

СЕРГЕЙ ЕЛИСЕЕВ

# ЧЕТЫРЕ ГАВАНИ НАШЕЙ ЖИЗНИ

Консультации  
практикующего  
психолога



# Сергей В. Елисеев

## Четыре гавани нашей жизни

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22071867](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22071867)*

*Четыре гавани нашей жизни / Сергей Елисеев: Издательство «Четыре четверти»; Минск; 2016  
ISBN 978-985-581-058-3*

### Аннотация

В своей профессиональной деятельности Сергей Елисеев столкнулся с тем, что многие его консультации связаны с проблемами, повторяющимися у большинства посетителей. Люди разные, а проблемы – одинаковые. Такие общие проблемы он условно назвал гаванями жизни. Если в четырех гаванях – полный порядок, то у человека все прекрасно: он хорошо себя чувствует, стрессоустойчив. Покой и комфорт помогают ему выжить в очень тяжелых ситуациях, наполняя жизнь смыслом и помогая воспрянуть духом.

Издание будет полезно всем, кто интересуется вопросами психологии.

# Содержание

Введение	5
Гавань 1	7
Когнитивная карта	7
Думающий и Доказывающий Леонардо Орра	11
Наша жизнь – это цепочка воплощений:	13
мировоззрение – > поведение – > результат	
Самое главное качество нашего сознания	14
Границы в нашей жизни	19
Граница «продавец-покупатель»	24
Граница «ближе-дальше»	27
Граница «агрессор-защищающийся»	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Сергей Елисеев

## Четыре гавани нашей жизни

**Консультации практикующего психолога**

© Елисеев С. В., 2016

© Оформление. ОДО «Издательство “Четыре четверти”»,  
2016

*Посвящается моим дорогим и любимым  
родителям Вячеславу Сергеевичу и Ларисе  
Григорьевне Елисеевым*

# Введение

Дорогие мои читатели, уже более шести лет я работаю психологом в отделении пограничных состояний Гродненского областного клинического центра «Психиатрия-наркология», где занимаюсь психологической коррекцией неврозов, и консультирую в частном порядке, помогая людям разобраться в их жизненных ситуациях и в самих себе. Мое знакомство с практической психологией произошло довольно давно. Дело в том, что вначале мне пришлось испытать ее действие на себе. Именно практическая психология наполнила мою жизнь смыслом и интересом. За годы практики у меня сложилось четкое видение и понимание того, с чем я работаю, поскольку сам многое пережил.

Основная идея этой книги – помочь тем людям, которые находятся в стрессовом состоянии и в неврозе, испытывают те или иные психологические и жизненные трудности, не понимая, что с ними происходит, не зная, что с этим делать. Но, как мне кажется, издание будет полезно любому человеку, который подвержен стрессам и испытывает психологические трудности.

Эти знаменатели и легли в теорию основной проблемной базы, которая является источником невроза и значительно влияет на человеческую стрессоустойчивость.

В процессе практики я заметил, что у всех психологиче-

ских и психосоматических проблем есть корни, которые являются своеобразными метапроблемами в жизни человека. Можно назвать их глобальным или хроническим конфликтом или стрессом. Именно это – источник проблем в жизни человека, которые требуют особого внимания. И если в процессе психологической коррекции не затрагивать их, то мероприятие будет иметь весьма относительный характер и приносить облегчение лишь на время. Все остальные стрессы выступают побочными действиями этих проблем. Но если работать с основными проблемами, тогда все остальное как рукой снимет. Эти глобальные проблемы я назвал гаванями нашей жизни. Если все четыре гавани в полном порядке, то у человека все прекрасно, он хорошо себя чувствует и стрессоустойчив. Кроме того, покой и комфорт помогают человеку выжить даже в очень тяжелых ситуациях. Наполняют жизнь смыслом и помогают воспрянуть духом.

