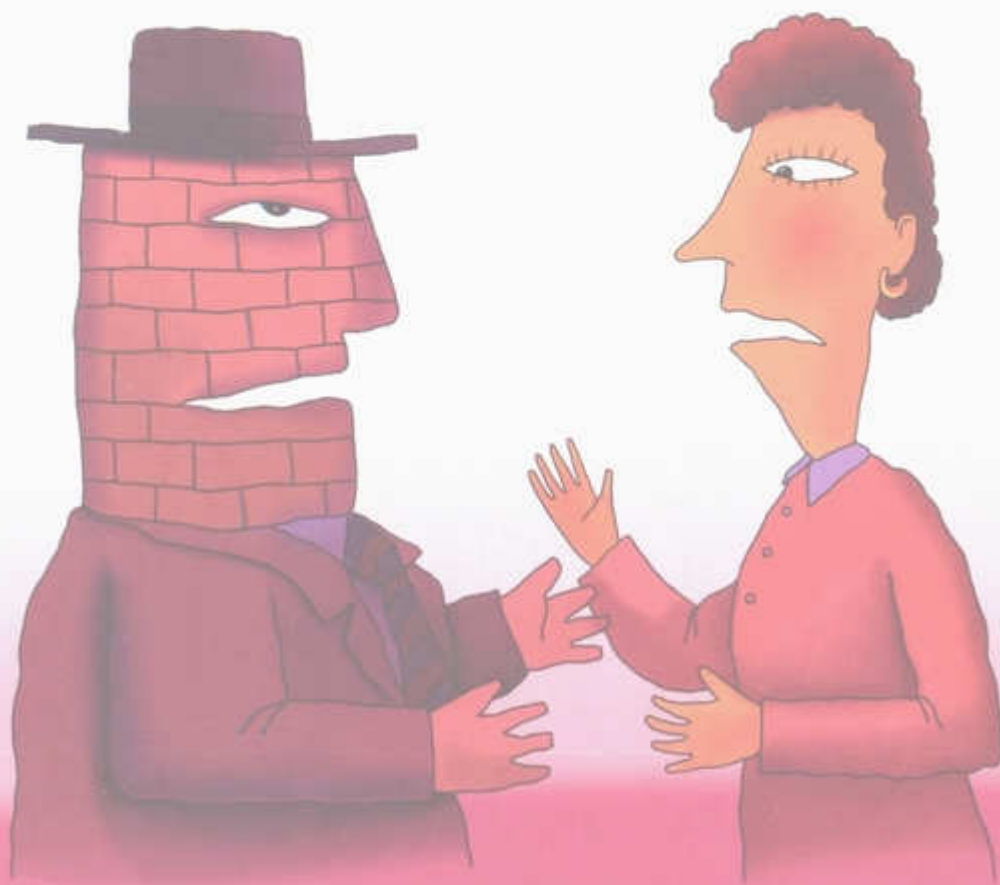


Генри Клауд Джон Таунсенд



Искусство трудного разговора

ПРИКЛАДНАЯ
КОНФЛИКТОЛОГИЯ

Доктор Генри Клауд
Доктор Джон Таунсенд

Искусство трудного разговора

Прикладная конфликтология

Триада Москва, 2007

Каждому из нас приходится время от времени вести трудные разговоры. И вы, наверное, уже поняли, что для этого нужны специальные навыки. Искусство трудного разговора состоит в том, чтобы не рушить отношения с людьми, а создавать их. Книга объяснит, почему никогда нельзя избегать трудных разговоров, как говорить, чтобы быть услышанным, позволит ознакомиться с возможными сценариями трудных разговоров.

*Всем, кто в отношениях с
людьми
на первое место ставит
откровенный разговор*

Каждому из нас приходится время от времени вести трудные разговоры. И вы, наверное, уже поняли, что для этого необходимы специальные навыки. Только какие?

Порой от вас просто требуется сказать «нет», чтобы не доработаться до нервного срыва. Порой вам следует сказать «да», чтобы ваши отношения с близкими людьми стали лучше. А что если вам предстоит разговор с тяжелым человеком — «кукловодом», который пытается вами манипулировать, совершенно безответственным человеком или того хуже — человеком, склонным к насилию?

Искусство трудного разговора состоит в том, чтобы создавать отношения с людьми — честные, близкие, приносящие обоюдное удовольствие. Эту книгу можно назвать расширенным изданием бестселлера авторов, который известен в России под названием «Барьеры». Книга учит, как провести полезную и плодотворную конфронтацию — извините за термин — с мужем или женой, парнем или девушкой, с детьми, сослуживцами, родителями. В книге множество ценных советов, которые помогут улучшить отношения с дорогими для вас людьми, вернуть в них любовь, уважение, взаимопонимание.

Книга расскажет,

- **почему никогда нельзя избегать трудных разговоров,**
 - **как говорить, чтобы быть услышанным,**
 - **как ободрить собеседника во время разговора,**
 - **что делать, если собеседник отказывается отступить от своих порочных схем поведения**
- и многое другое**

Содержание

ЧАСТЬ I.

Почему нельзя прожить без трудных разговоров

Глава 1. Один разговор может изменить вашу жизнь

Глава 2. Как важно правильно построить разговор

ЧАСТЬ II.

Основы правильного разговора

Глава 3. Участие души

Глава 4. Граница между «Я» и «Ты»

Глава 5. Определите суть проблемы

Глава 6. Равновесие между милосердием и истиной

Глава 7. Первым делом — главное

Глава 8. Формула успеха: «Ты делаешь А → я чувствую В»

Глава 9. Ободряйте и поддерживайте

Глава 10. Попросите прощения за свой вклад в проблему

Глава 11. Как не надо говорить

Глава 12. Положите начало изменениям

Глава 13. Говорите конкретно

Глава 14. Прощение, примирение и доверие

ЧАСТЬ III.

Переходим к практике

Глава 15. «Просите, и дано будет вам...»

Глава 16. Сообщите о проблеме

Глава 17. Как избавиться от нездорового поведения

Глава 18. Как справиться с чувством вины, отразить нападение и решить другие проблемы

ЧАСТЬ IV.

Как подготовиться к трудному разговору

Глава 19. Зачем нужна подготовка?

Глава 20. Подготовка к разговору

ЧАСТЬ V.

Возможные сценарии трудного разговора

Глава 21. Сценарий для супругов

Глава 22. Сценарий для тех, кто ходит на свидания

Глава 23. Воспитательные беседы

Глава 24. Разговор с родителями

Глава 25. Разговор со взрослым ребенком

Глава 26. Конфронтация на работе

Глава 27. Разговоры с вышестоящими лицами

ЧАСТЬ 1

Глава 1.

Один разговор может изменить вашу жизнь

Когда мы выступаем в разных концах страны на конференциях, посвященных отношениям между людьми, нам нередко очень по-разному рассказывают об одном и том же.

Подходит человек и говорит: «Спасибо вам за книги о построении границ личности. Они изменили мою жизнь и мой брак».

Мы отвечаем:

— Спасибо вам. А какую из книг вы читали?

— Я не читал ни одной, — отвечает наш собеседник, — жена читала.

Затем он объясняет:

— Я не умел общаться с женой. Я надзирал за ней, руководил, придирался к мелочам, у меня были дурные привычки, я ничего не знал о духовности. Потом жена прочла книгу о границах и начала применять полученные знания в повседневной жизни. Именно тогда и она, и я начали меняться. Потребовалось довольно много времени и усилий, но теперь я другой. Мы сблизились, взаимное уважение углубилось, отношения стали более свободными. Привычки мои тоже меняются к лучшему. Я уже готов строить отношения с Богом.

Обычно предполагается, что люди говорят о книге, которую читали. Однако неожиданный ответ подошедшего к нам мужчины вполне соответствует реальной жизни: «проблемный» партнер часто не берет на себя ответственность за неблагополучия в отношениях. Конечно, узнав об этом из книги, жена нашего собеседника не обрадовалась. Она хотела, чтобы супружеские отношения и семейная жизнь изменились, улучшились. А муж то ли вообще не замечал, что брак отягощен серьезными проблемами, то ли не придавал этим сложностям никакого значения. А может быть, он считал, что жена все преувеличивает. Если муж придерживается такой точки зрения, то жена, которая переживает за свою дражайшую половину, волей-неволей почувствует беспомощность и отчаяние. И в сердце ее возникнет преграда, мешающая любить мужа.

Вы сами способны изменить отношения

Тем не менее, не все так плохо. Несмотря на то, что «проблемный» человек не берет на себя ответственность за неблагополучие, его партнер, на которого оно влияет, способен многое изменить. Какие бы трудности вы ни испытывали — мешает ли вам жить плохое отношение или плохое поведение партнера, — возможно, именно вы как раз и видите проблему: вы переживаете, и у вас есть мотивация к действию. Может быть, ваша боль сильнее и жить вам тяжелее, чем человеку, создающему сложности. В нашем примере жена перед тем как начать анализировать отношения с мужем, скорее всего, чувствовала одиночество, недостаток свободы. Она страдала от его дурных привычек и нежелания стать ей духовным партнером.

Та минута, когда человек, жизнь которого становится невыносимой из-за проблем партнера, решает сам разобраться в происходящем, может положить начало времени многочисленных перемен. Жена сделала первый шаг. Она поняла, что схемы поведения мужа вредят им обоим, и если она сама не начнет действовать, то ничего никогда не изменится. Первым шагом часто является разговор, обсуждение, конфронтация (противостояние) с другим человеком. В этом разговоре двое обсуждают проблему и пути ее решения. Главное здесь — честность. Возможно, партнерам понадобится одно-единственное обсуждение. Но чаще всего, как случилось и с нашей парой, бывает так, что первая «встреча» — лишь начало целой серии разговоров и других событий, меняющих жизнь.

Мы хотим поддержать и укрепить ваше решение провести «разговор, которого вы избегали». О том, каким образом построить такое обсуждение, и повествует наша книга. Вам нужен действенный способ налаживания отношений с тем или иным человеком, который занимает важное место в вашей жизни — способ, сочетающий в себе заботу и честность. Библия и научные исследования, подтверждающие библейское знание, свидетельствуют о том, что вы способны развить навыки и овладеть методами здоровой конфронтации.

Что такое граница?

Прежде чем пойти дальше, нам необходимо определить термин, который будет очень часто встречаться в нашей книге: граница.

Говоря простыми словами, граница — это ограда «собственности», которой владеет ваша личность. Граница определяет, кто вы. Она показывает, где заканчивается ваша личность и начинаются личности других людей. Граница тесно связана с честностью, с неискаженным видением мира, с подлинным положением вещей. Когда вы противостоите человеку по поводу той или иной проблемы, вы устанавливаете границу. Границу можно установить вербально (словесно), если вы открыто и честно констатируете последствия вредных поступков, совершенных человеком.

