

О Г Л А В Л Е Н И Е

БЛАГОДАРНОСТЬ 7

ВВЕДЕНИЕ 9

ЧАСТЬ 1

ПОЧЕМУ МЫ НЕ МОЖЕМ ЛАДИТЬ ДРУГ С ДРУГОМ?

ГЛАВА 1 ЧТО ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ 11

ГЛАВА 2 ТЕМНАЯ СТОРОНА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ НАТУРЫ 27

ГЛАВА 3 ПОЧЕМУ МЫ ВТАЙНЕ ЛЮБИМ НЕНАВИДЕТЬ? 34

ГЛАВА 4 ТРИ ИДЕИ, СПОСОБНЫЕ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ 43

ЧАСТЬ 2

ДИАГНОЗ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

ГЛАВА 5 НАСКОЛЬКО ХОРОШИ ВАШИ ОТНОШЕНИЯ? 51

ГЛАВА 6 ЧЕГО ВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ХОЧЕТСЯ? 59

ГЛАВА 7 ЦЕНА БЛИЗОСТИ 63

ГЛАВА 8 ЖУРНАЛ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ 80

ГЛАВА 9 ОБЩЕНИЕ – ХОРОШЕЕ И ПЛОХОЕ 85

ГЛАВА 10 КАК МЫ КОНТРОЛИРУЕМ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ 97

ГЛАВА 11 ТРИ ПРОБЛЕМНЫЕ ПАРЫ 104

ЧАСТЬ 3

КАК НАЛАДИТЬ СЕРДЕЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ТЕМ, КТО ВАМ ДОРОГ?

ГЛАВА 12 ПЯТЬ СЕКРЕТОВ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ 113

ГЛАВА 13 ОБЕЗОРУЖИВАЮЩИЕ ПРИЕМЫ 119

ГЛАВА 14	МЫСЛИ И ЧУВСТВА ПРИ СОПЕРЕЖИВАНИИ	136
ГЛАВА 15	ВОПРОС: ПРАВИЛЬНО ЛИ Я ПОНЯЛ?	151
ГЛАВА 16	ФОРМУЛИРОВКА «Я ЧУВСТВУЮ»	157
ГЛАВА 17	ПОГЛАЖИВАНИЕ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ «Я – ОНО» И «Я – ТЫ»	164
ГЛАВА 18	НАЛАЖИВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: РЕШЕНИЕ ОБЫЧНЫХ ПРОБЛЕМ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ	176

ЧАСТЬ 4

КАК ЗАСТАВИТЬ ПЯТЬ СЕКРЕТОВ РАБОТАТЬ НА ВАС

ГЛАВА 19	ОВЛАДЕНИЕ ПЯТЬЮ СЕКРЕТАМИ	205
ГЛАВА 20	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЯТИ СЕКРЕТОВ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ	208
ГЛАВА 21	ОБУЧЕНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОСТИ В ОТНОШЕНИЯХ: ОДНОМИНУТНОЕ УПРАЖНЕНИЕ	214

ЧАСТЬ 5

СТАНДАРТНЫЕ ЛОВУШКИ: КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ

ГЛАВА 22	ПЯТЬ СЕКРЕТОВ НЕ ПОМОГЛИ!	221
ГЛАВА 23	ПОМОЩЬ И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ	233
ГЛАВА 24	ГОЛОВОЙ В ПЕСОК: БОЯЗНЬ КОНФЛИКТОВ И ПРОБЛЕМ	239
ГЛАВА 25	ИЗВИНЕНИЯ: НЕУЖЕЛИ НЕЛЬЗЯ ПРОСТО СКАЗАТЬ: «Я СОЖАЛЕЮ»?	249
ГЛАВА 26	СМИРЕНИЕ: «Я ДОЛЖЕН ТЕБЕ УГОДИТЬ»	253
ГЛАВА 27	ВОЗВРАЩЕНИЕ НЕПОКОРНОСТИ: ПОЧЕМУ Я ДОЛЖЕН ВСЕ ЭТО ДЕЛАТЬ?	265
ГЛАВА 28	СМЕНА ТОЧКИ ЗРЕНИЯ: НЕУЖЕЛИ В ЭТОЙ КОМНАТЕ НАХОДИТСЯ СЛОН?	269
ГЛАВА 29	ПОЗИТИВНОЕ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ: ПУТЬ К ДОВЕРИЮ И УСПЕХУ	277
ГЛАВА 30	МНОГОПЛАНОВОЕ СОПЕРЕЖИВАНИЕ:	286
	ПРИЛОЖЕНИЕ	292

БЛАГОДАРНОСТЬ

Я бесконечно благодарен своей дочери Сини Бернс, основному редактору этой книги, чей вклад невозможно переоценить. Работать над проектом вместе с дочерью было просто восхитительно!