# Гавань 1

## МИРОВОЗЗРЕНИЕ

### Когнитивная карта

*Мир, который я привык считать реальным и основательным, на самом деле всего лишь описание мира, программа восприятия, которую закладывают в мое сознание с самого рождения... Каждый человек, который вступает в общение с ребенком, непрерывно разворачивает перед ним свое описание мира. Таким образом, все, кого ребенок встречает в своем мире, становятся для него учителями. Они учат его определенным образом описывать мир, и в какое-то мгновение ребенок начинает воспринимать мир в соответствии со сформированным в его сознании описанием. Этот момент имеет огромное значение, поскольку определяет всю нашу судьбу.*

*Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»*

*Мы не можем решить проблемы, используя тот же тип мышления, который мы использовали, когда их создавали.*

*Альберт Эйнштейн*

Человек рождается в семье, где он, по мере взросления,

получает определенное мировоззрение. Мировоззрение – эта наша система убеждений, которые образуют правила и принципы, на базе которых человек ведет себе тем или иным образом. Иначе говоря, образуется картина мира.

В любом мировоззрении есть полезные убеждения, которые, несомненно, нужны и помогают человеку в его взаимодействии и адаптации с миром. Но также есть убеждения, которые усугубляют качество жизни человека в его взаимодействии с миром.

Система убеждений того или иного человека образует его психологическую реальность, когнитивную карту, поведенческую микросхему. Например, в убеждениях одной женщины записано, что встречаться с женатым нельзя, а у другой – можно. И вот однажды они встречаются мужчину своей мечты, у одной все заканчивается, не успев начаться. А другая встречает мужчину, с которым счастливо проведет всю свою жизнь. Именно от этого и зависит их поведение.

Как писал Карлос Кастанеда, цитируемый ранее, «...каждый живет в своем пузыре реальности». А одна из основных пресуппозиций НЛП – карта не есть территория. Это значит, что ваши знания – это всего лишь определенная часть знаний, которая существует, и далеко не факт, что они самые лучшие.

Представьте себе телевизор, который показывает три канала, и вдруг появляется кабельное телевидение, каналов становится гораздо больше. Когда мы расширяем свою ко-

гнитивную карту, то получаем иной пакет каналов, который включает в себя новые модели убеждений и стратегий, коих раньше в нашем психологическом репертуаре не было. Они-то и могут значительно улучшить нашу жизнь.

Еще раз повторю. У каждого из нас есть индивидуальный репертуар действий, основанных на наших знаниях о мире. У каждого – своя модель реальности. Физическая реальность одна, а вот возможности разные. Именно эти возможности и определяются нашей когнитивной картой.

Картина мира может быть адекватной, когда человек испытывает удовлетворение от жизни, добивается поставленных целей и реализует себя. Или узкой, ущербной, когда испытывает постоянные проблемы и трудности различного характера.

Изначально наш поведенческий репертуар представляет собой чистый лист с заложенными способностями минимум в трех видах деятельности. В дальнейшем близкое окружение начинает формировать вашу модель поведения, способствуя написанию программ, которые со временем становятся автоматическими и частично бессознательными. И только когда «включаете» осознанность, вы способны изменить собственные поведенческие шаблоны. Описанные процессы образуют понятие «психологическая реальность».

Психологическая реальность – это совокупность поведенческих шаблонов, убеждений, установок, правил, принципов, присущих конкретному индивиду.

Поскольку нам свойственен механизм обобщения, то очень часто мы считаем, что у всех такие же правила и принципы, как и у нас. Но если у всех одинаковые правила и принципы, то почему все живут по-разному? Например, один может сесть пьяный за руль, а другой – нет. Ибо в одной когнитивной реальности чувство ответственности атрофировано, а в другой – нет. Так же, как и компьютер, человеческое сознание может работать хорошо, а может «тормозить», потому что перенасыщено убежденческими вирусами.

# Думающий и Доказывающий Леонардо Орра

*По замечанию доктора Леонардо Орра, человеческий мозг ведет себя так, как если бы он состоял из двух частей: Думающего и Доказывающего.*

*Думающий может думать практически все. Как показала история, он может думать, что Земля покоится на спинах бесконечных черепов, или, что она внутри пуста, или, что она плывет в пространстве. В это верят миллионы людей (включая автора этой книги). Сравнительная религия и философия показывают, что Думающий может считать себя смертным, бессмертным, одновременно смертным и бессмертным (реинкарнационная модель) или даже несуществующим (буддизм). Он может думать, что живет в христианском, марксистском, научно-релятивистском или нацистском мире – и это еще далеко не все варианты.*