Границы помогают нам определить, кто мы есть в отношениях. Вы установили границы, если знаете ваши

«за» и «против», что вы любите и что — ненавидите, чего хотите и чего не хотите, что такое «я» и «не-я». Человек с нормальными границами имеет вполне определенные собственные взгляды, мнение и жизненную позицию — так, как учил Иисус: «Но да будет слово ваше: да, да; нет, нет; а что сверх этого, то от лукавого» (Мф 5:37). Человек без четких границ не уверен в своем мнении, чувствах и взглядах. Он легко воспринимает чужие убеждения, подпадает под власть других людей и вынужден выполнять их требования, потому что, когда нужно отстоять свою точку зрения, ему недостает уверенности в себе.

Кроме того, границы помогают защитить себя от обид и других душевных ран. Устанавливая границы, мы обретаем способность взять на себя ответственность за свою жизнь и те дары, что дал нам Господь.

«Обратитесь к моему обличению: вот, я изолью на вас дух мой, возведу вам слова мои» (Притч 1:23). Границы охраняют наши ценности, чувства, время, силы и жизненную позицию. Когда один человек говорит другому: «Я хочу, чтобы ты перестал критиковать меня на людях», он устанавливает границы, защищающие его.

У Самого Господа есть границы. Он построил их, и Он в них живет. Он определил, кто Он такой, для чего Он существует и против чего Он выступает. Он за отношения, истину, любовь, честность. Он против насилия, несправедливости, греха и зла. «Ибо Я, Господь, люблю правосудие, ненавижу грабительство с насилием, и воздам награду им по истине, и завет вечный поставлю с ними» (Ис 61:8)*.

В этой книге мы рассмотрим одну особенность границ. Мы расскажем вам, как построить границы при помощи слова, а именно — при помощи эффективного разговора с другим человеком. Очень часто мы будем определять конфронтацию словом «разговор» — разговор о границах. Иными словами, как разговор с человеком, против чьей проблемы вы выступаете.

Высказывайте истину с любовью

Вспомните, как вы реагировали, когда в последний раз кто-то сказал вам: «Нам надо поговорить». Вряд ли вы подумали: «Она, конечно, хочет сказать мне, как она меня ценит». Нет, скорее всего, вас пронзила мысль: «Ну вот, опять неприятности». Фраза «я хочу (нам надо) с тобой поговорить» звучит как сигнал тревоги и вызывает у собеседника неприятные ощущения. Высока вероятность, что предстоящий разговор означает конфликт, критику или даже прекращение отношений.

Подробнее узнать о границах и принципах их построения вы можете из других книг авторов: Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Барьеры. СПб.: Мирт, 2007; Брак: где проходит граница. М.: Триада, 2006; Дети: границы, границы! М.: Триада, 2006; Свидания: нужны ли границы. М.: Триада, 2007. - Прим. ред.

Огромный мир человеческих отношений для многих из нас разделен на две области. В одной мы ведем дружелюбные беседы и избегаем любых споров. В другой области наши разговоры заканчиваются неприятностями, ссорой и выводят из себя всех собеседников. Так происходит потому, что в первом случае ради поддержания душевной связи мы поступаемся истиной, а во втором — отстаиваем истину, но без душевной связи, без любви.

Господь создавал нас для того, чтобы мы были (или становились) целостными личностями. Мы не предназначены для жизни в двух отдельно взятых типах отношений. Бог желает, чтобы мы жили в одном мире, где пребывает Он Сам и где любовь и истина слиты в едином союзе. Любовь и истина — не враги, более того, они не могут существовать друг без друга. Самые крепкие душевные и духовные отношения — это отношения, построенные на истине. Но истина лучше всего достигается с помощью духовной связи. Библия говорит о том, чтобы мы «истинною любовью все возвращали в Того, Который есть глава Христос» (Еф 4:15). Любой разговор будет результативнее, если люди говорят друг другу правду с любовью, проявляют заботу друг о друге. Люди ладят друг с другом, разрешают различные проблемы и поддерживают те отношения, которые им необходимы.

Если человек имеет негативный опыт в отношениях, он, как правило, начинает избегать конфликтов и противостояний. Он стремится уйти от правдивых разговоров. Что же его так страшит?

• **Перспектива потери отношений:** он боится, что другой человек покинет его или отдалится (эмоционально или физически).

• **Гнев других людей:** он не хочет стать объектом чьей-то ярости или быть обвиненным в том, что он спровоцировал конфликт.

• **Боязнь обидеть других людей:** ему страшно задеть их чувства или причинить кому-то душевную боль.

• **Опасение, что его посчитают «плохим»:** почти любому человеку важно, чтобы его воспринимали как приятного и хорошего. Большинство людей боятся показаться холодными, эгоистичными и злыми.

Эти страхи часто мешают людям сесть рядом и поговорить так, чтобы разрешить проблему. Если такие страхи вам знакомы, то настоятельно советуем узнать, откуда они идут и как от них избавиться. Здесь мы не сможем уделить много внимания этому важному вопросу, но в книге «Барьеры», на которую мы ссылались выше, вы найдете все необходимые вам сведения.

Теперь поговорим о важнейших достоинствах конфронтации с человеком, отношения с которым у вас складываются неблагополучно. Узнав о преимуществах построения выверенного, взвешенного разговора, который основан на любви и истине, вы преодолеете страхи и сумеете его провести. Этой теме и посвящена следующая глава.

Глава 2.

Как важно правильно построить разговор

Я (Джон) часто думаю о тех людях, которые на протяжении долгих лет способствовали моему духовному росту. Я вспоминаю о сострадании, понимании, поддержке и советах, которые они мне давали. К каждому такому человеку я испытываю теплое чувство благодарности за честность и прямоту — они не раз спасали мне жизнь. Я с большой признательностью принимаю конструктивную конфронтацию.

Приведу пример. Несколько лет назад я взвалил на себя слишком много работы и сам не заметил, как стал меняться. Мне нравилось все, что я делаю. Собственную работу я ставил очень высоко и оправдывал перемены в своем характере ее значением и необходимостью. И вот однажды мой давний друг Карл постарался обратить мое внимание на эти перемены:

— Джон, ты так изменился... Мне иногда даже кажется, что я тебя не знаю.

- О чем ты? Конечно, ты меня знаешь, - ответил я.

Карл мягко заметил, что в моем поведении появились такие черты, как эгоцентризм, нехватка психологического контакта с окружающими, отрешенность и отстраненность. И эти нерадостные черты уже не раз бросались в глаза окружающим.

Я не мог пропустить слова Карла мимо ушей, так как был уверен, что он не хочет меня оскорбить. Его действительно беспокоило мое состояние. И то, что он сказал, нашло отклик в моем сердце. Разговор с Карлом стал для меня настоящим поворотным пунктом. Я внес нужные изменения в свою рабочую и личную жизнь, а также в отношения с окружающими. Я полагаю, что прямота Карла спасла меня от серьезных проблем в будущем.

Знайте: вступить в здоровую конфронтацию с другим человеком бывает очень трудно, но эта конфронтация впоследствии себя оправдывает. Далее мы покажем особенности откровенных разговоров, приведем конкретные примеры и дадим необходимые рекомендации. А в этой главе мы поведаем вам о преимуществах здоровой конфронтации. Мы поясним, почему Господь придает такое большое значение откровенности и честности.

Сохранить любовь

Возможно, главная ценность здорового противостояния заключается в том, что оно помогает сохранить любовь в отношениях. Такое утверждение может показаться бессмысленным. Кто-то подумает: «Чушь какая-то. Когда я вступаю в конфронтацию, то человек либо злится, либо разрывает отношения». Да, так может случиться, и нередко случается. Но назначение здоровой конфронтации вовсе не в том, чтобы обидеть другого человека или прогнать его. Противостояние, о котором мы ведем речь, преследует совсем другую цель.

Слово «конфронтация» (confrontation) имеет латинское происхождение и переводится как противоборство, противопоставление, столкновение. «Con» — означает «против», а «frons» — «лоб». Отсюда видно, что смысл слова состоит в том, что вы не просто боретесь против человека. Нет, вы поворачиваетесь и к нему, и к вашим отношениям. Вы оказываетесь лицом к лицу и начинаете совместную борьбу не друг с другом, а против проблемы, которая мешает жить вам обоим.

В здоровой конфронтации люди пытаются проанализировать те аспекты взаимоотношений, которые порождают неблагополучие. Цель такой конфронтации — улучшение и углубление отношений, развитие любви и уважения.

Важно понимать, что конфронтация приносит пользу тогда, когда служит целям любви. Разговоры о границах должны быть основаны на любви и преследовать цели любви. Тогда они улучшают отношения, а не портят и не прекращают их.

Но как может конфронтация сохранить любовь? Очень просто — она защищает отношения от тех пагубных элементов, которые вредят им. Любовь нуждается в защите. Труд по возвращению любви можно сравнить с работой садовника. Если вы хотите, чтобы растения выжили, вам нужно не только поливать и удобрять их. Вам необходимо защищать их от плохой погоды, насекомых и болезней.

Отстраненность, защиты, контроль, манипуляции, незрелость и эгоизм влияют на отношения подобно неблагоприятным факторам среды. Они отравляют отношения, губят их. Если не избавляться от этих вредоносных факторов, то они либо нанесут отношениям трудновозместимый ущерб, либо даже приведут к их окончанию.

Во время учебы в аспирантуре я подрабатывал официантом. Однажды я перешел работать в ресторан ближе к дому. Мой хороший приятель Скотт, тоже аспирант, рекомендовал меня туда - он работал в этом ресторане старшим официантом.

Однажды Скотт спросил меня, можем ли мы поговорить. После работы мы сели за чашечкой кофе. Скотт наклонился ко мне и сказал:

— С тех пор, как ты пришел работать в этот ресторан, я чувствую, что ты соревнуешься со мной за место старшего официанта. Я хочу дать тебе знать, что твое поведение выглядит именно так. Что ты сам-то думаешь по этому поводу?

Я задумался над тем, что он сказал, и ответил:

- Я думаю, ты прав. Я конкурировал с тобой, не осознавая этого. Я прошу у тебя прощения, Скотт.

- Да я и не обижаюсь, - ответил он. - Я просто хотел прояснить положение дел.

Я перестал соперничать со Скоттом и сосредоточился исключительно на собственной работе. Своевременная реакция Скотта помогла предотвратить серьезную трещину в наших отношениях. После того разговора мы еще достаточно долго работали вместе и остаемся друзьями по сей день. Здоровая конфронтация сохраняет отношения: «Искренни укоризны от любящего, и лживы поцелуи ненавидящего» (Притч 27:6).

Прекращение отчуждения

Здоровая конфронтация не только сохраняет отношения, но и воссоединяет разобщенных людей. Помните, с кем из близких у вас имеется неразрешенная проблема или конфликт. Возможно, этот человек был душевно далек от вас. Возможно, по отношению к вам он проявлял излишнюю критичность. Возможно, он ожидает, что вы сами разрешите его проблему. Как бы там ни было, когда конфликт не предается огласке, он наносит отношениям глубокие раны. Он отдаляет и разъединяет людей. Показатель гармоничности отношений — умение затрагивать и разрешать возникающие в них болезненные моменты.

