них, и потому вам могут встретиться ссылки и указания на другие главы, к которым при желании подробнее разобраться в теме вы сможете перейти.

Наконец, третье отличие данной книги состоит в том, что мы не стремились доказать в ней какую-либо отдельно взятую теорию или отстаивать конкретную школу терапии. Для каждого навыка, которому мы хотели бы вас научить, по-

добраны теории или терапевтические подходы, показавшие наибольшую эффективность. Главы о моделях и искажениях было бы невозможно составить без знаний когнитивной терапии, а главы о взаимном подкреплении – о поведенческом подходе. Некоторые упражнения по развитию коммуникативных навыков берут свое начало в гештальт-терапии. Главы, посвященные семейным отношениям, взяты из теории семейных систем. Некоторые разделы, посвященные искусству ведения переговоров, опираются на практику дипломатии и трудовых отношений, а на психодинамических теориях основаны главы, речь в которых идет об ожиданиях, правилах, привычках и защитных механизмах.

Для кого эта книга

Эта книга предназначена для всех, кто уже состоит или только собирается вступить в законный брак, – иначе говоря, для пар любого возраста и статуса. Мы сознательно постарались охватить как можно более широкий спектр отношений, поскольку считаем, что каждые из них являются полноправным и здоровым выражением человеческой близости.

Эта книга предназначена для всех влюбленных, кто делает первые шаги на пути совместной жизни. И для тех супружеских пар, которые прожили вместе долгие годы и хотели бы изменить и улучшить отдельные аспекты своих отношений.

Эта книга для тех, кто по-прежнему предан друг другу и готов работать ради счастливой совместной жизни. Вам придется запастись терпением, поскольку представленные здесь методы не приведут вас к результату за один день. Каждый шаг, который вы будете делать, потребует от вас несколько недель или месяцев, прежде чем вы увидите долгожданный эффект. И вам понадобится внести немало изменений в повседневную жизнь, чтобы добиться преобразования эмоционального ландшафта в отношениях. Все это требует энергетических и временных затрат.

Помните: что-то из тех техник и упражнений, которые вы будете выполнять, сработает, а что-то окажется не подходящим для вашей семейной системы и ваших потребностей, и

это нормально. *Вы должны быть готовы к неудачам:* к тому, чтобы признать, что у вас что-то не получилось, и продолжать двигаться вперед, овладевая следующим навыком.

Эта книга *не* подходит для пар, столкнувшихся с проблемой злоупотребления психоактивными веществами. Мы настоятельно рекомендуем для начала решить имеющиеся проблемы с алкоголем и наркотиками, поскольку они непременно сведут на нет любые усилия по налаживанию отношений.

Если в настоящий момент в вашей паре присутствует угроза физического насилия, побоев или проявления любой другой формы жестокого обращения, вам также следует незамедлительно обратиться за профессиональной помощью. Необходимо обеспечить физическую безопасность для каждого из партнеров, чтобы советы, представленные в данной книге, смогли принести вам реальную пользу.

Мы также рекомендуем обратиться за профессиональной помощью, если в настоящее время вы столкнулись с проблемой измены или любым другим, даже самым незначительным фактом подрыва доверия в ваших отношениях.

Самостоятельная работа или работа в паре?

Многие главы в этой книге ориентированы на внесение односторонних изменений в ваши отношения. Они подскажут вам, как шаг за шагом преобразить модель взаимодействия с партнером. Природа семейной системы устроена так, что, когда вы меняетесь, делаете новый шаг, предпринимаете что-то новое, это неизбежно влечет ответную реакцию. Даже самое маленькое действие может привести к большой трансформации в будущем.

Иногда ваш партнер будет сопротивляться новым вещам. Большинство людей находят перемены – даже позитивные – пугающими. Но если вы будете последовательны и будете продолжать вести себя по-новому, велика вероятность того, что в поведении вашего партнера тоже начнут происходить положительные метаморфозы.

В то время как самостоятельная работа *может* быть эффективной, работа в паре *почти всегда* приводит к результатам. Будучи сосредоточенными на одной и той же цели, поддерживая друг друга и видя старания и усилия партнера, каждый из вас будет чувствовать особую заботу и собственную ценность.

Как пользоваться данной книгой

Она состоит из четырех частей:

1. Базовые навыки.
2. Продвинутое навыки.
3. Навыки управления гневом и разрешения конфликтов.
4. Навыки выявления проблем и изменения того, что не работает в отношениях.

Мы рекомендуем не пропускать главы, посвященные базовым навыкам, таким как взаимное подкрепление, умение слушать и способность выражать свои чувства и потребности. Все они создают прочную основу для большей открытости и взаимной поддержки.

Дойдя до второй части, вы можете уже сосредоточиться на том, что нужно именно вам. Если в ваших отношениях существуют проблемы с нападками и осуждением, вам необходимо прочитать главу о чистоте общения. Если понимаете, что строите домыслы и предположения о чувствах и мотивах вашего партнера или преувеличиваете его недостатки, глава о когнитивных искажениях может дать вам представление об этих деструктивных шаблонах мышления и способах избавления от них. Главы, посвященные умению договариваться, предлагают пошаговое обучение навыкам разрешения конфликтов и проблем в отношениях.

Благодаря третьей части книги, посвященной гневу и кон-

фликтным ситуациям, вы научитесь правильно оценивать негативное поведение, справляться с собственным гневом и гневом вашего партнера, а также брать тайм-аут, являющийся жизненно важным навыком для предотвращения эскалации и ссор.

Последняя же часть позволит вам не только разобраться и изменить то, что не работает в ваших отношениях, но и перейти на новый, более глубокий уровень близости. Благодаря главе, посвященной определению моделей восприятия вашего партнера, вы научитесь распознавать сформировавшиеся у вас негативные шаблоны и отслеживать их влияние на ваши отношения, что поможет изменить последние в лучшую сторону.

В главе «Записи прошлого» вы увидите, как чувства и реакции, берущие корни во взаимоотношениях с родителями, могут отражаться на ваших отношениях с партнером.

Глава, посвященная защитным механизмам, объяснит, как именно избегание, отрицание и отыгрывание помогают вам защититься от некоторых неизбежных страданий, связанных с близкими отношениями, и почему зачастую эти стратегии поведения становятся причиной разобщенности и отстраненности в отношениях. Защитные механизмы вызывают привыкание – и данная глава поможет вам разработать собственную программу «исцеления».