*Как часто наблюдалось психиатрами и психологами (к досаде их медицинских коллег), Думающий может придумать себе болезнь и даже выздоровление. Доказывающий – это гораздо более простой механизм. Он работает по единственному закону: что бы ни думал Думающий, Доказывающий это доказывает.*

**Роберт Антон Уилсен. «Психология эволюции»**

Весь смысл Думающего и Доказывающего в том, что мы находим и автоматически ищем подтверждение своим собственным убеждениям. Проведите эксперимент с поисковиком в интернете, чтобы понять, о чем я говорю. Например, если в поисковике наберете «Все мужики козлы», то вам выдадут очень большое количество статей о том, какие мужики козлы. Если же введете «Все мужики классные», вам выдадут тысячи статей о том, какие мужчины замечательные и хорошие люди. Такой поисковик стоит у нас в голове. И мы начинаем вычленять из реальности то, что хотим видеть. Единственный способ выйти из этой ситуации – искать здравый смысл и сопоставлять альтернативы. Ведь именно здравый смысл помогает увидеть абсурдность наших мысленных ограничений, найти причинно-следственную связь собственных неудач.

# **Наша жизнь – это цепочка воплощений: мировоззрение – > поведение – > результат**

*Мы сформированы из наших мыслей. Мы становимся тем, о чем думаем.*

*Будда*

Как я уже говорил ранее, мировоззрение является микросхемой нашего поведения. Благодаря поведению мы получаем тот или иной результат в собственной жизни.

К сожалению, внедрить новые убеждения и поведенческие стратегии не так просто, как кажется на первый взгляд. Это требует большого внимания и осознанности. Именно поэтому людям довольно сложно измениться. Все стоящее в этой жизни требует усилий. А коррекция собственного мышления – процесс энергоемкий и непростой.

# Самое главное качество нашего сознания

– Тебе надо быть сильным человеком, и твоя жизнь должна быть правильной.

– Что такое «правильная жизнь»?

– Жизнь, прожитая в полном сознании и с полной ответственностью, хорошая, сильная жизнь.

**Карлос Кастанеда. «Учение Дона Хуана»**

*Иначе говоря, необходимо прочно усвоить новое описание. Это нужно затем, чтобы потом противопоставить его старому, разрушить драматическую уверенность, свойственную подавляющему большинству человечества, – уверенность в том, что однозначность и обоснованность нашего восприятия, то есть картины мира, которую мы считаем реальностью, не подлежит сомнению.*

*Следующим этапом является видение. То, что под этим понимал Дон Хуан, я определил бы как способность воспринимать аспекты мира, выходящие за рамки описания, которые мы приучены считать реальностью.*

**Карлос Кастанеда. «Путешествие в Икстлан»**

На меня большое впечатление произвел фильм «Области тьмы» режиссера Нила Бейгера по роману Алана Гли-

на. Главный герой случайно пробует наркотик, который увеличивает производительность его мозга. В результате происходят удивительные события: в течение трех дней он заканчивает книгу, над которой бился несколько месяцев, становится знаменитым и богатым. Из-за действия наркотика его жизнь кардинально меняется. Из неудачника он превращается в успешного человека с большими амбициями и планами. В фильме очень четко показано, как меняется качество и стиль мышления, а вместе с мышлением изменяются действия и жизненные стратегии.

В мозг, как в двигатель внутреннего сгорания, впрыскивается закись азота, которая увеличивает когнитивные способности также, как улучшается производительность двигателя. Герой начинает пробовать новые поведенческие стратегии и действовать по-другому, нежели раньше. Фильм «Области тьмы» показывает, что происходит с человеком, когда меняется качество его мышления. Ведь человеческий ум, как говорил великий психолог Антонио Менегетти («Психология лидера»), – это «главное человеческое благо». Именно он является родоначальником всех возможных благодатей и ресурсов.

Этот фильм погружает в серьезные экзистенциальные размышления. А если такую таблетку принять мне и начать мыслить по-другому, сделать жизнь лучше и успешнее. Как изменится моя жизнь, если я начну действовать, используя скрытые возможности своего мышления. Если таблетка раз-

решил моим мозгам думать, избегая стереотипы, привычки и ограничения, тогда все, что мне сейчас кажется невозможным, станет возможным.