Отношения, задуманные Господом, в идеале гармоничны. Следовательно, чем больше ваши достоинства и недостатки, страсти и желания, успехи и неудачи, боль и радость взаимодействуют с такими же чувствами и свойствами другого человека, тем все более близкими, глубокими и значимыми становятся отношения. Апостол Павел обращается к людским сердцам: «Уста наши открыты к вам, Коринфяне, сердце наше расширено. Вам не тесно в нас; но в сердцах ваших тесно. В равное возмездие, — говорю, как детям, — распространитесь и вы» (2 Кор. 6:11-13).

Да, наши сердца, подобно сердцу апостола, должны быть открыты друг другу Там, где есть невысказанные, необозначенные и нерешенные проблемы или конфликты, сердце человека закрывается. В моем браке моя же собственная бесчувственность, отсутствие поддержки по отношению к жене очень часто заставляли ее отдаляться от меня. Отчуждение Барби, которое я хорошо ощущал, было для меня весьма болезненным. Например, несколько лет назад я, не посоветовавшись с женой, принял решение, касающееся семейного бюджета. В то время я и не подозревал, как важно в браке серьезные вопросы решать совместно. Но когда я рассказал Барби о своем решении, она обиделась. Она почувствовала себя посторонней, ей было очень больно. На некоторое время, пока мы не проработали свои чувства и проблемы, связанные с данной ситуацией, между нами встала стена отчуждения.

Нет ничего больнее, чем состоять в отношениях с кем-то и одновременно чувствовать отчуждение между собой и этим человеком. Такое положение большинство людей интуитивно воспринимает как неправильное. И оно действительно неправильное. Господь не создавал человека для отчуждения и одиночества. Мы — существа общественные. В моем браке возникало немало проблем. И всегда, когда я или Барби заговаривали о возникшей проблеме, это не доставляло нам удовольствия. Но, по крайней мере, мы не загоняли неблагополучия вглубь — мы о них говорили. Мы старались проработать нашу проблему настолько хорошо, насколько могли. А важнее всего было то, что по мере обсуждения и работы отчуждение уходило.

Нельзя переоценить значимость сказанного. Отсутствие отчужденности, подлинная близость, любовь лежат в самом сердце тех отношений, которые замыслил для нас Господь. Отношения — это любовь, потому что отношение к нам Бога есть любовь. «Возлюбленные! будем любить друг друга, потому что любовь от Бога, и всякий любящий рожден от Бога и знает Бога» (1Ин.4:7).

Встреча двух людей, имеющих искренне желание провести здоровый разговор, — вот первый шаг к окончанию отчуждения. Разговор о границах способствует зарождению глубинной связи между двумя душами. Два человека обсуждают свои разногласия и пытаются понять, что можно сделать. Нередко такой разговор оказывается неприятным, но это гораздо лучше, чем замороженные, застойные отношения, когда ни обида, ни гнев, ни оскорбленная любовь, ни печаль никуда не уходят. Мнение, что сильные чувства пройдут, если их не проявлять (в том числе не говорить о них), глубоко ошибочно. Напротив, если мы живем, пытаясь сделать вид, что этих чувств нет, они усиливаются. Два человека, находящиеся в замороженных, отчужденных отношениях, пытаются избегать острых углов, но в конце концов от отношений остается лишь видимость, внешняя оболочка. И лишь в тот миг, когда сердца этих людей откроются друг другу, эта оболочка может вновь наполниться радостью, любовью и гармонией.

Часто пары отмечают, какую глубокую взаимную связь они почувствовали даже после неумело проведенной конфронтации. Хотя, возможно, супруги многое сказали неверно или по большей части вели себя неправильно, они все равно почувствовали присутствие партнера. Вместо вежливой отстраненности они всем сердцем ощутили чувства и желания, пульс живой души, тоскующей по настоящей любви и общности.

Навыки, необходимые для здоровой конфронтации

Проведение здоровой конфронтации предполагает умение передавать полномочия, делать выбор и внести изменения в ваши отношения. Бог создал нас для того, чтобы мы помогали друг другу преображаться. На каждом человеке лежит ответственность оказывать на людей, с которыми свела его жизнь, такое влияние, чтобы они становились теми прекрасными созданиями, какими были задуманы Господом. «Посему увещивайте друг друга и назидайте один другого» (1 Фес 5:11).

Когда в отношениях мы сталкиваемся с никак не решаемой проблемой (особенно если у нас нет навыков здоровой конфронтации), то чувствуем себя беспомощными, бессильными. Мы видим проблему, ощущаем вред, который она наносит нашим отношениям, но не знаем, что делать.

Чувства беспомощности и бессилия часто перерастают в состояние обреченности и пассивности, приводят к депрессии. Человек внутренне капитулирует и смиряется с тем, что ничего никогда не изменится. Мы, психологи, часто слышим от людей, у которых есть проблемы в семейной жизни, такие слова: «Он (она) никогда не изменится. Это мой крест».

Действительно, заставить человека измениться, если он сам того не захочет, практически невозможно. Однако его можно подтолкнуть к изменениям. Когда мы учимся проводить конфронтацию с любовью, честно и прямо, то часто обнаруживаем изменения не только в наших отношениях, но и в себе. Мы ощущаем силу, чувствуем, что способны многое изменить. Мы понимаем, что у нас есть выбор. Мы созданы для того, чтобы действовать, способствуя развитию взаимосвязей людей друг с другом и с Господом. Конфронтация превращает действие во взаимную связь.

Я видел, как изменился один мужчина, вступив в здоровую конфронтацию со своим отцом. Хотя этому человеку было уже за сорок, он никак не мог провести разговор с отцом. Наконец, после долгой подготовительной работы, он сумел построить грамотный и конструктивный разговор. Сын был честен, не осуждал отца и проявил заботу о нем. Отец, к сожалению, повел себя недостойно. Он защищался и критиковал сына, но тот был готов к такому повороту событий. Спустя несколько дней я увидел, как сутулый, мрачный, не выходящий из депрессии человек превращается в молодого мужчину с прямой спиной, творческого, энергичного, готового взаимодействовать с другими людьми. Разговор с отцом помог ему почувствовать свою силу и сделать ее неотъемлемой частью собственной личности.

Часто мы слышим, как та или иная женщина объясняет свое бессилие: «Я все испробовала, и ничего не помогает. Муж не меняется. У меня опустились руки».

Однако дальше выясняется, что часто «испробовала все» означает «перепробовала все неверные варианты». Она пыталась противостоять мужу, но он либо не обращал на это противостояние никакого внимания, либо конфликт усиливался. Женщина не имела никакого представления о проведении здоровой конфронтации. Когда же она узнает о действенных «инструментах» и способах конфронтации и будет эффективно их применять, то вскоре почувствует, что в отношениях с мужем намечаются перемены. А их инициатор — не кто иной, как она сама.

Решение проблемы

Если вы научитесь правильно строить разговор, вы сможете разрешить многие проблемы. Это одно из наиболее важных и очевидных преимуществ конфронтации. Разговор о границах нацелен на то, чтобы грамотно разобраться с проблемой, которая отчуждает двух людей друг от друга или причиняет им боль. Если разговор построен правильно, проблема разрешается, и отношения развиваются дальше. Сказанное верно для самых разных проблем: сексуальных заигрываний человека, с которым вы встречаетесь, безответственности вашей жены в обращении с деньгами или нереалистичных требований вашего босса.

Так устроен мир. Когда вы выносите проблемы на свет, вероятность улучшения отношений резко возрастает. А вот попытки закрыть глаза на проблемы или умалчивание о них приносят отношениям только вред. Проблемы сами собой не рассасываются. Чаще всего они углубляются. Здесь действует принцип: то, чем вы не занимаетесь, само собой не разрешается.

У членов общества Анонимных Алкоголиков есть прекрасные слова, определяющие момент начала перемен: человек начинает меняться, когда пить становится больше, чем не пить.

Конфронтация помогает разрешить проблему. Отказ от конфронтации приводит к усугублению проблемы.

Для разговоров о границах характерно наличие конкретной темы — так сказать, повестки дня. В таком разговоре нет места демонстративному проявлению общего раздражения партнером, но имеется указание на конкретную проблему, которая отдаляет друг от друга двух людей. Люди, хорошо владеющие наукой конфронтации, умеют четко сформулировать свою просьбу к другому человеку. Например: проводи со мной больше времени, перестань так гневаться, возьми на себя ответственность за свою зависимость — и так далее. Акцент делается не на изменении всего человека (согласитесь, что это непосильная задача), а на решении конкретной проблемы.

У моей знакомой есть сын-старшеклассник. Она поняла, что сын отдаляется от нее больше, чем положено ребенку его возраста, но не знала, что делать. Случайно она прочла электронное письмо, которое он написал своему другу. В письме сын отрицательно оценивал свои отношения с матерью. Мать очень расстроилась.

Тогда она пошла к сыну и сказала ему, что прочитала письмо. Сначала им обоим было очень тяжело. Но вскоре они стали лучше понимать, что именно между ними происходит, и смогли начать работать над конкретными проблемами в отношениях. Мама с сыном до сих пор работают над решением этих проблем, но оба они хорошие, нормальные люди, и я думаю, что в конце концов все кончится благополучно.

Без конфронтации невозможен личностный рост

Здоровая конфронтация способствует духовному и психологическому росту, в частности, созреванию эмоциональной сферы. Она обязательно приводит к тем или иным изменениям. Благодаря разговору, который вы провели между собой, изменитесь или вы, или ваш партнер. Но в любом случае положение не останется прежним. Либо вы оба поможете друг другу стать лучше, либо один из вас поможет другому.

В результате правильно проведенного разговора о границах мы начинаем понимать, что мы делаем и как наше поведение влияет на других людей. Очень часто такой разговор помогает увидеть свои внутренние проблемы и связанные с ними привычные схемы поведения. А это неизбежно способствует личностному росту и изменениям.

Любые отношения, которые вы строите, приносят в жизнь окружающих элементы роста. Общение с тем или иным человеком — это замысел Господа. Изменения, которые вы приносите в жизнь этого человека, являются частью Божьего замысла. Согласно Библии, вы исполняете обязанности распорядителя Божьей благодати: «Служите друг другу, каждый тем даром, какой получил, как добрые домостроители многообразной благодати Божией» (1 Петр 4:10). Вступив в конфронтацию, вы можете подтолкнуть человека к благотворным переменам. Возможно, он ясно увидит и твердо признает то, что раньше — да, смутно чувствовал, но боялся допустить в сознание. Нередко конфронтация приносит облегчение человеку, который по тем или иным причинам не признает или скрывает проблему.

На самом деле без конфронтации, основанной на любви и заботе, подлинного роста не бывает. Когда в отношениях есть любовь, это прекрасно. Но если в них недостает истины, то людям становится слишком комфортно, и они никак не могут повзрослеть. Например, мать трудного подростка старается говорить с ним только в позитивном тоне и постоянно его поощрять. Она надеется, что под влиянием такого обращения ребенок изменится к лучшему. В действительности же подросток, получая дары любви, становится еще более неуправляемым. А зачем ему считаться с матерью или с окружающими? Ведь никто не противопоставит его недопустимому поведению, не устанавливает твердые правила и не дает ему возможности самому встретиться с последствиями собственных поступков. Конечно, детям необходима любовь, как можно больше любви. Но не только любовь — одновременно с ней им жизненно необходимы истина и дисциплина.