Главы, где речь идет об определении проблем в вашей семейной системе, помогут выявить и разорвать те цикличе-

ские модели поведения, из-за которых вы постоянно возвращаетесь к одним и тем же конфликтам. Вы получите уникальную возможность составить карту своей особенной системы отношений и определить места, в которых она наиболее уязвима. Глава об ожиданиях и правилах поможет разобраться в том, как ожидания, которые вы подсознательно возлагаете на партнера, влияют на ваши реакции и отношение к нему.

Заключительная же глава, основанная на терапии принятия и ответственности, предложит вам новые инструменты, которые постепенно приведут вас к осознанному принятию партнера и отказу от постоянного стремления изменить его.

Таблица проблем

Оглавление и краткое описание глав, представленное выше, должны помочь вам сориентироваться в том, с чего же начать чтение. Тем не менее мы хотели сделать данную книгу максимально полезной и удобной, и, поскольку некоторые люди множеству слов предпочитают графическое представление, мы подготовили «Таблицу проблем» – специально для тех, кто хотел бы увидеть «все и сразу».

Чтобы определить наиболее полезные для себя главы, посмотрите на столбец «ПРОБЛЕМА» в таблице. Затем обратите внимание на поля «НАВЫКИ», отмеченные знаком «х» напротив каждой проблемы, – эти главы будут наиболее эффективны для решения той или иной проблемы. Значок «Х» увеличенного размера указывает на то, какие главы следует прочесть в первую очередь.

Например, если в первую очередь вы хотите научиться справляться с собственным гневом и гневом вашего партнера, вам следует посмотреть на левую колонку и найти «Гнев, споры». Затем посмотрите направо – большой значок «Х» направляет вас к главе «Как справиться с гневом». Маленькие значки «х» подскажут, что после прочтения основной главы вы, возможно, захотите прочитать главы «Как справиться с разгневанным партнером», «Тайм-аут» и так далее.

ПРОБЛЕМА							
	Умение слушать	Умение выразить чувства и обозначать свои потребности	Взаимное подкрепление	Чистота общения	Выявление и изменение когнитивного искажения	Умение договариваться	
Эмоциональная разобщенность / Отсутствие близости	X	x	x				
Гнев, споры				x			
Оскорбления, язвительность, принижение, угрозы, обвинения		x		x			
Невыраженные чувства	x	X	X				
Ощущение безысходности		X	x			x	
Неразрешенный или циклический конфликт						X	
Невыраженные потребности		X		x		x	
Конфликтующие взгляды на отношения	x	x				x	
Ощущение несправедливости, неравенства		x		x		x	
Нехватка времени / Отдаленность друг от друга		x	X				
Недопонимания	X	x		x	x		
Неудовлетворенные ожидания		x	x			x	
Ощущение, что тебя не слышат		X		x			
Чувство вины			x				
Негативное восприятие партнера					X		
Ощущение хождения по кругу							
Чувство обиды		X					

Поздравляем!

Какой бы подход к использованию данной книги вы ни выбрали, поздравляем вас с тем, что вы уже сделали первый шаг к улучшению навыков общения в паре. Не забывайте выполнять упражнения, а не просто читать их. И если у вас не получилось с первой попытки, наберитесь терпения и продолжайте идти вперед, пробуя различные подходы.

Часть I. Базовые навыки

Глава 1. Умение слушать

По-настоящему уметь слушать своего партнера – непростая задача. Намного легче, когда у вас есть время поразмыслить, продумать свой ответ, отсеять опасные детали и неосторожные фразы, собрать доказательства своего собственного мнения, прийти к взвешенному суждению и так далее.

Но умение слушать – самый важный из навыков общения в паре. С ним вы лучше понимаете своего партнера, вы остаетесь с ним на одной волне, вы получаете больше удовольствия от своих отношений, и вам не нужно читать мысли, чтобы понять, почему партнер ведет себя определенным образом.

Умение слушать – это стремление и признание. Стремление к пониманию и сопереживанию, к тому, чтобы отложить в сторону свои собственные интересы, потребности и мнение, чтобы посмотреть на ситуацию глазами вашего партнера. И это признание значимости вашего партнера, которому вы говорите: «Ты мне не безразличен. Я хочу знать, что ты думаешь и чувствуешь, в чем ты нуждаешься».

Научная база

Активное слушание – метод, первоначально разработанный и преподаваемый Карлом Роджерсом (1951). Техника выявления, оценки и преодоления препятствий, мешающих вам слушать других людей, была придумана Маккеем, Дэвис и Фаннингом (1983). Упражнение на общение в парах, во время которого вы по очереди выступаете в роли говорящего и слушающего, также эффективно использовалось Даттилио и Падески в когнитивной терапии для пар (1990).

Немного теории

Слушать – не значит просто молчать, пока ваш партнер говорит. В умении слушать скрывается *намерение*. Если оно состоит в том, чтобы понять партнера, получить удовольствие от общения с ним, чему-то у него научиться или помочь ему, тогда вы действительно слушаете.

На самом деле этот навык является редкостью. Скорее речь идет о псевдослушании, так как ваше намерение натолкнулось на серьезное препятствие. Прочитайте приведенные ниже описания и отметьте те блоки, которые когда-либо мешали вам по-настоящему услышать вашего партнера.

Блоки

□ **Чтение мыслей.** Вы пытаетесь угадать истинный смысл слов партнера, в то время как то, что он говорит, кажется вам несущественным или сомнительным. «Читатели мыслей» придают слишком большое значение таким тонким сигналам, как тон голоса, выражение лица или язык тела. Они игнорируют фактическое содержание речи партнера, фокусируясь на собственных предположениях и догадках.

Эта привычка смертельно опасна для близких отношений, потому что ставит воображаемое выше очевидного. Пол говорит Пегги: «Я считаю, что оба платья смотрятся на тебе прекрасно, надень любое из них». Пегги думает: «Он хочет сказать, что такой тощей доске вообще ничего не идет».

□ **Репетиция.** Вы настолько заняты прогнозированием дальнейших слов, что никогда по-настоящему не слышите, что говорит ваш партнер в тот или иной момент. Иногда вы можете мысленно репетировать целые цепочки диалогов: «Я скажу вот это, тогда он скажет это, а потом я скажу вот эдак...»

Сьюзи объясняет Себастьяну, почему именно он должен отвезти их сына на фортепианный концерт в субботу, но Себастьян не слушает. Он мысленно репетирует возможные отговорки, потому что хочет пойти на бейсбольный матч, и полностью упускает из виду переживания своей жены, желающей, чтобы он проводил больше времени с сыном.