Огромную помощь мне оказали и другие редакторы, среди которых Эмми Герц, Марк Герингер и Сара Мангес. Я перед ними в неоплатном долгу. Наконец, хочу поблагодарить Ребекку Коул, редактора Broadway Books, чей вклад в эту книгу трудно переоценить.

*Все имена, встречающиеся в книге,
вымышленные, и любые совпадения
с реальными событиями абсолютнослучайны.*

ВВЕДЕНИЕ

Плохие отношения делают нас несчастными. Наша самооценка во многом зависит от взаимоотношений с другими людьми. Очень неприятно спорить или враждовать с близкими. Но даже конфликты с теми, кто нам безразличен, съедают нас изнутри и лишают жизненной энергии и радости.

Если вы с кем-то не ладите, у меня есть отличная новость: я научу вас устанавливать с этим человеком хорошие отношения. Неважно, кем он вам доводится – супругом, братом, сестрой, отцом, матерью, соседом, другом или плохо знакомым соседом. Я научу вас, как трансформировать раздражение и обиду в дружелюбие и доверие. Это произойдет гораздо быстрее, чем вы думаете, иногда для этого нужно всего несколько минут.

Однако для этого потребуются определенные усилия, и вам придется обратить внимание на те черты, которых вовсе не хочется в себе замечать. Путь к близости всегда очень труден. Если вы найдете в себе немного мужества и смирения и решитесь работать над собой засучив рукава, я открою вам нечто совершенно удивительное, способное изменить вашу жизнь.

ЧАСТЬ 1

ПОЧЕМУ МЫ

НЕ МОЖЕМ ЛАДИТЬ

ДРУГ С ДРУГОМ?

ГЛАВА 1

ЧТО ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ

Дружеские, добрые отношения с людьми необходимы всем, но часто возникают враждебность, обида, недоверие. Почему? Что мешает нам ладить друг с другом? На этот счет есть две противоположные теории. Большинство специалистов придерживаются теории дефицита. Согласно этой теории отношения не складываются из-за непонимания, как это делать. Иными словами, мы конфликтуем потому, что не умеем решать проблемы, возникающие в отношениях. Подрастая, мы учимся читать, писать, считать, но в школе никто не учит нас тому, как избежать проблем во взаимоотношениях с людьми.

Другие специалисты считают, что отношения не складываются потому, что нам этого просто не хочется. Это называется теорией мотивации. Она объясняет, что мы конфликтуем из-за отсутствия мотивации к сближению с теми, с кем не согласны. В подобных случаях дело заканчивается неприязнью и конфликтом, так как вражда доставляет нам удовольствие.

ТЕОРИЯ ДЕФИЦИТА

Большинство психологов — как практики, так и ученые — придерживаются теории дефицита. Они убеждены, что мы враждуем лишь потому, что не знаем, как любить. Мы жаждем любви, приятных отношений, но не умеем их наладить.

Конечно, мнения разных специалистов о дефиците навыков общения отличаются. Например, ученые, изучающие поведение человека, уверены, что трудности в этой области происходят от недостатка общения и неумения решать проблемы. Поэтому, когда нас критикуют, мы занимаем оборонительную позицию, не желая прислушаться. Вместо того чтобы открыто поделиться своими чувствами, мы можем обидеться и унижить собеседника или начать ворчать и пререкаться, чтобы только настоять на своем. Мы почти никогда не пытаемся договориться или как-то иначе решить проблему, поэтому напряжение возрастает.

Другая близкая теория относит конфликты во взаимоотношениях на счет того, что мужчины и женщины отличаются друг от друга изначально. Ее пропагандировала Дебора Таннен в своей популярной книге «Вы просто не понимаете: разговор женщины с мужчиной» (*You Just Don't Understand: Women and Men in Conversation*), а также Джон Грей в столь же популярной книге «Мужчины с Марса, женщины с Венеры» (*Men Are from Mars, Women Are from Venus*). Авторы утверждают, что мужчины и женщины ладят с трудом потому, что по-разному воспринимают речь. Идея в том, что женщины пользуются словами, чтобы выразить свои чувства, в то время как мужчины словами пытаются решить проблемы. Следовательно, когда жена говорит мужу, что расстроена, он может автоматически постараться помочь ей избавиться от пробле-

мы, которая ее огорчает, поскольку именно так устроен его мозг. А ей просто хотелось, чтобы он выслушал ее и понял, что она чувствует. В итоге, когда он искренне пытается ей «помочь», она расстраивается еще больше, и теперь оба они раздражены и непоняты.

Они убеждены, что мы враждем лишь потому, что не знаем, как любить.