Конфронтация позволяет отчетливо увидеть реальность

Здоровая конфронтация помогает понять, что же представляют собой окружающие нас люди на самом деле. Когда вы боитесь сказать кому-нибудь правду, вы нередко отдаляетесь от этого человека. В свою очередь, недостаток взаимодействия с живым, реальным человеком ведет к тому, что в вашем сознании возникает его искаженный образ. Вы приписываете ему все больше негативных и/или вовсе несуществующих качеств. Если искаженное восприятие не приводит в соответствие с реальностью, то оно углубляется. Вы воспринимаете ближнего своего как намного более опасного, неуправляемого, хитрого и властного, чем он есть в действительности. Таким образом, возникает замкнутый круг: вы боитесь конфликтовать с этим человеком, а чем больше вы его избегаете, тем больше боитесь. И взаимная отчужденность становится все сильнее и необратимее.

По мере того как люди учатся правильно проводить конфронтацию, их восприятие вновь приближается к реальности — ведь они видят себя и других в истинном свете. К любому, кто овладевает искусством конфронтации, приходит понимание, что он взрослый человек, имеющий право на свободный выбор. А тот, кого он так боится, — это просто другой человек, каков бы он ни был. Тогда страх перед ответной реакцией на ваше противодействие исчезает.

Один мой пациент так убедительно описывал свою жену, что я видел ее перед собой в образе ужасного огнедышащего дракона. Этим драконом целиком и полностью управлял его собственный гнев. Муж говорил о том, что гнев его дражайшей супруги невероятно силен, и повлиять на нее нет никакой возможности. Я предложил запуганному мужу привести «дракона» на следующую консультацию, чтобы совместно обсудить проблемы, которые вредили их браку. Он не был уверен, что сумеет это сделать, но на следующую встречу пришел вместе с женой.

Когда Змей-Горыныч женского пола появился в моем кабинете, я не поверил своим глазам. Это была изящная женщина с мягкими манерами, никак не похожая на свирепого крылатого змея. Отчасти мой пациент оказался прав: его жена страдала эмоциональной зависимостью, в том числе и от гнева. Мы работали над этой проблемой. Но по мере того как муж становился честнее и переставал избегать здоровых конфликтов, жена в его восприятии все больше превращалась из грозного чудовища в нормальную женщину, не лишённую, конечно, отдельных недостатков. Конфронтация возвращает нас к реальной картине мира.

Не будьте частью проблемы

В шестидесятые годы прошлого века была очень популярна такая фраза: «Если ты не являешься частью решения проблемы, значит ты — часть самой проблемы». Сейчас это высказывание вспоминают редко, но во всем, что касается отношений, оно удивительно верно. Умение грамотно провести разговор дает вам немалые преимущества. Но одновременно налагает на вас большую ответственность. Даже если речь идет об отношениях с человеком, страдающим от серьезной проблемы, не исключено, что именно вы невольно помогаете этой проблеме развиваться, да еще сами же и препятствуете ее решению.

Когда психиатры и психологи начали изучать комплекс проблем, связанных с различными формами зависимости, выяснилось, что зависимый человек живет не в безвоздушном пространстве. Он включен в систему отношений, часть которых поддерживает, а то и поощряет его поведение. Всегда находится некий «доброжелатель», который, сам того не сознавая, пытается спасти человека от ответственности за последствия зависимого поведения. Пытаясь помочь своему проблемному (например, сильно пьющему) ближнему, «спасатель» нередко предотвращает мелкие и крупные неприятности, которые заставили бы алкоголика остаться один на один с про-

блемой и волей-неволей разрешить ее. Если «спасатель» осознает порочность такого паттерна* собственного поведения и откажется от него, то «спасаемый» неизбежно почувствует боль, которую приносит ему зависимое поведение. Вот тогда и станут возможными перемены к лучшему.

* Паттерн (англ, pattern): в психологии — привычные, устойчивые схемы и способы мышления, поведения и реагирования, постоянно воспроизводящиеся и повторяющиеся. — Прим. ред.

Об этом, собственно, на протяжении столетий и твердит нам Библия. Вспомните, например, слова Господа о том, как вести себя с человеком, зависимым от гнева: «Гневливый пусть терпит наказание, потому что, если пощадишь его, придется тебе еще больше наказывать его» (Притч 19:19). Действительно, многие гневливые люди через пять минут после того как их пощадили, вновь начинают злиться и раздражаться.

Библия учит, что мы должны предупреждать друг друга о существовании проблем — ведь мы, по замыслу Божьему, обязаны помогать ближним не сворачивать с пути духовного роста. Скажем больше: если мы не делаем этого, то несем ответственность за собственный страх перед конфронтацией:

«Когда Я скажу беззаконнику: «смертью умрешь!», а ты не будешь вразумлять его и говорить, чтобы остеречь беззаконника от беззаконного пути его, чтобы он жив был, то беззаконник тот умрет в беззаконии своем, и Я взыщу кровь его от рук твоих. Но если ты вразумлял беззаконника, а он не обратился от беззакония своего и от беззаконного пути своего, то он умрет в беззаконии своем, а ты спас душу твою» (Иез 3:18-21).

Слова горькие и страшные, но абсолютно правдивые. Когда вы вступаете в здоровое противостояние с другим человеком, у него всегда имеется выбор. Он может либо прислушаться к вашим словам, либо никак не отреагировать на ваше предупреждение. Даже если человек выберет второй вариант, то вы, как бы вам ни было печально, будете знать, что сделали все от вас зависящее и не участвовали в его саморазрушении.

Порой достаточно лишь легкого толчка. Подростком я (Джон) вступил в бойскауты. Это было важной частью моей жизни. Быстро пройдя несколько разрядов, от рядового скаута я «дослужился» до звания Орла. Но одновременно я был подростком. Поэтому я еще и старался стать независимой личностью. А это стремление предполагает некоторую степень бунтарства и прочих образчиков независимого поведения. Однажды, когда мы ставили палатки, я, чтобы рассмешить моих товарищей, позволил себе нехорошие слова. Сделал я это не вовремя: мимо как раз проходил командир нашего отряда, мистер Де Кизер.

Он отвел меня в сторону, посмотрел на меня и тихо сказал: «Джон, тебе осталось совсем чуть-чуть. Не вреди себе».

Вот и все, что было нужно.

Этих слов оказалось достаточно. Я прекрасно понимал, что имеет в виду мистер Де Кизер. Он знал, что я понимаю. Ничего больше было и не надо. Потом мой командир ни разу не упоминал об этом. А я с тех пор следил за своей речью — настолько, насколько способен уследить подросток — и вскоре получил звание Орла.

Я не был агрессивным, не употреблял наркотики и не прогуливал школу. По сравнению с этими неблагоприятными дурные слова вроде бы и не проблема. Однако они могли бы ею стать, если бы мистер Де Кизер не поговорил тогда со мной. Он помог мне осознать, что я делаю, и каковы возможные последствия моего поведения. Обратите внимание, как верно мистер Де Кизер построил разговор: он был на моей стороне, он был честен, не осуждал меня, и отпустил меня, чтобы посмотреть, как я справлюсь. Я всегда буду благодарен моему командиру — ведь он помог мне остаться на правильном пути.

Различные мотивы конфронтации

Итак, вы прочитали о преимуществах здоровой конфронтации. Надеемся, вы готовы к тому, чтобы получить необходимые навыки. В то же время не забывайте, что стремлением к противостоянию иногда руководят темные побуждения — такие, как желание подстроить другого человека под себя, наказать его, отомстить ему. Отпустите эти мотивы, держитесь правильного пути.

В следующей части мы поговорим о конкретных элементах различных видов здоровой конфронтации.

Основы правильного разговора

Часть 2

Глава 3. Участие души

Душевное участие и эмоциональная связь — это основа здоровой конфронтации. Без них нелегкий разговор провести нельзя. В свою очередь, душевное участие невозможно без присутствия благодати.

Душевное, эмоциональное участие означает, что вы настроены и на свои собственные чувства, и на чувства другого человека. Это важный навык, ибо, когда мы эмоционально «присутствуем», мы открыты другому человеку. И, пока мы говорим ему горькую правду о нем самом и о наших отношениях, он не отдален и не отделен от нас. Всем нам тяжело принять конфронтацию. Участие и эмоциональная связь облегчают это принятие.

Разговор о границах вызывает тяжелые чувства, так как во время него люди испытывают непривычные для себя ощущения. Мы хотим защитить себя от дискомфорта «ради немощи плоти» нашей (Рим 6:19). Мы не желаем быть открытыми, ранимыми и уязвимыми. Мы боимся проявить свои чувства, так как нам могут причинить боль. Вот почему в любой конфронтации столь необходима благодать.

Кроме того, участие к другому человеку и эмоциональная связь с ним крайне важны для отношений. Вы авансом даете партнеру то, чего просите от него — проявить участие к вам. Именно поэтому вы и заявляете о существовании проблемы, которая повлекла за собой трещину в ваших отношениях. Подобно Богу, Который берет на Себя инициативу и обращается к Своим детям, отдалившимся от Него, вы обращаетесь к человеку, который душевно отдален от вас. Сделанный вами первый шаг приближает его к вам.

Вот несколько способов проявить участие в разговоре о границах.

Проявите теплоту

Конфронтация, безусловно, причиняет значительное неудобство. Однако это не означает, что вы должны сердиться на другого человека или отдаляться от него. Проявляйте столько тепла и открытости, сколько можете. Ваши слова, обращенные к партнеру, должны подтверждаться тем, как вы себя ведете, произнося их. Если вы проявляете теплоту, то ваш собеседник откликнется скорее. Если же вы эмоционально отстранены, то собеседник не уверен в том, каковы ваши намерения и мотивы. Он не уверен в вашем к нему отношении, и вы рискуете потерпеть неудачу.

Если вы боитесь проявить участие, лучше не проводите разговор. Попытайтесь сперва разобраться со своими чувствами (безотносительно к данному разговору). Лучше отложить конфронтацию, нежели проявить холодность и отчужденность во время разговора о границах.

Помните: разговор - это диалог, а не лекция

Эмоциональное присутствие означает, что вы ожидаете от вашего собеседника ответа. Вы указываете на одну сторону проблемы — а собеседник, возможно, раскроет вам эту проблему с другой стороны. Постарайтесь понять его чувства как свои. Слушайте сердце другого человека, даже если вы не согласны с его точкой зрения.

В некоторых случаях разговор может быть не диалогом, а сообщением определенных фактов или декларацией, как, например, при прямом вмешательстве или интервенции*.

Но даже в случае интервенции действует та же закономерность: чем больше участия вы проявите, тем выше вероятность, что вас услышат.