На мой взгляд, все то, к чему стремится существующая психологическая, психотерапевтическая и коучинговая структура, а также открытия в этой науке, – изобрести «таблетку» для расширения человеческого сознания как в фильме «Области тьмы». Ведь тогда жизнь не будет сном наяву, где каждый день повторяются одни и те же события, а превратится в удивительное приключение, преисполненное эмоциональной насыщенностью, внутренней гармонией.

Все истории успеха в мире начинались с изменения мышления, преодоления привычных границ. Когда человек начал думать и пользоваться своими мозгами более активно, расширенно. Это всегда становилась точкой отсчета.

Какое же качество нашей психики может увеличить качество работы человеческого мозга. На мой взгляд, такое качество человеческой психики – *осознанность*. Осознанность – это умение понимать свои жизненные стратегии и генерировать новые. Именно осознанность является сверхмощным оружием против стереотипного мышления, цепочки жизненных проблем и неудач, а именно, ущербных когнитивных карт благодаря которым мы впадаем в так называемое «забвение бытия», находимся в модусе неосознанной жизни.

Благодаря ущербным когнитивным картам нас наполняют

экзистенциальный вакуум, чувство тотальной бессмысленности и бесперспективности. Нет ничего хуже, чем жизнь, которая потрачена зря на заурядную работу, скандалы и конфликты с семьей. Никчемная старость и ощущение собственной ненужности – вот к чему мы приходим, когда не умеем думать.

На самом деле, в какой бы безнадежной ситуации человек не находился, в какой бы семье не рос и в каком бы государстве не жил, стоит ему только начать пользоваться осознанностью, как его привычная когнитивную карта начнет меняться, расширяя возможности. Это позволяет увидеть множество дорог и обходных путей, кроме той, по которой он идет.

Какие бы человек не испытывал жизненные трудности, он всегда имеет право жить лучше, проявляя «упорство духа», как говорил Виктор Франкл. Нужно только включить свою осознанность и начать действовать. С помощью осознанности меняется отношение к прошлому, ведь в любом негативе есть одна здоровая составляющая – толчок в том направлении, где находится развитие.

Создавая эту книгу, я пытался создать «таблетку» как в фильме «Области тьмы», прочитав которую человек может измениться сам и изменить свою жизнь.

Осознанность – это возможность выключить привычный жизненный автопилот, который зачастую задан по совершенно ненужному маршруту. Осознанность – это сверхъни-

матерность к самому себе, к миру, к другим людям, к своим поведенческим реакциям и стратегиям.

***Все, что мы делаем, мы должны делать осознанно.***

Есть вопросы, благодаря которым запускается осознанность:

1) Я действительно хочу это делать? Для чего я это делаю? (Смысл, цель).

2) Что меня побуждает это делать? (Я сам или чье-то внушение, привычка, здравый смысл или закон).

3) Что с этого я имею? (Личная выгода).

4) Что меня ждет в будущем, если я буду продолжать это делать? (Возможность увидеть последствия собственных действий).

5) Какие существуют альтернативные варианты моего поведения? (Возможность найти лучшие способы взаимодействия с ситуацией).

# Границы в нашей жизни

Границы – это стражи нашего личного суверенитета, то, на что мы имеем право в той или иной ситуации, и то, что охраняет нашу свободу, желания, ценности и уважение. В первый раз об этом я услышал от одного из моих учителей, Максима Викторовича Воронко. Например, есть суверенитет и право работника и начальника, суверенитет и право мужа и жены, суверенитет и право родителя и ребенка, суверенитет и право продавца и покупателя.

Границы – это то, на что мы имеем право в той или иной ситуации. Бывают границы физические и психологические.

Глобально границы бывают трех видов: расширенные, суженные и гибкие (последние могут сужаться и расширяться в зависимости от ситуации, но не до критического состояния).

Психологически здоровый человек обладает гибкими границами, для которых характерна определенная стойкость.

Те, кто обладают расширенными или суженными границами, – обязательно имеют проблемы. Человек с суженными границами – это жертва по жизни, которая не умеет постоять за себя как среди близких, так и среди чужих. Такие люди не умеют говорить «нет». Они контактируют с миром с позиции «я минус – другие плюс», то есть, в коммуникации и отношениях с другими людьми они все время проигрывают:

отдают больше, чем получают.