□ **Фильтрация.** Вы слушаете своего партнера, но фрагментарно. Вы можете прислушиваться, когда вдруг за-

мечаете, что ваш партнер сердит, грустен или встревожен, а затем отключаться, как только почувствуете, что с ним все в порядке, а от вас не требуется какой-либо реакции на исходящие от него эмоциональные сигналы.

Фильтрация также помогает *игнорировать* то, что вы попросту не хотите слышать. Например, как только ваш партнер начинает говорить о вашем пристрастии к выпивке, теще или переезде в другой город, ваши уши тут же перестают функционировать.

□ **Осуждение.** Вы перестаете слушать партнера из-за негативного мнения о нем или желания возложить на него вину и навесить негативные ярлыки. Вы перестаете слушать партнера, так как считаете его глупым, ограниченным или сумасшедшим человеком. Или, наоборот, вы слушаете его, чтобы собрать новые доказательства его отрицательных качеств.

Рэнди считала Кирка самовлюбленным эгоистом, поэтому она редко слушала, когда он говорил о себе, и это помешало ей узнать Кирка таким, каким он был на самом деле.

□ **Витание в облаках.** Каждый из нас иногда на что-нибудь отвлекается. Когда вы живете с кем-то вместе уже много лет, особенно легко перестать слушать партнера, погрузившись в размышления. Если вам становится все труднее и труднее внимательно слушать своего партнера, это может быть опасным признаком того, что вы избегаете контакта с ним или определенных тем для разговора.

Мысли Ральфа улетали куда-то вдаль всякий раз, когда Глория начинала рассказывать о своих уроках рисования. Его возмущало то, сколько времени она проводила на этих занятиях, и витание в облаках помогало избегать ссор по этому поводу.

□ **Советы.** Ваш партнер еще даже не договорил, а вы уже бросаетесь на него со своим советом. Поиск единственно правильного решения и стремление все исправить заглушают простую потребность вашего партнера быть услышанным.

Когда Джордж поделился с Мэри своими переживаниями из-за отсутствия карьерного роста на работе, она тут же набросилась на него: «Тебе нужно кардинально сменить сферу. Почему бы тебе не пройти курсы переподготовки или не получить консультацию, как лучше построить карьеру? Или побеседовать с руководителями, которые смогли добиться успеха в интересных областях?» Джордж после того разговора почувствовал себя еще более подавленным. Ему не требовался совет – он нуждался в сочувствии и возможности пережить разочарование в своих силах.

□ **Спарринг.** Вы слушаете партнера только для того, чтобы не согласиться, поспорить или подискутировать с ним. Вы занимаете определенную позицию и защищаете ее, независимо от того, что говорит ваш партнер. Во многих проблемных отношениях спарринг является стандартным способом общения.

Какую бы тему ни поднимала Джойс – дети, деньги, родственники, – Тед тут же раздражался тирадой и гнул свою линию, не слушая, что пытается предложить его жена.

□ **Убежденность в собственной правоте.** Своеобразный защитный блок, ограждающий вас от любого намека на то, что и вы можете быть далеки от совершенства. Пытаясь избежать предположения о том, что вы не правы, вы будете лгать, кричать, менять тему разговора, оправдываться, придирааться, обвинять или иным образом отбиваться от критики.

Дженнифер выразила обеспокоенность по поводу просроченных квитанций и спросила Руди, оплатил ли он последний счет за услуги дантиста или она должна сделать это сама. Он воспринял это как скрытую критику и возмутился, заявив, что сразу оплачивать все счета просто глупо. «Пусть немного подождут. Мы придержим деньги и, пока нам не пришлют повторное уведомление из клиники, сможем получить проценты. Успокойся». Руди даже не догадывался о том, насколько Дженнифер переживала из-за просроченных счетов.

□ **Избегание.** Вы меняете тему или отшучиваетесь всякий раз, когда разговор обретает слишком личный или угрожающий характер. Заговаривая зубы или шутя, вы перестаете выслушивать серьезные опасения вашего партнера.

Сильвия выразила мнение, что Эндрю стоит сократить потребление алкоголя и перестать засиживаться допоздна. Эн-

дру отшутился, сказав: «Эй, учитывая мой стресс, я еще слишком мало пью. А ночные посиделки – это единственное время, когда я могу по-настоящему расслабиться».

□ **Задабривание.** Вы слишком быстро со всем соглашаетесь. Как только партнер выражает сомнение, раздражение или тревогу, вы тут же реагируете: «Да, ты прав. Я знаю, прости. Я исправлюсь». Вы настолько озабочены тем, чтобы быть милым, поддерживающим и покладистым, что не оставляете своему партнеру ни единого шанса полностью выразить свои мысли.

Молли трижды пыталась объяснить Джеффу, что она сыта по горло его подержанными автомобилями, блокирующими подъездную дорожку к дому. Он в ответ заговаривал ее извинениями и на время даже отгонял одну или обе машины, но так и не понял, что Молли хотела, чтобы он вообще избавился от этих колымаг, если в его планы не входил их ремонт в ближайшем будущем.

Время для практики

К работе над своими навыками слушания вы можете приступить уже сейчас. Информация, представленная выше, и последующие упражнения помогут повысить осознанность и улучшить умение слушать. Инструкции для всех упражнений в этой главе просты и понятны. Как только вы начнете их выполнять, положительные изменения не заставят се-

бя ждать. Однако мастерство – это приключение длиною в жизнь. Оно требует практики.

ОЦЕНИТЕ, ЧТО ВАМ МЕШАЕТ

Опишите ниже три ситуации, в которых у вас и вашего партнера возникали проблемы с общением. Укажите, какие блоки по-настоящему мешали вам услышать его. Вы можете обнаружить, что во время одного и того же разговора таких препятствий было несколько.

Вот краткий список блоков, которые могут помешать вам выстроить эффективную коммуникацию (чтобы вам не пришлось возвращаться на пару страниц назад).

Чтение мыслей

Советы

Репетиция

Спarring

Фильтрование

Убежденность
в своей правоте

Осуждение

Избегание

Витание в облаках

Задабривание

Ситуация

Блок

Ситуация

Блок

Ситуация

Блок

В течение следующих двух дней обращайтесь внимание на то, как часто вы сталкиваетесь с этими блоками во время общения. Анализируйте каждый разговор со своим партнером.

- Какие блоки возникают чаще всего?
- Похожи ли эти ситуации между собой?
- Какие темы вам труднее всего обсуждать?
- Возникают ли подобные блоки во время общения с другими людьми?
- Стали ли вы более внимательным слушателем благодаря осознанию этих препятствий?