Проявляйте участие даже при разногласиях

Душевное участие означает присутствие рядом с партнером не только тогда, когда вы согласны друг с другом, но и когда согласия нет. Участие возможно и необходимо даже когда между вами существует большое напряжение, и — особенно — когда вы противостоите друг другу. Мы часто проявляем участие к людям, когда они на нашей стороне. А когда они не согласны с нами, мы отстраняемся. Постарайтесь проявлять участие по отношению к другому человеку даже в тех случаях, когда он с вами конфликтует или выражает свой гнев.

Интервенция - это особая, заранее подготовленная встреча с человеком, который не способен контролировать себя в какой-то жизненно важной области (например, употребление алкоголя или наркотиков) и не хочет признавать этого. Обычно для такого разговора собираются близкие люди, значимые для этого человека — члены семьи и другие родственники, друзья, сотрудники. Они прямо, но спокойно и с любовью сообщают, как поведение объекта интервенции отражается на нем самом и на окружающих, и побуждают его обратиться за помощью. — Прим. ред.

Душевный дискомфорт или травма?

В случае конфронтации дискомфорт неизбежен. Но он не должен превышать определенного уровня. Границей здесь является травма. Допустим, вы взаимодействуете с человеком, который действительно может нанести вам травму - например, из-за вашего душевного состояния или из-за влияния, которое он имеет на вас в

данное время. Тогда, чтобы избежать болезненных ран, которые замедляют ваш духовный рост, вам придется «хранить свое сердце» (Притч 4:23). Иногда, чтобы защитить себя, мы вынуждены не пускать другого человека слишком далеко в душу или даже прекратить и отложить разговор. В то же время, если разговор просто причиняет дискомфорт, но не наносит вам душевных ран, попытайтесь довести его до желаемого результата (действий по решению проблемы, примирения и так далее).

Владейте собой

Во время разговора необходимо следить за собой: насколько вы отстранены от партнера, проявляете ли вы участие. Когда вы владеете собой, у вас имеется больше возможностей выбора. Я помню один разговор о границах, который был у меня с моим другом. Я думал, что проявляю участие, пока он не сказал: «Посмотри на свои руки». Я осознал, что я скрестил руки на груди, словно защищая себя. Ничего себе участие! Его наблюдение сделало разговор еще более интересным.

Глава 4.

Граница между «я» и «ты»

Любая здоровая конфронтация подразумевает, что в нее вовлечены два человека. Вроде бы, очевидно. Однако люди помнят об этом далеко не всегда. А ведь участие в конфронтации двух отдельных личностей — существенное условие правильного проведения разговора о границах.

Одна из причин возникновения проблем состоит в том, что вы и ваш партнер — люди разные. И мыслите вы неодинаково. Вы по-разному видите мир, по-разному чувствуете. У вас могут быть прямо противоположные мнения об одних и тех же вещах. Это нормально. Именно несходство помогает людям расти и наслаждаться жизнью.

Проблема возникает в случае отсутствия или нечеткости границ между собственными мыслями и чувствами и мыслями и чувствами другого человека, в особенности во время важного разговора. Тогда во время примирения и решения проблем возникают немалые трудности. Показателем дефектности границ является, например, такое высказывание: «Тебе нужно это изменить» (вместо: «Мне нужно... Я хочу, чтобы ты это изменил»). В отношениях присутствуют двое: «я», у которого есть желание перемен и просьба о них, и «ты», к которому обращена эта просьба. Да, вполне очевидно, но как часто люди этого не понимают!

У моей знакомой были сложности с разграничением «ты» и «я» в области брака. Когда она уставала от стряпни и хотела пообедать вне дома, она говорила мужу: «Ты давно не приглашал меня в ресторан» или «Тебе, наверное, хочется поужинать в ресторане». Мужу не нравились такие высказывания: он чувствовал, что им манипулируют и в чем-то обвиняют. Когда жена стала говорить: «Я не хочу готовить сегодня», или: «Я бы хотела поужинать в ресторане», она обозначала, чье это желание. К таким заявлениям (психологи называют их «Я-высказываниями») муж относился весьма благосклонно.

Если при конфронтации вы не проводите границу между «ты» и «я», другой человек ощущает, что вы пытаетесь его контролировать. Тогда он начинает отрицать все, что вы говорите. Кроме того, в этом случае велика вероятность, что вы приписываете партнеру чувства, которых он не испытывает. Вот несколько советов относительно того, как решить эту проблему и правильно выстроить границы.

Учитесь эмпатии*

Вспомните и подумайте, насколько вам самому не нравится, когда люди пытаются приписать вам свои слова. Вспомните, какие неприятные ощущения вы испытываете, когда кто-то говорит вам, что именно вы чувствуете — а на самом деле этот человек сообщает вам, что он хочет, чтобы вы чувствовали. Размышление о собственном опыте научит вас эмпатии к другим людям и поможет вам ясно выражать собственное мнение и собственные эмоции. Выступать с конфронтацией тяжело, но не менее тяжело ее принимать. Поэтому дайте другому человеку возможность свободно и по-своему реагировать на высказываемую вами точку зрения.

Эмпатия - способность эмоционально отзываться на переживания других людей, ставить себя на их место.
- Прим. ред.

Заранее проясните для себя предмет конфронтации

Чем яснее вам заранее, что вам нужно от партнера, и о чем вы его просите, тем лучше для ваших отношений. Напишите план разговора заранее или проговорите его с другом, распределив конкретно, что относится к «я», а что — к «ты». И когда настанет время разговора, в голове у вас будет план, что и как говорить. Я знаю много случаев, когда разговоры были проведены неудачно из-за того, что если человек, которого вызвали на конфронтацию, спрашивал: «Так чего ты действительно хочешь?», инициатор разговора терялся и не знал, что ответить. Имейте готовый ответ еще до того, как начнете разговор.

Говорите не о нуждах собеседника, а о своей нужде

Скажите собеседнику: «В наших отношениях мне действительно необходимо больше обязательств и ответственности с твоей стороны, иначе мы не сможем двигаться вперед». Это звучит гораздо определеннее и убедительнее, нежели «Ты должен взять на себя больше обязательств передо мной». Скорее всего, ваш партнер такой необходимости не чувствует. Он будет раздражен вашими указаниями о том, что он должен или что ему

нужно. Заявление о вашей собственной нужде поможет вам избежать роли «родителя» в партнерских отношениях.

Когда люди говорят: «Нам надо поговорить», они путают свои желания с желаниями другого человека. Гораздо лучше сказать: «Мне нужно поговорить с тобой».

Проработайте страх отделения

Часто человек, который избегает четких высказываний «мне нужно» и «я хочу», не способен почувствовать себя отдельной независимой личностью со своими собственными ценностями, желаниями, мечтами и чувствами. Такому человеку очень трудно выразить свои даже самые насущные нужды и стремления: когда он пытается это сделать, то испытывает глубокое одиночество и отверженность. Трудности в выражении желаний и потребностей означают, что человек не в состоянии воспринимать себя как отдельную самостоятельную личность.

Если вы страдаете от проблемы такого рода, обратитесь к квалифицированному психологу или консультанту. Рекомендуем также прочитать нашу книгу «Барьеры»*, где подробно описан процесс создания границ и становления зрелой личности.

Будьте смиренны

Осуществляя конфронтацию, никогда не забывайте: у вас нет власти над другим человеком. У вас нет права его контролировать. Более того: вы просите о том, в чем нуждаетесь. Это позиция смирения. Слова «мне нужно» или «я хочу», обращенные к собеседнику, часто означают для него, что он важен для вас, нужен вам. Вы словно даете ему знать, что уверены: он способен посмотреть на положение дел по-новому. Конечно, для вас эта позиция не очень приятна. Но лучше нее не найти, поскольку, когда вы ее придерживаетесь, другой человек знает, что у него есть свобода выбора и вы его не контролируете. Вот как, по словам Библии, поступает Господь: «ибо Ты людей угнетенных спасаешь, а очи надменные унижаешь» (Пс 17:28).

Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Барьеры. СПб.: Мирт, 2006. — Прим, ред.

Избегайте высказываний-ловушек, вроде «нам нужно» или «тебе нужно». Говорите о своем собственном опыте, о своих чувствах, о своих нуждах. Тогда резко повышается вероятность, что вашу точку зрения поймут — ведь она будет четко сформулирована именно как ваша точка зрения. Никому не нравится, когда ему говорят, кто он или что он должен делать.

Глава 5. Определите суть проблемы

В предыдущей главе мы говорили о том, что необходимо выстроить границу между всем тем, что относится к вам и тем, что относится к другому человеку. Теперь поговорим, как важно верно определить суть существующей проблемы. Очень многие, пытаясь провести конфронтацию, сталкиваются со значительными сложностями. Это происходит исключительно потому, что они не могут правильно определить суть проблемы. Неспособность сфокусироваться на главном приводит к путанице, взаимному непониманию, отдалению, отчуждению и в конечном итоге усугубляет проблему.

Не теряйте существа вопроса: не надо вываливать, например, на мужа все свои обиды. Не начинайте со слов: «Ты не убираешь за собой как следует», и не заканчивайте фразой: «А в прошлом году ты вообще забыл детей в развлекательном центре». У вас с партнером может быть масса неразрешенных проблем, и при разговоре всегда есть опасность и соблазн все их разворошить. С другой стороны, столь же опасно держать все проблемы внутри себя и не говорить о них. В этом случае расскажите о них друзьям, которые вам посочувствуют и помогут продумать пути выхода из той или иной ситуации. Тогда во время «конфронтационного» разговора ничто не помешает вам сконцентрироваться на конкретном вопросе.

Давайте рассмотрим три важных составляющих анализа проблемы и ожидаемые результаты ее решения.

1. Проясните суть проблемы

Четко определите, чего именно касается проблема. Постарайтесь, насколько возможно, донести выявленную суть до партнера. Вы оба хотите, чтобы между вами не было разногласий — следовательно, у вас имеется общая позиция, и вы можете вместе работать над решением проблемы. Более того, возможно, ваш собеседник даже не знает о существовании проблемы. Тогда ответственность за то, чтобы заявить о ней, ложится именно на вас.

Иногда в определении существа проблемы надо выделить несколько уровней. Например, сын говорит матери о своей жене: «Мама, я заметил, что ты критически относишься к тому, как Лори готовит и какая она мать. На прошлой неделе, когда к нам пришли гости, ты несколько раз при всех ее высмеивала. Я не знаю причин такого поведения, но, кажется, что бы она ни делала, ты редко бываешь довольна». В высказывании сына можно выделить два уровня: определение самой проблемы и наблюдения относительно природы и специфики этой проблемы. Высказывание, построенное по такой схеме, дает собеседнику ясную и четкую информацию о том, что вас беспокоит.

2. Обозначьте последствия проблемы

Включите в разговор не только факты касательно самой проблемы, но и обсуждение ее влияния на взаимоотношения. Очевидно, что влияние это сказывается весьма ощутимо, иначе вы бы и не затевали разговор. О последствиях проблемы полезно говорить по двум причинам. Во-первых, возможно, ваш партнер вообще не подозревает, что причиняет вам вред. Если же вы скажете ему, он поймет, насколько это для вас важно. Во-вторых, указание на влияние проблемы дает другому человеку понять, что вы осуждаете и критикуете не его самого (словно неудачный проект, над которым вы работаете) — нет, вас ранит его поведение.