Возможно, в подобной ситуации бывали и вы сами, и те, с кем вам не удалось найти общий язык, например ваш супруг. У специалистов, изучающих процессы познания, или когнитивные процессы, представление о дефиците общения, ведущем к проблемам, совсем иное. Они подчеркивают, что все наши переживания происходят из наших мыслей и отношения, то есть связаны с процессом познания — когнитивного процесса, включающего восприятие, понимание, суждение, осмысление, мотивацию и отражение.

Мы почти никогда не пытаемся договориться или как-то иначе решить проблему, поэтому напряжение возрастает.

Иными словами, то, что делают другие люди, например нахально и грубо ведут себя в общественном транспорте, на самом деле вовсе нас не расстраивает. Мы расстраиваемся только из-за того, что думаем об этих событиях.

Эта теория может быть созвучна вашему собственному опыту. Когда вы на кого-то злитесь, то можете заметить, что ваш мозг переполнен негативными мыслями. Вы говорите себе: «Он сущее ничтожество! Думает только о себе. Зачем он так поступает! Какой неудачник!»

Когда вы расстроены, эти негативные мысли кажутся правомерными, но в действительности в них много ошибочного, так называемых когнитивных искажений, провоцирующих конфликт.

Мы расстраиваемся только из-за того, что думаем об этих событиях.

ДЕСЯТЬ ЛОЖНЫХ ПОЗИЦИЙ, ПРОВОЦИРУЮЩИХ КОНФЛИКТ

	Ложная позиция	Описание	Пример
1.	Все или ничего	Вы смотрите на конфликт или на человека, с которым не ладите, в черно-белых тонах. Оттенки серого просто не существуют.	Вы говорите себе, что тот, на кого вы сердиты, неисправимое ничтожество. Или же, когда ваши отношения рушатся, вы считаете, что они были обречены на провал.
2.	Преувеличение	Насущные проблемы воспринимаются как бесконечная череда разочарований, конфликтов и поражений.	Вы говорите себе: «Он всегда будет таким».
3.	Мысленное отфильтривание	Вы перечисляете недостатки другого человека, вспоминаете все плохое, что он сделал или сказал вам, но при этом вы как бы отфильтровываете или игнорируете все хорошие качества этого человека.	Вы говорите своему супругу: «В десятый раз я прошу тебя вынести мусор». Или: «Сколько еще напоминать, чтобы ты не разбрасывал грязные носки по полу!»
4.	Недооценка положительных черт	Вы настойчиво не замечаете положительных сторон другого человека.	Когда кто-то делает вам комплимент, вы говорите себе, что он просто старается быть хорошим, а на самом деле ему все равно. Или же, когда та, с кем вы в ссоре, делает что-нибудь хорошее, вы убеждаете себя, что она пытается вами манипулировать.
5.	Поспешные выводы	Вы слишком торопитесь с выводами, не подтвержденными фактами. Существуют три простых варианта:	
	Чтение мыслей	Вы считаете, что знаете причину поступков другого человека и что он думает о вас.	Вы говорите себе, что ваш друг сосредоточен только на себе и желает лишь воспользоваться вами.

	Ложная позиция	Описание	Пример
	Обратный ход мыслей	Вы говорите себе, что другой человек должен был бы знать, чего вы хотите и что чувствуете, без ваших слов.	Вы говорите супругу: «Ты должен был знать, что я чувствую!»
	Прорицание	Вы говорите себе, что ситуация безнадежная и что партнер будет продолжать третировать вас ужасным образом невзирая ни на что.	Вы говорите себе, что ваш несносный друг никогда не изменится.
6.	Преувеличение и преуменьшение	Вы преувеличиваете недостатки другого человека и максимально преуменьшаете его достоинства.	Во время ссоры вы можете крикнуть: «Какой же ты идиот!»
7.	Эмоциональное умозаключение	Вы исходите из своих ощущений или допускаете, что ваши чувства отражают реальное положение вещей.	Вы думаете, что ваш партнер – неудачник, и приходите к заключению, что он действительно неудачник. Или же вследствие обиды, злости и недоверия решаете, что другой человек пытается сделать вам больно или воспользоваться вами.
8.	Предположения и обязательства	Вы критикуете себя или других людей на основании предположений, что они что-то могли бы, должны или обязаны. Существуют два распространенных варианта:	
	Обязательства со стороны других	Вы говорите себе, что другие люди не должны чувствовать и действовать так, как действуют, а должны вести себя так, как вы ожидаете от них. Обязательства со стороны других вызывают гнев, сопротивление и разочарование, когда дела идут не так, как вы ожидали.	«Ты не имеешь права так чувствовать!» Или: «Ты не должен так говорить. Это несправедливо!»