Начав обращать внимание на свои привычки, вы можете почувствовать некоторое беспокойство или раздражение. Например, вы можете решить отказаться от чтения мыслей и заметить, что вместо этого приобрели привычку мысленно репетировать диалог или избегать определенных тем. Вы также можете обнаружить, что начали обсуждать вещи, о которых даже не думали говорить раньше.

Не пугайтесь и не падайте духом. Следующее упражнение поможет вам развить несколько важных навыков слушания, с помощью которых вы сумеете легко обойти любые привычные препятствия.

Активное слушание

Недостаточно просто закрыть рот и наострить уши –

мозг также должен быть активно вовлечен в процесс. На самом деле не существует такого понятия, как пассивный слушатель. Общение – это процесс взаимодействия, даже если говорит при этом только один из вас. Чтобы быть активным слушателем, вы должны обладать навыком перефразирования, уточнять детали и давать собеседнику обратную связь.

Перефразирование

Всякий раз, когда ваш партнер затрагивает важную для вас тему в разговоре, вы должны изложить своими словами то, что, по вашему мнению, он только что сказал. Это один из самых важных навыков хорошего слушателя. Именно поэтому самое главное, чему вы должны научиться благодаря этой главе, – перефразирование.

Вы должны использовать вводные фразы, такие как: «Получается, ты хочешь сказать...», «Другими словами...», «Позволь мне уточнить...», «Ты имеешь в виду, что...», «Проще говоря...», «Если я правильно расслышал(а)...», «Ты считаешь, что...» или «По твоему мнению...».

Благодаря навыку перефразирования вы сможете:

- избежать большинства блоков слушания;
- сразу же разобраться с ложными предположениями и неверными толкованиями;
- преподнести своему партнеру бесценный дар быть услышанным и понятым;
- избежать обострения негативных эмоций;

- лучше запомнить то, что было сказано.

Попробуйте использовать навык перефразирования в следующий раз, когда ваш партнер скажет вам что-то важное. Вы будете удивлены тем, сколько времени действительно требуется на то, чтобы проникнуть в суть даже самого простого утверждения. Например, Джоэл решил перефразировать то, что Синди сказала ему о своей матери.

Синди: Моя мама хочет приехать на Пасху и пожить с нами несколько дней.

Джоэл: Твоя мама спросила, может ли она приехать к нам на Пасху?

Синди: Да. Она не то чтобы спрашивала – я предложила ей, и ей показалось это неплохой идеей.

Джоэл: То есть *ты* хочешь, чтобы твоя мама приехала?

Синди: Да.

Джоэл: И осталась на несколько дней у нас дома.

Синди: Ну, обычно она остается у Кэти, но я хочу, чтобы она приехала сюда и провела с нами больше времени.

Джоэл: Тебе хотелось бы провести с ней больше времени, чем обычно?

Синди: Конечно. Мы могли бы отдохнуть несколько дней, поиграть с детьми и – ну, знаешь, – просто поболтать.

Джоэл: Просто побыть вместе.

Синди: И узнать, как у нее идут дела. Как она живет там, совсем одна.

Джоэл: Ты хочешь поговорить о ее одиночестве?

Синди: Да, она ведь осталась совсем одна в этом большом доме. Если бы она переехала сюда, то могла бы быть ближе к нам, ближе к своим внукам.

Джоэл: Ты хочешь, чтобы она переехала к нам навсегда, а не только приехала на Пасху?

Синди: Ну, не навсегда. Хотя бы на неделю, посмотреть, как пойдут дела, понравится ли ей это. А затем подыскать что-нибудь поблизости.

Как вы видите, перефразирование Джоэла помогло вскрыть более глубокую тему, чем простой пасхальный визит. Если бы он не был активным слушателем, этот вопрос мог бы так и остаться необсужденным, а затем стать для Джоэла сюрпризом.

Уточнение

Перефразирование естественным образом подводит вас к уточнению. Вы говорите партнеру то, что, как вам показалось, вы слышали. Если же вы понимаете, что ошиблись, то начинаете задавать вопросы, чтобы внести ясность. Формулируя вопросы, помните, что их цель заключается в понимании вашего партнера, получении удовольствия от общения с ним, возможности чему-то научиться или в чем-то помочь ему. Разговор не должен превратиться в допрос, настаивание на своей точке зрения, обвинение, унижение или манипулирование собеседником.

Задавая вопросы, вы получаете более широкую картину,

которая включает в себя конкретные детали, нюансы чувств и лучшее понимание взгляда партнера на ситуацию. Уточняйте факты: кто, что, где, когда, как. И задавайте вопросы: «Что ты чувствовал по этому поводу?» или «О чем ты думала в этот момент?».

Обратная связь

После того как вы перефразировали слова партнера и задали ему уточняющие вопросы, наступает время обратной связи. Вы как бы «возвращаете» ему свою собственную реакцию – спокойно, без осуждения озвучиваете свои мысли, чувства, намерения, желания и так далее, делитесь опытом осмысления только что полученной информации, не прибегая к блокам, таким как спарринг или советы.

Обратная связь позволяет достичь три цели. Во-первых, это дополнительный шанс сопоставить слова партнера с вашим собственным восприятием, чтобы он или она могли незамедлительно развеять все сомнения и недопонимания. Во-вторых, обратная связь помогает партнеру понять, насколько точно он смог донести до вас нужную информацию и насколько эффективным является ваше общение в целом. В-третьих, ваша новая точка зрения дает ему дополнительную возможность посмотреть на все свежим взглядом.

Хорошая обратная связь обладает тремя качествами: незамедлительность, честность и поддержка.

Незамедлительность означает, что вы не тратите время –

ни свое, ни партнера – и не откладываете реакцию на потом. Выслушав партнера, перефразировав сказанное им и задав уточняющие вопросы, тут же вернитесь к нему с обратной связью. Задержка даже на час не будет иметь нужного воздействия.

Честность предполагает, что ваша реакция должна быть искренней, а не искаженной страхом обидеть, стремлением манипулировать или нежеланием раскрыть свои собственные чувства. Например, если вы считаете, что ваш партнер неправ, или вы чувствуете угрозу, об этом нужно обязательно сказать.

Поддержка напоминает о том, что честность не должна превращаться в жестокость. Вам нужно найти способ донести негативное мнение как можно мягче. Например, вы могли бы сказать: «Возможно, ты допустил ошибку» вместо «На этот раз ты действительно все испортил». Или: «Твое решение уйти делает мое будущее более неопределенным» вместо «Если ты меня бросишь, я умру».

Упражнения

Слушайте всем телом

Язык вашего тела может подбодрить партнера, дать ему понять, что вы внимательно его слушаете. Во время следующего разговора попробуйте следовать этим простым инструкциям.