Сын в беседе с матерью вполне может сказать: «Вы с Лори никак не найдете общего языка, и поэтому она теряет уверенность в себе. Дети, твои внуки, не понимают, почему ты так некрасиво ведешь себя по отношению к их маме. Папа между вами как меж двух огней. И разве ты не видишь, мама, что мы с тобой отдаляемся друг от друга? Ведь я очень люблю тебя, но Лори моя жена, а ты делаешь ей больно. И не только ей — твое поведение причиняет боль и мне, и тебе, и всем нам».

3. Четко сформулируйте ваше желание изменений

Не надо сосредотачиваться исключительно на самой проблеме, слишком долго «зависать» на ее негативных сторонах. В таком случае собеседнику кажется, что вы махнули на него рукой, не пытаетесь разрешить проблему, или что вам невозможно угодить, что вы постоянно его критикуете. Дайте ему знать, что вы хотите решить проблему и изменить положение дел. При таком подходе у вашего партнера появляется надежда, возможность и точка опоры для улучшения отношений.

Продолжим пример разговора сына с матерью: «Вот что я хотел бы от тебя. Если это незначительная проблема, прости меня и забудь о нашем разговоре. Ты знаешь, я не обсуждаю с тобой пустяки. Если же у тебя Лори большие претензии, поговори с ней наедине. Скажи ей, что тебя беспокоит. Лори открыта к конструктивной критике. Отмечай, пожалуйста, то хорошее, что она делает, похвали ее при всех. Я буду тебе очень благодарен. Ведь такой поступок сблизит нас всех и пойдет на благо всей семье».

В центре проблемы обычно лежат важные для вас отношения. Когда вы ясно говорите о ваших собственных нуждах и желаниях, вы не нападаете на сами отношения, не принижаете их значимость и сохраняете душевную связь с другим человеком.

Глава 6.

Равновесие между милосердием и истиной

Одним из важнейших условий успеха конфронтации является соблюдение равновесия между милосердием и истиной. Милосердие означает, что вы в союзе с партнером выступаете за ваши отношения. Истина предполагает, что вам действительно необходимо серьезно поговорить об отношениях и о существующей проблеме. Верное соотношение милосердия и истины рождает состояние нейтральности.

Выражение «быть нейтральным» не значит соблюдать нейтралитет по отношению к проблеме. Эти слова нельзя понимать как призыв не занимать чью-то сторону и не выражать собственное мнение. На самом деле, чем яснее вы выразите свое мнение, тем больше у вас шансов на успех. Слово «нейтральность» в данном контексте означает, что милосердие и истина вместе нейтрализуют негативный эффект, который возникает, если в разговоре не хватает либо истины, либо милосердия. Другими словами, как милосердие, так и истина, взятые по отдельности, сказываются на проведении конфронтации крайне отрицательно. А вот их совместное присутствие прекрасно нейтрализуют все негативные явления.

Изумительно точно две эти составляющие роста сочетались в душе Христа. Его миропонимание и подход к жизни превосходили законы Моисея, «ибо закон дан чрез Моисея; благодать же и истина произошли чрез Иисуса Христа» (Ин 1:17). В отношениях с Богом и друг с другом каждому человеку необходимы обе составляющие: и милосердие, и истина.

Подумайте о случаях, когда вам говорили истину без любви. Скорее всего, вы чувствовали, что на вас нападают, вас осуждают. Неважно, насколько точна была истина — в таких условиях она вряд ли имела значение. Болезненные чувства исказили и стирали истину. Конфронтация вместо пользы приносила вред. В правильно построенном разговоре о границах истина идет рука об руку с милосердием. И вот тогда человек получает возможность спокойно принять и понять ту или иную информацию.

Теперь подумайте о случаях, когда вы получали милосердие без истины. Милосердие приносит ощущение душевного комфорта, заботы и любви. Однако оно не в состоянии дать вам ощущение реальности, структуры, управления. Одно лишь милосердие не позволяет привести внутреннее видение ситуации в соответствие с подлинным положением вещей. После конфронтации, проведенной исключительно на основе милосердия, человек может испытать чувство обновления и ощутить поддержку. Но он не поймет, что делать дальше. Необходимое понимание и готовность действовать даст ему лишь присутствие истины (в нужной пропорции с милосердием).

Помните, что истина и милосердие нужны не только вам, но и тому человеку, с которым вы проводите конфронтацию

Даже если вы на него сердитесь, помните, что он (так же, как и вы сами) способен принять истину, лишь

когда вы «озвучиваете» ее с любовью и милосердием. Собственно, целью разговора не может быть ни управление другим человеком, ни наказание его. В любом случае ваша цель — дать человеку достаточно истины в любви. Только такой подход и позволяет решить проблему.

Руководствуйтесь милосердием

Начинать разговор всегда лучше с милосердия: оно готовит собеседника к принятию истины. Скажите ему: «Прежде, чем мы начнем разговор, я хочу, чтобы ты знал: для меня очень важны и ты, и наши с тобой отношения. Я хочу, чтобы мы сами и наша жизнь были лучше. Я хочу, чтобы мы были в одной команде. Прошу тебя, поверь мне и не забывай об этом, несмотря на то, что я буду говорить о проблеме в наших отношениях». Не думайте, что собеседник читает ваши мысли. На самом деле любой разговор в рамках конфронтации требует развернутых подтверждений вашей любви — ведь сама ситуация может вызвать у человека, которому вы противостоите, чувство, что его не любят и осуждают.

Милосердие и истина - одновременно

Пусть в вашем разговоре постоянно и одновременно присутствуют и любовь, и истина. Не надо прибегать к ним поочередно. Когда вы достаточно жестко говорите правду, не забывайте о заботе. Когда вы заботитесь, не забывайте об истине. Например, вы можете сказать: «Я очень хочу, чтобы мы стали ближе, но эта проблема отдаляет нас. Поэтому мне нужно, чтобы мы ее разрешили. Я не могу закрыть на нее глаза. И вот я решил поговорить с тобой. Но мне очень тяжело: ведь я не хочу, чтобы этот разговор отдалил нас друг от друга еще больше».

Помните о собственном несовершенстве

Никто из нас не идеален. Некоторые слишком тяготеют к любви, и им трудно сказать истину. Другие могут быть честны и прямолинейны, но им недостает милости, и они часто становятся чересчур критичными и жесткими. Работайте над собой, чтобы достичь гармонии, и в разговоре о границах использовать обе ее составляющие.

Если сомневаетесь, выбирайте милосердие

Если по ходу разговора вы сомневаетесь, как себя вести, выбирайте милосердие. Вред, нанесенный отсутствием милосердия гораздо сильнее вреда, нанесенного недостатком истины. Если вы выберете милосердие, вы сможете позже вернуться к этому разговору и так или иначе дополнить или восстановить истину. Если же вы используете только истину, это может нанести отношениям непоправимый вред.

Например, если человек не воспринимает ваши слова, вы можете попробовать разные способы достучаться до него. Но если он становится все более закрытым, если он защищается или начинает выражать гнев, то с высказыванием истины лучше подождать. Отступите на время, постарайтесь проявить любовь, затем вернитесь к разговору снова. В нашей книге о воспитании детей* мы описываем случаи, когда родители в конфликте с ребенком чувствуют себя совершенно потерянными. На то время, пока разговор отложен, вернитесь к отношениям, проявите больше любви. Иначе ничего хорошего не будет.

Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Дети: границы, границы!. М.: Триада, 2006.

Не забывайте о том, что любовь и истина — верные подруги, а вовсе не враги. Берите пример с Божьего подхода к этому вопросу: «Милость и истина сретятся, правда и мир облобызаются; истина возникнет из земли, и правда приникнет с небес; и Господь даст благо...» (Пс 84:11-13).

Глава 7. Первым делом – главное

Перед вами — классический сценарий неправильной конфронтации:

Вы: «Шерон, мне нужно поговорить с тобой о проблеме в наших отношениях».

Шерон: «Хорошо, а ты что вытворяешь?»

Вы: «А что я вытворяю?»

Шерон: «Ты никогда не звонишь, когда задерживаешься! Ты слишком много работаешь по выходным! Ты не занимаешься с детьми! Ты не помогаешь мне дома!» — и так далее.

В этой небольшой сценке ярко отражена общераспространенная проблема проведения разговора: неспособность придерживаться одной темы и решать за один раз одну задачу. У здоровой конфронтации есть конкретная и ясная цель. На повестке дня могут стоять один-два вопроса. Например, вы хотите, чтобы другой чело-

век прекратил что-то делать. Или, наоборот, вы хотите, чтобы он начал что-то делать. Если, не отклоняясь в сторону, решать поставленную задачу, каждый поймет точку зрения и чувства другого, и вы договоритесь о том, как изменить ситуацию. Подобный разговор стоит провести, например, так:

Вы: «Шерон, мне нужно поговорить с тобой о проблеме в наших отношениях».

Шерон: «Хорошо, а ты что вытворяешь?»

Вы: «Я знаю, что мои поступки тебя часто раздражают. Я готов их обсудить чуть позже. Но сейчас я хочу поговорить о том, что беспокоит меня».

Шерон: «Ну да, конечно, мы всегда говорим только о тебе».

Вы: «Шерон, мы обязательно поговорим о том, что в моем поведении вызывает у тебя недовольство. Но сейчас мне бы хотелось обсудить, как нам жить в соответствии с нашими заработками».

Очень часто другой человек занимает оборонительную позицию, и это усложняет разговор. Другими словами, собеседник не желает встать лицом к лицу ни с проблемой, ни с тем воздействием, которое она на вас оказывает.

Эти защиты важно проанализировать. Они нередко связаны с неудачами тех попыток конфронтации, которые вы предпринимали ранее (или с полным отсутствием конфронтации между вами). Если человек честен и готов вести разговор по существу, проблемы достаточно легко и быстро разрешаются. Но сплошь и рядом «проблемные» люди с негативным поведением, неспособные строить здоровые отношения, развили такие черты характера, которые защищают и поддерживают их проблемы. И потому эти люди внутренне сопротивляются любому, пусть даже самому благожелательному, обсуждению проблемы. Они не хотят признавать свою неправоту, не хотят брать на себя ответственность. Даже перед лицом очевидных обстоятельств и сказанной им правды они предпочитают закрыть глаза на свою незрелость и на боль, которую они причиняют близким. По мнению таких инфантильных субъектов, проблемы либо не существует, либо она не столь серьезна, как вы думаете, либо за нее отвечаете вы.

Сценарий с Шерон, с которого мы начали эту главу, «работает» именно в этом случае. Ваш собеседник пытается любыми средствами отвлечь внимание от своего поведения. Вы теряетесь и сбиваетесь с мысли. Я вспоминаю свои отношения с неким человеком, который был настолько опытен в самозащите, что почти каждый раз, когда у нас по его вине возникали проблемы, за них в конце концов извинялся я! Не стоит и говорить, что конфронтация в этом случае оказывалась не слишком продуктивной.

Тем не менее, дадим несколько полезных советов.