Человек же с расширенными границами пытается больше получить, чем отдать. Такие люди являются своеобразными наглецами. Но весь парадокс заключается в том, что эти люди могут успешно контактировать только с теми, у которых границы сужены, поскольку человек с гибкими границами быстро поставит наглеца на место. А вот человек с суженными – нет.

Любой конфликт возникает тогда, когда чьи-либо границы нарушаются. По работе мне постоянно приходится иметь дело с людьми, границы которых сужены. Именно они готовы работать сверхурочно за те же деньги, что и при обычной работе, готовы терпеть ущемление своих интересов со стороны друзей, родственников, партнеров в личной жизни. Эти люди не умеют правильно защищаться.

Есть замечательный советский фильм «Афоня». Помните тот момент, когда, несмотря на затопление, Афоня уходит, ведь его рабочее время закончилось. Наверное, этот эпизод вызывает у вас осуждение. А ведь именно благодаря этому механизму большое количество людей попадают в ловушку сверхурочной бесплатной работы. Запомните, нельзя работать сверхурочно не получая за это либо бонусов, либо денег. Я назвал этот механизм *«моральной ловушкой Афони»*.

Механизм всегда один: возникает что-то очень важное, начальник говорит: «Надо», не предлагая ничего взамен. Те, кто поддаются, как правило, ничего не просят. Впоследствии

подобное происходит все чаще. Границы не стоят на месте. *Если однажды они сузились, а человек за себя не постоял, то границы будут сужаться и дальше. Таков закон жизни.*

Просто вы никогда не пробовали и не умели настоять на своем. Когда вы защищаете свои границы, а не нападаете на чужие, как правило, это всегда работает. Потому что на вашей стороне справедливость жизни. Самое главное, что людей, границы которых сужены, не любят и не ценят, ими только пользуются, и очень часто, когда они о чем-то просят, отказывают.

Давайте рассмотрим альтернативные варианты поведения Афони.

- 1) Звонок шефу с просьбой получить выходной или любой другой бонус, если он останется и устранит аварию.
- 2) Звонок шефу с предложением оплатить время, которое он потратит на устранение аварии.
- 3) Предложить жильцам дома, оплатить его сверхурочное время (халтура).

А сейчас приведу пример, который вызовет у вас моральное сопротивление. Но в нем есть явное нарушение границ. Многие смотрели советский фильм «Служебный роман» и, наверное, помнят момент, когда Самохвалов (Олег Басилашвили) – мужчина, который добился успеха, встречает свою «первую любовь» Ольгу Рыжову (Светлана Немоляева). В отличие от Самохвалова, жизнь Рыжовой не сложилась, и,

увидев преуспевающего мужчину, – в личной жизни, карьере – она пытается возродить их отношения. Самохвалов, верный семьянин, просит не писать ему любовные письма. При чем делает это культурно и деликатно. Рыжова, вместо того, чтобы понять, что ей не стоит надеяться, продолжает добиваться его, откровенно нарушая границы. В результате одно из этих писем попадает в руки Верочки (Лия Ахеджакова), которая делает его предметом сплетен и пересудов в учреждении. Самохвалов нашел, конечно, не самый лучший способ остановить ее: попросил профсоюзную активистку Шуру (Людмила Иванова) разобраться с этим вопросом. Миллионы советских зрителей считали Самохвалова отрицательным персонажем, но ведь не он эту ситуацию создал, и, как примерный семьянин, пытался прекратить притязания Рыжовой.

А теперь аналогия в обратную сторону. Дорогие женщины, представьте: в институте на первом курсе вы встречались с симпатичный парнем Васей. Но потом ваши пути разошлись. У вас появляется Андрей, который нравится вам не меньше, чем Вася. Вы выходите за него замуж, он становится успешным тружеником и отличным мужем. Но тут – переезд на новое место и работа в другой организации, а там – «ваш» Вася, который выглядит несовременно и неопрятно, одним словом – «лузер». А вы – красивая и шикарная, успешная женщина. Естественно, Вася начинает тяготеть к вам. Мужчины всегда тяготеют к тем, с кем можно подняться духовно,

но не испытывают интерес к тем, кто тянет на дно. Вася начинает носить секретарю письма, это подставляет вас, и принятие этих писем – неуважение к вашему мужу. Вы просите его не делать этого, но он продолжает. Что вы будете делать дальше? Ведь для слухов много не нужно. А представьте еще и такую ситуацию: ваш муж находит эти письма. Сколько вам придется доказывать, что он в вас влюблен, а вы не хотите человека обидеть, вот и берете письма. Разве Самохвалов поступил неправильно? Ведь если некоторые вещи сразу не пресечь, они принимают еще более тяжелую форму.