1. Поддерживайте зрительный контакт.
2. Придвиньтесь ближе или слегка наклонитесь вперед.
3. Кивайте или время от времени произносите «да» или «ага».
4. Улыбнитесь или проявите сопереживание в зависимости от того, о чем говорит ваш партнер.
5. Примите открытую позу, встаньте лицом к партнеру, держа руки раскрытыми, а не скрещенными перед собой.
6. Избегайте любых отвлекающих факторов. Выключите телевизор, уберите из рук телефон и так далее.

Двустороннее общение

Это простое, но эффективное упражнение может показаться слишком неестественным и спланированным, но выполнить его все равно стоит. Договоритесь обсудить с партнером тему, которая является источником незначительного конфликта между вами. Говорите и слушайте по очереди.

Когда вы выступаете в роли говорящего:

1. Излагайте свою точку зрения кратко и по существу.
2. Говорите о себе и своих переживаниях. Используйте местоимение «я», чтобы выразить свои чувства и потребности.
3. Избегайте обвинений и оскорблений: никаких замечаний относительно недостатков вашего партнера.

Сделайте пятиминутную паузу. Позвольте партнеру

осмыслить то, что вы ему сказали. Помогите ему разобраться, если он что-то упустил или не понял.

Когда вы выступаете в роли слушателя:

1. Будьте внимательны и сосредоточены, чтобы действительно понять чувства, мысли и потребности вашего партнера.

2. Не возражайте, не спорьте, не поправляйте и не начинайте тут же говорить в ответ.

3. Можете задавать вопросы, чтобы прояснить детали.

После пятиминутной речи вашего партнера попробуйте своими словами обобщить то, что только что услышали. Пусть партнер добавит то, что вы упустили, или пояснит то, что вы, возможно, не так поняли. Продолжайте до тех пор, пока партнер не почувствует, что вы его услышали.

Теперь поменяйтесь местами: пусть тот, кто говорил первым, станет слушателем. Следуйте тем же инструкциям, пока каждый из вас не почувствует себя понятым.

Вот как Арт и Иви справились с этим упражнением.

Иви: Когда я узнала, что твоя мама оставила нам десять тысяч долларов, я была вне себя от радости. Подумала, что наконец-то у нас появится какая-то подушка безопасности. Мы могли бы закрыть долги по кредитам, отремонтировать машину и положить что-то на депозит в банке, а не жить от зарплаты до зарплаты.

Арт: Ты считаешь, что мы живем от зарплаты до зарплаты?

Иви: Да. Я знаю, что мы оба неплохо зарабатываем, и у нас нет детей, которых нужно отправлять в колледж или что-то в этом роде, но, думаю, мы всегда тратим чуть больше, чем получаем. Мне кажется, что мы всегда в минусе, всегда живем немного впритык. Вот почему я не хочу ехать на Гавайи или на Ямайку, или в любое другое из дорогих мест. Я люблю путешествовать, но мне хотелось бы иметь немного денег в банке. Кроме того, я чувствую себя виноватой, что всегда ухожу от ответа, когда ты заводишь разговор о поездке. Понимаю, что это твоя мама, а потому это твои деньги, и ты можешь распоряжаться ими по своему усмотрению.

Арт: Эй, это наши общие деньги.

Иви: Это был комментарий, а не вопрос.

Арт: Извини.

Иви: Ничего. Я все равно уже закончила.

Арт: Тогда позволь мне подытожить. Ты переживаешь из-за того, что мы всегда живем впритык. Ты хотела бы сэкономить деньги, а не тратить их на поездки и прочее. И ты чувствуешь себя виноватой из-за того, что указываешь мне, как следует поступить с деньгами моей мамы.

Иви: Ты уловил суть, но упустил кое-какие важные детали. Я хочу закрыть кредиты и починить машину. Для меня это было бы более разумной тратой денег.

Арт: И ты бы хотела сохранить то, что останется.

Иви: Да. Даже если этих денег было бы достаточно, чтобы отправиться в какое-нибудь экзотическое путешествие на море, я бы предпочла их сэкономить.

Арт: Я понял.

Затем настала очередь Арта. Он объяснил, что его желание отправиться в отпуск не было простой прихотью. После тревог и переживаний, связанных с болезнью его мамы, он чувствовал себя опустошенным, а потому хотел отправиться в какое-нибудь теплое место, просто посидеть спокойно на берегу моря, соприкоснуться со своим горем и осознать, что теперь, когда оба его родителя умерли, он остался в этом мире «сиротой». Он также объяснил, что не испытывал особого давления из-за их кредитов, поскольку у него была стабильная работа с хорошими шансами на продвижение по службе.

Это упражнение помогло Арту впервые в жизни узнать о переживаниях Иви из-за нехватки денег. И оно помогло Иви наконец увидеть, насколько смерть мамы повлияла на Арта. В конце концов, им удалось достигнуть компромисса: они расплатились с долгами, отправились в более скромное путешествие и положили остаток денег на депозит в банке.

Сопереживание

Это помогает глубже понять позицию партнера. Чтобы повысить свой уровень сопереживания, представьте себе, что вы оба просто пытаетесь выжить в этом мире – как физиче-

ски, так и эмоционально. Все, включая жестокие, невнимательные, возмутительные или глупые поступки в отношении друг друга, вы делаете лишь для того, чтобы свести к минимуму боль или достичь максимального удовольствия или ощущения безопасности. С этой точки зрения все, что делают люди, является своего рода стратегией преодоления. Одни являются наиболее уместными, чем другие, некоторые ведут прямым путем к саморазрушению, но все они служат одной и той же цели – обеспечить выживание «я».

В следующем упражнении опишите и проанализируйте разногласия, которые часто возникают между вами и вашим партнером.

Моя позиция

*Позиция
моего партнера*

Моя стратегия преодоления

*Стратегия преодоления
моего партнера*

Мои потребности

*Потребности
моего партнера*

Мои страхи

*Страхи
моего партнера*

<i>Моя позиция</i>	<i>Позиция моего партнера</i>
Я хочу остаться дома в эти выходные и повозиться со своим мотоциклом.	Лиза хочет, чтобы мы куда-нибудь сходили и навестили друзей.
<i>Моя стратегия преодоления</i>	<i>Стратегия преодоления моего партнера</i>
Я избегаю разговора об этом, жалею на расходы, злюсь и обижаюсь.	Лиза намекает, ноет, ворчит, плачет и даже угрожает пойти без меня (хотя все понимают, что она этого не сделает).
<i>Мои потребности</i>	<i>Потребности моего партнера</i>
Я хочу отдохнуть и побыть один, но не выглядеть при этом эгоистом.	Лиза хочет провести время с друзьями и со мной, почувствовать связь с другими людьми.
<i>Мои страхи</i>	<i>Страхи моего партнера</i>
Если я пойду, мне будет скучно, я буду нервничать и испытывать стресс. Если останусь — буду чувствовать себя виноватым.	Если мы останемся дома, она будет чувствовать себя одинокой, злой, изолированной и нелюбимой. Если пойдем, она будет чувствовать себя виноватой, что заставила меня.