Будьте готовы к отрицанию и защитам

Не удивляйтесь и не сердитесь, столкнувшись с отрицанием и защитой со стороны собеседника, даже если они застали вас врасплох. Воспринимайте их как часть личности партнера — во всяком случае, до тех пор, пока он не захочет измениться. Будьте готовы, что он не примет вашу попытку конфронтации с распростертыми объятьями. Признав существование в личности партнера механизмов защиты и отрицания, вы получите возможность иметь с ними дело — примерно как в спорте вы готовы предвосхитить любое движение противника. Конечно, конфронтация — это не состязания. Насколько возможно, она должна быть союзом, но в данном случае не помешает предвидеть реакцию партнера.

Выслушайте собеседника, насколько это необходимо

В любом разговоре очень важно, чтобы каждый из участников имел возможность быть услышанным и понятым. Возьмите этот принцип на вооружение — тогда с самого начала беседы ваш собеседник получит любовь, а уже затем вы предъявите ему истину. Скорее всего, у другого человека имеется собственная точка зрения на проблему. И эту точку зрения вам следует понимать, как свою собственную. Существует высокая вероятность, что и вы внесли свой вклад в развитие неблагополучия. Возможно, вы провоцировали или поддерживали нездоровое поведение партнера, были невнимательны и так далее. Святой апостол Иаков говорит: «Ибо суд без милости не оказавшему милости; милость превозносится над судом» (Иак 2:13). Руководствуясь этими мудрыми словами, скажите собеседнику, например, так: «Я совершенно не осознавал, что причиняю тебе боль. Я действительно хочу понять, что происходит. Поверь мне, я затеял этот разговор не с целью переделывать тебя. Я и в себе намерен изменить то, что подпитывает сложности в наших отношениях».

Выслушивание тоже должно иметь четкие границы. Мы не зря написали выше «насколько это необходимо». Если человек действительно открыт для конструктивного общения, он занимается не только тем, что высказывает свое мнение — он равным образом хочет услышать вас. Когда же вы имеете дело с нездоровой чертой характера, будьте настороже. Вот вы выслушали собеседника, а он все еще не готов вас слушать. Он находит предлоги, чтобы продолжать говорить, или снова и снова обвиняет вас во всех смертных грехах. Если вовремя его не остановить, то такой разговор не принесет никакой пользы.

Несколько раз попытайтесь вернуться к сути разговора

Итак, вы дали собеседнику полноценную возможность высказаться. Выслушайте его, не забывая об эмпатии, любви и милосердии. Но затем постарайтесь вернуться к теме, ради которой и пошли на конфронтацию. Здесь уместны такие слова: «Хорошо, что ты мне сказала. Я обязательно об этом подумаю. Эту проблему, конечно, тоже надо решать. Но сейчас давай вернемся к вопросу о твоих неумеренных выпивках». Не сдавайтесь слишком быстро. Нередко инициатор конфронтации недолго старается придерживаться заданной темы. Очень скоро он ощущает себя беспомощным и прекращает разговор. А собеседник получает сигнал, что даже небольшое сопротивление с его стороны пресечет любую конфронтацию. Будьте настойчивы. Дайте партнеру понять, что вы не откажетесь от попыток решить заявленную проблему. Вы будете вновь и вновь возвращаться к ее обсуждению, потому что это важно для вас и ваших отношений!

Обсудите отрицание и другие защиты

Если у вашего собеседника в достаточной степени выражены защитные паттерны поведения, обсудите их. Не позволяйте оправданиям отвлечь вас от цели. Скажите: «Я заметила, что каждый раз, когда я заговариваю о распределении семейных обязанностей, ты либо сердисься, либо стараешься сменить тему. Для меня важно разрешить эту проблему. Но мне тяжело, потому что ты постоянно уклоняешься от разговора. Ты можешь мне сказать, что с тобой происходит, когда я заговариваю о проблемах? Как мне вести себя, чтобы ты меня услышал и ответил мне?» Не обвиняйте, а задавайте вопросы. Нередко человек, вызванный на конфронтацию, чувствует, что его осуждают. Но если вы убедите партнера, что вы на его стороне, он откроется для обсуждения проблемы.

Репетируйте!

Эффективность преодоления защит и в целом проведения конфронтации резко повышается, если вы заранее отрепетируете свои действия. Проиграйте самые распространенные сценарии конфронтации с другом или подругой. Отдельно проиграйте ситуации, характерные именно для вашего случая, например, когда вы волнуетесь, теряете уверенность в себе или сердитесь. Необходимо, чтобы вы вошли в роль, привыкли к поведению партнера и при любых неожиданностях умели быстро вернуться к теме разговора. Такая практика сэкономит вам время и нервы при осуществлении настоящей конфронтации. Вы поймете, какая доля ответственности за проведение разговора принадлежит вам, а какая — собеседнику. Возможно, в реальном разговоре вы один окажетесь ответственным за то, чтобы не потерять его цель. Разыграйте и такой вариант и не давайте сбить себя с толку. Кроме того, практика поможет вам лучше узнать, когда следует отступить, а когда вновь вернуться к разговору.

Глава 8.

Формула успеха: «Ты делаешь А → я чувствую В»

Формула «Ты делаешь А → я чувствую В» является одним из наиболее эффективных и мощных компонентов здоровой конфронтации. Вы объясняете человеку, какое влияние оказывают на вас его действия или установки. Иными словами, вы показываете, как поведение и прочие проявления характера ближнего влияют на ваши чувства. Когда мы даем человеку знать, насколько он значим для нас, какую власть он имеет над нашим душевным состоянием, мы становимся беззащитными и уязвимыми. Но открываться стоит. Ведь только так его сердце сможет открыться навстречу нашему. Только так мы получаем возможность достигнуть любви и заботы, которые хранятся в глубине его души. Работая с семейными парами, мы довольно часто наблюдали чудеса, которые творили открытость и доверие. Когда вы, говоря о своих чувствах, показываете партнеру, насколько его поведение или поступки задела вашу душу, он оказывается внутри отношений, установленных Богом — иными словами, в самом центре любви. «Послушанием истине чрез Духа, очистив души ваши к нелицемерному братолюбию, постоянно любите друг друга от чистого сердца» (1 Петр 1:22).

Вы помогаете ближнему своему воссоединиться с его собственным сердцем и с его собственными чувствами. Если вы хотите, чтобы конфронтация была здоровой, важно избегать оценок и оскорблений. Но в открытом, честном, доверительном разговоре у собеседников пропадает стремление унижить, оскорбить, «заткнуть» партнера. Пропадает даже и само желание выиграть спор. Люди уже не соперники, наоборот: они сближаются все теснее и все глубже входят в отношения. Когда вы говорите о своих чувствах, вы описываете вашу внутреннюю реальность, о которой другой человек, скорее всего, и не подозревал. Не правда ли, этот подход противоположен тому потоку обвинений, который мы склонны изливать на голову окружающих, перечисляя их несовершенства? Очень немногие, попав в этот поток, способны оставаться открытыми и спокойными. Обычно люди яростно защищаются от осуждения и обвинений, которые больно ранят их сердце.

Дадим несколько советов, как говорить о чувствах.

Сосредоточьтесь не на мыслях, а на чувствах

Первым делом прислушайтесь к себе, поймите и различите, что вы чувствуете, а что — думаете. Это трудная задача: после слова «чувствовать» иногда хочется назвать мысль. Например: «Когда ты не обращаешь внимания на мои слова, я чувствую, что я не должна ничего говорить». Это ошибка. Верное высказывание: «Когда ты не обращаешь внимания на мои слова, я чувствую обиду и отчуждение от тебя».

Определите и назовите свои чувства

Способность знать, что именно мы чувствуем, не дана нам от природы. Этому нужно научиться. Хорошо бы, например, знать разницу между чувствами обиды, печали, гнева, разочарования, страха и тревоги. Многие люди делают ошибку, принимая гнев за обиду. Иногда это происходит, потому что человек неосознанно стремится избежать собственной агрессивности. А в другом случае человек ощущает себя жертвой: он боится, что его гнев спровоцирует окружающих, и те причинят ему боль. Проконсультируйтесь с психологом или попросите друзей помочь вам различать чувства — гнев, душевную боль, обиду и другие.

Говорите исключительное себе и о своих переживаниях

Говорите о себе, о своих чувствах и о собственном опыте, а не о том, что, как вам кажется, чувствует другой человек. Если вы уделяете собеседнику больше внимания, чем себе, то шли слова звучат как обвинение. Чтобы избежать этого, практикуйтесь с друзьями. Не надо говорить: «Когда ты не обращаешь внимания на мои слова, я чувствую, что ты обо мне не заботишься» (это не только «ты-высказывание», на самом деле это еще и мысль). Скажите: «Когда ты не обращаешь внимания на мои слова, я чувствую себя одинокой и нелюбимой».

Избегайте выражений вроде «Ты заставляешь меня чувствовать»

Другой человек действительно обладает влиянием на ваши эмоции. Однако постарайтесь донести до него, что ваши чувства — это ваша собственная реакция, а не следствие его власти над вами. Таким образом, вас не в чем будет обвинить вы отнимите у собеседника возможность сказать: «Это я тебя заставляю чувствовать боль? Я на это неспособен! Это твои чувства. Я не могу отвечать за то, что ты чувствуешь!» Итак, например, вместо: «Ты расстраиваешь меня постоянными задержками на работе», скажите: «Ты постоянно приходишь поздно, и от этого мне грустно и горько».

Примите на себя ответственность за свои чувства

Ваши чувства действительно принадлежат вам. И, возможно, вам придется признать, что вы сверхчувствительны, плохо владеете собой, и потому отнюдь не вся ответственность лежит на другом человеке. Помните: вы не обвиняете, а открываете окно в ваше сердце, чтобы впустить другого в ваш мир. Например, вы можете сказать: «Знаю, иногда я обижаюсь слишком легко. Это моя проблема, не твоя. Но вчера вечером, когда ты издевался над тем, как я была одета, я действительно почувствовала смущение и незащищенность».

Будьте конкретны, точны, определены

Точно опишите поведение или установку другого человека — так, чтобы он понял, о чем вы говорите. Конкретно обрисуйте картину, в которой происходили события. Например: «Я обиделась, когда ты подтрунивал над моим весом вчера за ужином».

Замечательная формула «Ты делаешь А —> я чувствую В» — это не только действенное средство конфронтации. Применяя ее, вы берете в руки ключ, который отпирает дверь в сердце другого человека. Позвольте себе приоткрыть перед собеседником душу — в той мере, насколько это для вас возможно и безопасно.

Глава 9.

Ободряйте и поддерживайте

Я (Генри) никогда не забуду того разговора, который буквально потряс меня. Я и не подозревал, что способен на такое... И тем более я не мог себе представить, что для моего поведения даже придумали название!

Итак, вот что случилось.

Однажды, много лет назад, я должен был обсудить с Мэри, финансовым директором нашей фирмы, некоторые рабочие вопросы. Мы разговаривали, сидя у нее в кабинете. Нам понадобился отчет одной сотрудницы. Я сказал:

— Я спущусь вниз и возьму этот отчет со стола Сюзанны. И мы все выясним.