# Граница «продавец-покупатель»

Проблема общения продавцов и покупателей становится универсальной. При этом общение сводится не только к экономическим отношениям. Для начала обратимся именно к экономическому поведению, разграничив разные варианты для его четкого понимания.

Граница «продавец-покупатель» бывает жесткой и чуть более гибкой. Чтобы ее сдвинуть, нужно обладать серьезными аргументами. Диктовать условия должен продавец, ведь именно он устанавливает цену. Например, вы приходите в магазин, видите шоколад, который продается по цене десять рублей. Представьте, как нелепо вы будете выглядеть, если начнете торговаться с кассиром. Но если вы на базаре, то граница «продавец-покупатель» становится чуть более гибкой, но все равно сути своей она не меняет. Продавец торгует так, чтобы ему было выгодно.

*Запомните, продавец является сильной стороной отношений, а покупатель – слабой, так решила сама природа.* Сильная сторона всегда диктует условия, но если вдруг она начинает злоупотреблять своим положением, то покупатель вправе вовсе отказаться от товара или попытаться найти консенсус. И это является основным правом покупателя. Например, в магазине вы говорите «нет» тем продуктам, которые кажутся некачественными либо дорогими. На рынке,

если цена завышена, вы вправе через «нет» и свои аргументы снизить ее. Но последнее слово всегда за продавцом.

Как-то мой учитель Рубен Владимирович Могилевский рассказал такую историю: его клиент со своей мамой приехали фотографироваться. Сфотографировались, а когда пришло время заплатить за снимок, фотограф озвучил цену 10 рублей. Мама клиента сказала: «Это очень дорого, достаточно будет и 8», – на что фотограф ответил: «Сколько платить за услугу решаю я, если не нравится, не берите!» Мама сразу достала деньги и рассчиталась.

Граница «продавец – покупатель» есть в абсолютно любых отношениях. Но проблемы возникает тогда, когда оба путаются в этих границах.

Как-то ко мне на консультацию пришла девушка. Проблема заключалась в том, что ее никто не хотел брать на работу. Все заканчивалось одним собеседованием. Для нее я – продавец, она пришла купить информацию, поэтому она – покупатель. Работодатель тоже продавец. Через пятнадцать минут нашего общения я понял, что раздражен. И общение не доставляет мне никакого удовольствия. Потому что мой клиент ведет себя так, будто бы я заплатил ей за консультацию. То есть она поставила себя в сильную позицию, а меня – в слабую. Я сразу понял, как чувствует себя работодатель. Никто не будет любить работника, который ведет себя как начальник.

В личной жизни возникают проблемы именно тогда, когда

мужчина перестает быть покупателем. Это происходит естественным образом: идет красивая женщина по улице (продавец), а к ней подходит мужчина (покупатель) и предлагает познакомиться. Дальше он начинает вкладывать в нее ресурсы материальные и нематериальные.

Но в большинстве случаев, к моему глубочайшему сожалению, если мужчина до свадьбы или во время встреч – покупатель, то отношения «продавец-покупатель» прекращаются, когда он стал для нее любимым и единственным, когда она сказала, что никогда не бросит его. И с этого момента начинается трагедия, потому что мужчина должен быть покупателем, а не женщина. Оба чувствуют себя обманутыми: он лишается «богини» и «музы», а она – «крепких плеч» и «опор».

## Граница «ближе-дальше»

Следующая граница называется «ближе – дальше». Представьте себе такую ситуацию: вы – высококлассный специалист в той или иной области. Вам звонит директор фирмы и приглашает на работу. Он к вам приближается, значит, вы сильная сторона отношений и вправе договариваться, диктовать условия. Соответственно, вы – продавец, а директор – покупатель. А вот если вы звоните директору, то тогда вы приближаетесь, тогда директор в сильной позиции. Соответственно, нашей психикой воспринимается, что если человек приближается к нам, то мы диктуем условия. Если мы приближаемся, диктуют условия нам.