Дэвид поделился с Лизой своими размышлениями. Это упражнение помогло прояснить ситуацию, показать, что у каждого из них были свои потребности, которые они хотели

удовлетворить, и реальные страхи, заставлявшие их бороться за свое эмоциональное выживание. Благодаря соперничеству они смогли лучше понять друг друга и спокойно найти компромисс, позволивший им по очереди реализовывать потребности каждого.

Меняемся местами

Это упражнение направлено на развитие эмпатии и навыков слушания. Выберите старое, незначительное разногласие между вами и вашим партнером, которое не слишком травмировало кого-либо из вас. По очереди изложите свою позицию. Внимательно выслушайте аргументы друг друга. А затем поменяйтесь местами и попробуйте отстоять точку зрения своего партнера.

Услышьте и почувствуйте, каково это – оказаться на противоположной стороне. Это должно улучшить ваше понимание позиции другого человека и, возможно, показать, как ваши собственные доводы звучат по ту сторону баррикад.

После этого обсудите свой опыт и то, насколько хорошо каждый из вас представлял позицию другого.

Когда Мелисса и Брэд попробовали поменяться местами, у них получилось примерно следующее.

Извечный денежный спор

Мелисса: Я не понимаю, почему ты такой скряга. У нас есть деньги в банке. Давай просто купим новый холодильник,

вместо того чтобы латать старый.

Брэд: Ты чертовски права, я скряга. И если бы я не контролировал тебя и детей, мы бы уже пошли по миру. А старый холодильник прекрасно работает.

Мелисса: Всегда одно и то же. Сколько бы денег у нас ни было, ты не хочешь потратить ни цента. У нас нет долгов, у обоих – стабильная работа. Так давай хоть немного насладимся теми деньгами, которые у нас есть: купим новый диван, холодильник, запишемся в спортзал, съездим в Мексику.

Брэд: У нас нет долгов, потому что я тщательно слежу за бюджетом. Если мы начнем тратиться направо и налево, у нас будут неприятности. Я вырос в бедной семье, так что на собственном горьком опыте познал ценность доллара.

Меняемся местами

Мелисса: Да, я ненавижу тратить деньги на всякие глупости. Считаю, что лучше хранить деньги в банке. Они лежат там на черный день, и это помогает мне чувствовать себя в безопасности.

Брэд: Да, но ты слишком все усложняешь. Ты не хочешь потратиться даже на предметы первой необходимости, например на обувь для детей. Или заменить старый сломанный холодильник на новый.

Мелисса: Я боюсь, что если мы будем тратить слишком много, то закончим так же, как мой отец. Он никогда ни на

чем не сэкономил, поэтому, когда он потерял работу, это стало для нас полной катастрофой.

Брэд: Но мы живем, почти во всем себе отказывая. И это не так уж весело. Мы могли бы позволить себе съездить на каникулы в Мексику или записаться в спортивный клуб, но не делаем даже этого.

Обсуждение

Мелисса: Когда я выступала в роли скряги, я поняла, насколько это страшно – чувствовать себя бедной, постоянно переживать из-за нехватки денег.

Брэд: Встав на твое место, я понял, какой контролируемой и ограниченной во всех своих действиях ты себя чувствуешь.

Мелисса: А я смогла осознать, что чувствуешь ты: что, если ты ослабишь контроль, если уступишь хоть цент, для тебя это будет равносильно потере всего.

Брэд: И еще я понял, насколько грустно тебе и детям обходиться без денег и буквально выпрашивать каждый цент, когда в банке лежит достаточно средств.

Мелисса: Знаешь, я вовсе не стремлюсь спустить все и сразу. Просто хочу, чтобы время от времени мы разрешали себе потратить хотя бы немного и хорошо провести время.

Брэд: Думаю, что смогу пойти на это.

Мелисса: Мексика?

Брэд: Давай начнем с холодильника.

Глава 2. Умение выражать свои чувства и обозначать свои потребности

В этой главе речь пойдет о двух разных, но взаимосвязанных навыках. Выражение чувств означает умение разобраться в своих эмоциях, а затем соответствующим образом озвучить их. Обозначение потребностей же представляет собой умение попросить о том, что вам необходимо, проявляя при этом твердость, но не агрессию.

Если один из этих навыков хромает, это гораздо сильнее влияет на вашу жизнь, чем может показаться. Если же вы не владеете ни одним из них, то любые отношения почти обречены на провал.

К примеру, Билл часто испытывал раздражение из-за разбросанных игрушек и рекламных листовок по всей гостиной, но никогда не анализировал свои чувства и не пытался поговорить об этом со своей женой Салли. Тем не менее примерно раз в два месяца он агрессивно выражал свою потребность в чистоте и порядке. Он кричал: «Это не дом, а свинарник!», после чего собирал все игрушки и брошюры в охапку и без разбора отправлял все в мусорное ведро. Салли и дети неизменно плакали и злились в ответ на его эмоциональные взрывы, из-за чего Билл начинал испытывать угрызения со-

вести и уходил в гараж, чтобы немного остыть... и держался, пока не доходил до пика возмущения в следующий раз.

Научная база

Техники, описанные в этой главе, основаны на концепции самодинамизма и запрещающих жестов Гарри Стека Салливана (1953), наблюдениях Сидни М. Журара о внутренней ценности самораскрытия (1971), а также на методиках развития уверенности в себе, разработанных Робертом Э. Альберти и Майклом Эммонсом (1974).

Немного теории

Теоретик психологии Гарри Стек Салливан определил самодинамизм как совокупность всего сознательного опыта человека: всего, что вы чувствуете, думаете, желаете и ощущаете. Когда вы росли, ваше «я» формировалось под влиянием того, что ваши родители считали нормальным и допустимым в плане мыслей, чувств и желаний, и с помощью запрещающих жестов. Если ваша мать хватала вас за руку и ругала всякий раз, когда вы плакали из-за собственной застенчивости, возможно, вы научились со временем подавлять любое проявление скромности. Возможно, вы даже научились хвастаться и вести себя воинственно в непривычных

ситуациях социального взаимодействия, чтобы справиться с этим «запретным» качеством.

Запрещающие жесты учат вас воспринимать определенные чувства – застенчивость, гнев, страх, гордость – как нечто чуждое, как «не я». К примеру, в нашей культуре мужчин часто учат принимать упрямство, гнев или соперничество как норму, в то время как печаль, страх или чувство неуверенности считаются неуместными. Однако, хотя подобные чувства вырезаны из вашей сознательной системы «я», они по-прежнему продолжают оказывать на вас влияние на бессознательном уровне.

Самодинамизм во многом определяет то, как вы заявляете о собственных потребностях. Альберти и Эммонс отметили в своих исследованиях, что некоторые люди не могут удовлетворить свои самые важные нужды по причине пассивности, в то время как другие терпят неудачу из-за проявления чрезмерной агрессивности. Именно для таких случаев ученые и описали шаги, помогающие четко формулировать свои потребности, а затем озвучивать их другим уверенно, надлежащим образом.

Время для практики

Вам понадобится одна неделя, на протяжении которой вы будете вести дневник своих чувств, и еще около недели, чтобы сделать первые шаги к выражению незнакомых эмоций.

Затем, возможно, потребуется еще несколько дней, чтобы научиться четко формулировать и уверенно озвучивать свои потребности. Помните, что мастерство зависит от частоты, с которой вы практикуете свои новые навыки.

Разберитесь в своих чувствах

Иногда жизненные ситуации заставляют вас переживать эмоции, которым вы не можете дать конкретного определения. В таких случаях начните с простого вопроса: «Хорошо это или плохо?»

Закройте глаза, сделайте несколько медленных, глубоких вдохов и сосредоточьтесь на переживании. Это ощущение носит скорее положительный или отрицательный характер? Происходящее вас притягивает или отталкивает?

Место, размер, форма и цвет? Попробуйте определить его местоположение в вашем теле. Снова закройте глаза, сосредоточьтесь на своем дыхании и расслабьтесь. Мысленно просканируйте свое тело, не отпуская это ощущение от себя. Кажется ли вам, что оно находится в вашей груди, в животе, в руках или в шее?

Теперь сосредоточьте все свое внимание на области тела, в которой прячется это чувство. Сколько места оно занимает? Это большое или едва заметное ощущение?

Попробуйте разглядеть его форму, рассмотрите со всех сторон. Оно имеет правильную форму, как шар или конус?

Или неправильную?

Какой цвет приходит вам на ум, когда вы думаете об этом чувстве? Это теплый красный или оранжевый? Может, холодный синий или зеленый оттенок?

Не оценивайте свои чувства или результаты этого упражнения. Просто наблюдайте за тем, что появляется перед вашими глазами, когда вы пытаетесь определить место, размер, форму и цвет.

Что оно вам говорит? Представьте, что ваше чувство способно говорить. Что оно скажет? Позвольте словам приходиться спонтанно, без принуждения или осуждения. Вы можете услышать значимые подсказки о природе этой эмоции, такие слова как *«потеря»*, *«покинувший»*, *«несправедливый»*, *«грустный»*, *«плохой»* и так далее. Возможно, она ответит вам тишиной или фразой, смысл которой от вас ускользает.

Что вы хотите сделать? Когда вы испытываете это чувство, к какому действию оно вас подталкивает? Что вам больше всего хочется сделать: убежать, обнять, ударить, спрятаться, заплакать, задрожать, закричать? Представьте, что именно так вы и поступаете. Все происходит всего лишь в вашем сознании, поэтому не нужно сдерживаться. Дайте волю воображению.

Это действие и станет ключом к пониманию природы переживаний. Если вы хотите обнять или утешить кого-то, вы можете испытывать раскаяние, сочувствие, любовь или желание. Если мечтаете ударить или встряхнуть кого-то, веро-

ятно, чувствуете гнев или разочарование. А если не терпится заплакать, спрятаться или отвернуться, возможно, вы столкнулись с грустью или беспокойством.

О каком прошлом опыте это вам напоминает? Испытывали ли вы подобное раньше? Позвольте разуму перенестись в прошлое и сосредоточьтесь на том моменте, когда чувствовали нечто похожее. Кто был рядом с вами? Что происходило? Смогли ли вы дать определение своему чувству тогда? Выразили ли его?

Иногда легче идентифицировать эмоции, вспоминая повторяющиеся ситуации. К примеру, Мэри Джин чувствовала себя не в своей тарелке и была рассеянна. Ее муж уехал из города, а ей нужно было закончить миллион дел, но у нее не оказалось ни сил, ни желания этим заниматься. Она заглянула в свое прошлое и вспомнила, что чувствовала себя точно так же, когда ее соседка по общежитию переехала. Благодаря этому Мэри Джин осознала, что чувствовала себя одинокой и покинутой, хотя понимала, что отсутствие мужа дома связано всего лишь с командировкой.

Дайте своему чувству имя. К настоящему моменту вы уже должны быть в состоянии дать испытываемому название. В Списке чувств, представленном в следующем разделе, вы найдете множество определений, при помощи которых легко описать свои эмоции. Не удивляйтесь, если понадобится несколько слов. Большинство наших переживаний представляют собой нечто сложное и многогранное.

Не спеша пройдитесь по списку и поставьте галочку напротив тех слов, которые лучше всего описывают то, что вы чувствуете.

Дневник чувств. В течение следующей недели старайтесь отмечать те чувства, которые испытываете каждый раз, когда общаетесь со своим партнером или думаете о нем. Это упражнение поможет вам замечать и глубже разбираться в своих чувствах в каждый момент времени. Вот что Диана записала в своем дневнике.

<i>Дата</i>	<i>Ситуация</i>	<i>Чувство</i>
3 августа	Кит скосил мои маки	Разъяренная, грустная
4 августа	Кит принес мне цветы, чтобы извиниться	Любящая, нежная, прощающая
5 августа	Хочу навестить своих племянниц, живущих на севере штата, но понимаю, что Кит не хочет ехать	Нервная, встревоженная, раздраженная
6 августа	Разговор о поездке к племянницам	Расстроенная, подавленная, виноватая
7 августа	Поехала в гости одна	Решительная, виноватая, одинокая
8 августа	Отвела племянниц в зоопарк, думая о том, насколько было бы веселее, если бы Кит был с нами	Грустная, подавленная
9 августа	Объясняю племянницам, почему Кит не приехал	Смущенная

<i>Дата</i>	<i>Ситуация</i>	<i>Чувство</i>
10 августа	Возвращаюсь домой, рассказываю Киту, как нам было весело, как я скучала по нему, пытаюсь не умолять его поехать со мной в следующий раз	Нервничающая, подавленная, разозленная

Возьмите блокнот или записную книжку, которую удобно носить с собой в течение недели. Можете воспользоваться примером Дианы и записывать все в столбцы или выбрать другой, более удобный для себя формат.