**Граница «ближе – дальше» дает на бессознательном уровне нашей психики две существенные команды. Если я приближаюсь, то это нужно мне, если ко мне приближаются – что-то нужно другим.**

Из-за непонимания этой границы у многих большие проблемы в отношениях. Даже контролируя кого-то, опытный руководитель, ставит подчиненного в такие условия, что тот сам звонит и отчитывается о проделанной работе. Или, в крайнем случае, руководитель использует посредника, который обязывает подчиненного позвонить начальнику или зайти к нему на соответствующую беседу.

В личной жизни и при воспитании детей понимание гра-

ницы «ближе-дальше» имеет очень значительную и существенную роль.

# Граница «агрессор-защищающийся»

*Вы не будете наказаны за свой гнев, вы будете наказаны вашим гневом.*

*Будда*

Агрессор нарушает границу другого человека, тот защищает свою. Если агрессор начинает нападать на защищающегося, конфликт превращается в спорную ситуацию. Если два агрессора встречаются друг с другом, то конфликт превращается в скандал и может стать огромной трагедией.

Как-то я прочитал в газете заметку, что под окном у одного мужчины распивала спиртные напитки шумная компания. А у него спал маленький ребенок, он вышел и в довольно агрессивной форме с осуждением их действий попросил удалиться. Ситуация «агрессор-агрессор». Но пьяная компания продолжала шуметь. После один из них еще и справил нужду рядом с домом. Мужчина выбежал и вступил с ними в драку, в результате причинил кому-то тяжкие телесные повреждения. Когда приехала милиция, на хозяина дома было заведено уголовное дело. Это классическая история о власти негативных эмоций над человеком. Таких примеров – миллионы.

Как бы эта ситуация могла закончиться, если бы он занял позицию защищающегося. В первый раз он мог бы спокойным тоном попросить отдыхающих пересечь в другое ме-

сто, указав причину своей просьбы, сделать это без злости. Во второй раз он мог предупредить, сказав, что не хотел бы этого делать, но если они не пересядут, ему придется вызвать милицию. После вызвать наряд, и все было бы по правилам.

Сколько раз в своей жизни, дорогой мой читатель, вы делали то, о чем впоследствии жалели? Я думаю, что у каждого взрослого человека таких историй немало.

Теперь давайте немного поговорим о конфликтах.

Любой конфликт возникает тогда, когда чьи-то границы нарушены, нарушен чей-то суверенитет.

Суверенитет бывает физический (например, у вас что-то забрали) либо психологический (некомпетентное отношение, оскорбление и т. п.). На мой взгляд, человек, который умеет контролировать свои эмоции, никогда не конфликтует. А, находясь в спорной ситуации, спокойно отстаивает свое мнение, поясняя, почему он так считает. Дискуссия – это один из видов спорной ситуации.

Любой конфликт можно поделить на три типа: спорная ситуация, конфликт и скандал.

Все типы конфликта возникают на базе нарушения границ либо в силу разных позиций и взглядов при решении той или иной проблемы.

Границы – это наш личный суверенитет и то, на что мы имеем право в определенной ситуации. Например, есть суверенитет и право работника, суверенитет и право начальника, суверенитет и право мужа и жены, суверенитет и право ро-

дителя и ребенка. Любая спорная ситуация быстро решается с помощью восстановления границ.

В спорной ситуации нет двух агрессоров: есть агрессор и защищающийся или два человека, которые хотят решить ту или иную проблему, пользуясь взаимным уважением. В спорной ситуации либо агрессор становится на место, либо достигается общая договоренность и спорная ситуация перестает существовать, либо люди находят компромисс, либо обе стороны приходят к взаимной договоренности.

Конфликт же возникает тогда, когда к делу подключаются эмоции и обида, ведь оба участника занимают позицию агрессоров, нет защищающегося и нападающего (смотри миф менталитета «нападение-нападение»), а есть только нападающие «с горячей головой». А когда эмоции зашкаливают, то возникает скандал – еще более сильный конфликт. И вместо того, чтобы прийти к консенсусу в этой ситуации, обе стороны занимают принципиальные позиции с желанием унижить друг друга. Ситуация не решается, а энергия бессмысленно уходит, потому что в конфликте очень часто отсутствует логика: мешают эмоции.

# 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.