Выразите свои чувства

Ключевое аффективное слово

«Аффективный» означает «относящийся к выражению эмоций». Первый шаг к выражению своих чувств заключается в том, чтобы выбрать ключевое слово, описывающее ваше состояние: подавленный, рассерженный, встревоженный, виноватый, обеспокоенный и так далее. Список чувств, представленный далее, сможет помочь вам справиться с этим.

Список чувств

Безмятежный

Безнадежный

Безрадостный
Безрассудный
Безутешный
Безысходный
Беспомощный
Благодарный
Великолепный
Верный
Веселый
Взбешенный
Взбудораженный
Взвинченный
Взволнованный
Виноватый
Возбужденный
Возмущенный
Воодушевленный
Восхищенный
Враждебный
Всесильный
Встревоженный
Глупый
Грустный
Довольный
Достойный
Жизнерадостный

Заботливый
Загнанный
Зажатый
Запуганный
Запутавшийся
Застрявший
Злой
Знающий
Измотанный
Изолированный
Измученный
Использованный
Любимый
Любопытный
Любящий
Мрачный
Надежный
Надоедливый
Напряженный
Напуганный
Недоверчивый
Недовольный
Недооцененный
Неконтролируемый
Нелюбимый
Необузданный

Нервный
Нерешительный
Несчастный
Нетерпеливый
Неуверенный
Никчемный
Обескураженный
Обеспокоенный
Обиженный
Обманутый
Одинокий
Озабоченный
Оптимистичный
Опустошенный
Оскорбленный
Отвратительный
Отгалкивающий
Отчаявшийся
Ошарашенный
Ошеломленный
Паникующий
Пессимистический
Подавленный
Поддерживающий
Понимающий
Понятый

Потерянный
Предвзятый
Прекрасный
Пренебрежительный
Радостный
Раздосадованный
Раздраженный
Разочарованный
Разъяренный
Ранимый
Расслабленный
Расстроенный
Растерянный
Решительный
Самодовольный
Самореализовавшийся
Сексуальный
Сильный
Скучающий
Сломленный
Смелый
Смирившийся
Смущенный
Сопереживающий
Спокойный
Способный

Спровоцированный
Стесненный
Счастливый
Уверенный
Угнетенный
Удовлетворенный
Удрученный
Умиротворенный
Унылый
Упрямый
Устремленный
Уязвимый
Ценный
Чуткий
Шокированный
Щедрый
Яростный

Модификаторы

Важно помнить, что одно слово не дает всей полноты картины. Необходимо расширить ключевое аффективное слово, чтобы увидеть, что переживание означает непосредственно для вас, определить его интенсивность, продолжительность, контекст и любой связанный с ним опыт прошлого, который мог бы помочь партнеру понять, что вы чувствуете на самом деле.

1. **Определение.** Когда Джоан говорит, что расстроена, она имеет в виду, что обеспокоена и напугана. Когда ее муж Гейл говорит, что расстроен, он подразумевает, что испытывает гнев и раздражение. Вы должны не просто определить ключевое аффективное слово, но и пояснить его значение. Подберите синонимы, которые прояснят смысл, вкладываемый вами в определение. «Я расстроен... раздражен и испытываю стресс». «Я чувствую себя подавленной... грустной и одинокой, и меня ничего не интересует». «Я переживаю из-за своей работы... обеспокоен тем, что дела в компании идут неважно, и напуган, потому что меня могут уволить».

2. **Интенсивность.** Используйте дополнительные слова или синонимы, чтобы выразить интенсивность ваших чувств. Если вы чуть-чуть рассержены, обязательно уточните это или же выберите синонимы, обозначающие легкий гнев, например «раздражен» или «раздосадован». Если вы очень сердиты, скажите об этом прямо или подберите синонимы, которые будут ясно передавать степень вашего чувства: «взбешен», «возмущен», «разъярен».

3. **Временные рамки.** Обозначьте, как долго вы испытываете данное чувство: «всю мою жизнь», «с прошлой недели» или «как только проснулся». Определение временных рамок может быть еще одним показателем, который поможет партнеру осознать серьезность или интенсивность ваших чувств.

4. **Причина и контекст.** Не отождествляйте партнера с

причиной ваших чувств.

«Ты так разозлил меня».

«Меня волнует твоя привычка безрассудно тратить деньги».

«Ты меня бросил, и поэтому я впала в депрессию».

Существует огромный соблазн обвинить партнера во всех негативных чувствах, которые вы испытываете, и это становится вдвойне притягательно, если они действительно обусловлены некрасивыми поступками или невнимательностью с его стороны. Но обвинение другого никогда не решает проблему. Когда вы называете своего партнера источником ваших страданий, он слышит лишь обвинения и не воспринимает ваши истинные переживания, из-за чего склоняется к самозащите, а не к сопереживанию и поиску решения проблем.

Всегда лучше подбирать слова так, чтобы описать *контекст*, в котором возникли ваши чувства, не обвиняя человека напрямую и не выстраивая причинно-следственные связи.

«Я разозлилась, когда ты разбил тарелки».

«Я начинаю волноваться, когда получаю уведомление из банка о превышении лимита».

«Меня охватила тревога, когда я осталась дома одна».

5. Исторические прецеденты. Нередко бывает полезно поделиться с партнером опытом прошлых переживаний – каким-то моментом или ситуацией из жизни, после которых

вы испытывали нечто подобное.

«Это напоминает мне время, когда меня бросила первая жена».

«Я не чувствовал себя настолько сбитым с толку с тех пор, как поступал в аспирантуру».

«Я помню, что чувствовал себя точно так же, когда моя мать лежала в больнице».

6. Собирая все воедино. Вот как Алисия соединила вместе все эти шаги.

Я очень зла (*ключевое аффективное слово*). Я расстроена и подавлена и чувствую себя по-настоящему разочарованной (*определение*). Эта поездка была для меня важным событием (*интенсивность*). Когда я поняла, что ты забыл зарезервировать места (*временные рамки*), у меня возникло неприятное чувство, как тогда, когда сестра не пришла на мой день рождения (*исторический прецедент*). Когда я не могу получить то, на что рассчитываю (*контекст*), меня это ранит.

Упражнение

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.