— Ой, не надо, — быстро сказала Мэри, — я сама принесу.

- Да перестань. У меня это займет всего минуту. Я сейчас вернусь.

- Нет! - настаивала Мэри. - Дай лучше я. Я мигом. У меня появилось ощущение, что Мэри пытается сходить за отчетом не просто из вежливости. Я решил проверить свою догадку и спросил:

- Почему ты не хочешь, чтобы я сам спустился в отдел?

- Да ни почему Все в порядке, - отвечала она, подходя к двери, — я сейчас вернусь.

- Мэри, - настаивал я, - на самом деле ведь не все в порядке. И я желаю знать, в чем дело.

- Ну что ж, если ты действительно желаешь знать... Тогда послушай. Я не хочу, чтобы ты, придя в отдел, всех расстроил, сбил с толку и оставил после себя развалины, которые я должна буду разбирать.

— С чего ты взяла, что я так поступлю? Я ничего не собираюсь разваливать. Ты же знаешь, все наши сотрудники - мои друзья. Я просто заберу отчет, скажу всем «Привет» и вернусь, я с облегчением решил, что имею дело с беспочвенными страхами Мэри.

- Нет, - настаивала Мэри, - так не будет. Ты всех расстроишь. Еще не было случая, чтобы ты повел себя по-другому.

- Что? Да что ты имеешь в виду? - я никак не мог понять, о чем она говорит.

— Когда тебя что-то не устраивает — а ты всегда находишь, к чему прицепиться, - ты жестко говоришь об этом людям. Они чувствуют, что они виноваты. Ты выплескиваешь на них обвинения и уходишь из комнаты. А я собираю осколки.

Я не верил своим ушам. Когда я сообщаю людям о каких-то недочетах, я их расстраиваю?

- Да, конечно, ты критикуешь и обвиняешь. У нас даже есть название для твоих наездов. Мы называем их «Пятиминутка Генри».

Тут мне действительно стало не по себе. Мало того, что у меня имеется проблема, о которой я не подозревал. Оказывается, у нее уже есть и название. Как вы понимаете, для редких и нечаянных случаев названий не придумывают. Я попросил Мэри подробнее рассказать мне, как я разговариваю с людьми. Надо заметить, что во время ее рассказа меня бросало то в жар, то в холод. Потом я поговорил с другими Сотрудниками, и они подтвердили слова Мэри. Нет, Сотрудничество наше еще не пострадало: наш коллектив был живым, дружным и работоспособным. Однако все мои коллеги боялись моего агрессивного способа конфронтации. Никто из сотрудников не возражал, чтобы я указывал им на ошибки или необходимость что-то изменить. Но мои разносы заставляли людей чувствовать себя ни на что негодными неудачниками, вызывали страх и ни в коей мере не способствовали позитивным изменениям.

Сказать, что мне стало очень грустно — значит ничего не сказать. Я совершенно не собирался никого критиковать и, тем более, обижать. Я думал, что решаю проблемы, но оказалось, что вместо этого я их создавал. Мне необходимо было научиться проводить конфронтации так, чтобы во время них не обижать, не обескураживать, а поддерживать людей.

Из этого нелегкого опыта я сделал вывод, которым хочу поделиться с вами: ободрите и поддерживайте человека, с кем вступили в конфронтацию, чтобы он чувствовал собственную значимость и ценность. Это правило я называю золотым, потому что оно несчетное число раз помогло мне и в профессиональной деятельности, и в общении с людьми.

А я вместо этого бросал проблему в лицо своим коллегам, не обращая ни малейшего внимания на наши отношения. Они же чувствовали себя так, словно прямо перед ними внезапно материализовалась змея или разорвалась бомба. Я думаю, что на самом деле мой тон был хуже бомбы. Если обобщить все, что сотрудники сказали мне о моем способе ведения конфронтации, то получится, что я был раздраженным, полным ядовитого сарказма, рассерженным, гневным, обвиняющим, слишком критичным. С позиций «золотого правила» я провалился самым неприглядным образом.

Как поддерживать и ободрять человека

Умение поддерживать и ободрять не вставишь в рамки точных наук. Вот основное послание, которое следует передать человеку в разговоре: ты важен для меня, я замечаю и ценю все, что ты делаешь хорошо, я — на твоей стороне. Последние слова «я — на твоей стороне» здесь являются ключевой фразой. В ином случае все самые положительные слова будут звучать бессмысленной лестью и восприниматься как попытка манипулирования. Настоящая поддержка исходит из вашей заботы о другом человеке. Она рождается от вашей искренности желания исправить положение дел. Любовь и милосердие предшествуют истине. Подтвердите вашу заботу, любовь и веру в человека прежде, чем вы начинаете говорить о проблеме. Приведем два примера поддержки в различных ситуациях.

1. Если вы хотите решить постоянно проявляющуюся, но не очень серьезную проблему, то не надо долго вещать о своей любви и привязанности. Вы просто пытаетесь слегка скорректировать поведение партнера. Например:

«Сара, я очень люблю ходить с тобой в кино. Мне нравится проводить время вместе. Если бы ты могла выходить из дома вовремя, мне стало бы еще лучше. Когда мы опаздываем, нам приходится бежать, а я хотел бы спокойно пройтись с тобой и получить удовольствие от нашего общения и совместного отдыха».

Ободрите других людей такими словами, чтобы они поняли, что вы на их стороне, а не против них.

2. В случаях, когда недостаточно мягкой коррекции поведения, следует устроиться в удобном для беседы месте и поговорить. Собеседник для вас — человек значимый. Постарайтесь высказать ему или ей больше любви:

«Сара, ты знаешь, что я твой друг. Я во всем поддерживаю тебя. Ты знаешь, как важны для меня наши отношения. Именно поэтому мне нужно поговорить с тобой. Надеюсь, этот разговор поможет нам сблизиться. Ты очень часто опаздываешь. Время, которое мы проводим вместе, для меня крайне важно. А твои опоздания крадут у меня это драгоценное время. Поэтому я решил поговорить с тобой на эту тему». «Джей,

мне нравится твой огромный интерес к нашей работе. Мне это очень помогает. Я считаю, что ты — прекрасный сотрудник. Но я хочу вместе с тобой рассмотреть одну проблему, которая мешает нашему эффективному сотрудничеству».

«Джо, ты знаешь, как я тебя люблю, ты для меня очень значимый человек. Но иногда ты делаешь такое, что у меня просто сердце замирает. И я хочу с тобой об этом поговорить».

«Сэм, я хочу, чтобы ты знал: причина, по которой я поднимаю этот вопрос — моя любовь и привязанность к тебе. Я высоко ценю многое из того, что ты делаешь. Я очень хочу, чтобы наши отношения укреплялись. Именно поэтому я и решила поговорить о проблеме, которая встает между нами. Ты пьешь все чаще, и если бы ты знал, насколько это мешает мне видеть и тебя, и все, что я так в тебе люблю! Мы должны решить, что необходимо предпринять».

Когда конфронтация действительно серьезна, необходимо ясно выразить вашу любовь и привязанность к тем людям, с которыми вы ее проводите. Вы подтверждаете, что вы с ними, вы — на их стороне. Мостом, по которому истина достигнет умов и сердец ваших собеседников, послужат забота и привязанность, которые вы проявите.

Будьте искренни

В психологии существует такой алгоритм для коррекции поведения: сказать положительное, потом отрицательное, потом опять положительное. Эта конструкция называется «сэндвич коррекции». Временами такой подход помогает. Однако в ряде случаев он воспринимается как манипуляция. Делясь с вами опытом поддержки и ободрения, я не имею в виду «сэндвич коррекции». Не надо специально выдумывать положительные «прослойки». Будьте искренни и честны.

Во время здоровой конфронтации мы вместе — то есть и я, и мой собеседник — стараемся повернуться лицом к проблеме. Приложите усилия, чтобы ваш партнер знал: вы по одну сторону линии фронта, по другую — проблема, и вы смотрите на нее как соратники, а не как враги. Поддержите и его самого, и его дела и поступки. Поддержите ваши отношения. Убедите партнера, что все отрицательное, о котором вы говорите — это не он, и не его основное качество. Его значимость для вас и ваших отношений многократно превосходит проблему, о которой идет речь. Конфронтация должна сослужить как вам обоим, так и вашим отношениям хорошую службу — скажите об этом вашему собеседнику.

Глава 10.

Попросите прощения за свой вклад в проблему

Одно из самых емких и значимых высказываний в области конфликтологии принадлежит Иисусу:

«И что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего, а бревно в твоём глазе не чувствуешь? Или как скажешь брату твоему: «дай, я выну сучок из глаза твоего», а вот, в твоём глазе бревно? Лицемер! вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, как вынуть сучок из глаза брата твоего» (Мф 7:3-5).

Эти слова Христа следует цитировать в каждой книге по психологии или психиатрии — в разделе, посвященном отношениям.

Общая беда разговоров о трудностях в отношениях заключается в том, что из-за собственных обид, страхов и проекций мы не в состоянии ясно видеть другого человека. Очень важно сначала проанализировать, что происходит внутри нас самих, и понять себя. (Более подробно мы поговорим об этом в главе 20.)

Но в библейском отрывке говорится также и о другом важном условии правильно построенной конфронтации: необходимо смиренно увидеть, что в отношениях сделали не так именно мы. И затем каждый из нас должен принять свою долю ответственности за сделанное. Эту работу надо выполнить до начала разговора о том, что сделал не так ваш ближний. Главный принцип здесь таков: не начинайте конфронтацию, если вам самому есть, за что отвечать. Итак, если вам есть за что попросить прощения, сперва попросите, а затем приступайте к разговору.

Человеку, которому вы сами причинили боль и обиду, тяжело слушать ваши даже очень правильные рассуждения о проблеме. Ваш собеседник имеет полное право подумать: «Как он может судить? Он ведь сам сделал и то, и это...» При таких обстоятельствах ему гораздо проще занять оборонительную позицию и доказать, что вы не имеете права чего-то ожидать от него, так как вы сами не без греха.

Если же вы начнете разговор с признания собственной неправоты, если попросите прощения за свои ошибки и грехи, то тогда ваше смирение откроет путь для дальнейшего диалога. Подобное поведение даст вашему партнеру понять, что:

1. Ваши отношения дороги для вас.
2. Вы не собираетесь ни обвинять, ни осуждать его.
3. Вы здесь не для того, чтобы «победить» в споре.

4. Кроме того, оно продемонстрирует другому человеку поведенческую модель смирения и поможет ему избавиться от стыда, который он, вполне вероятно, ощущает.

Трудно переоценить те блага, которые приносит смирение. Поэтому, если вы намереваетесь вступить с кем-либо в конфронтацию, убедитесь, что вам самим не в чем каяться перед этим человеком. Если извиняться придется за многое, то лучше проведите отдельный разговор о вашей собственной неправоте, а конфронтацию отложите на следующий раз (если это не опасно).

В большинстве случаев бывает достаточно одного разговора. Нередко такое построение беседы, когда в начале вы признаете собственные грехи и просите за них прощения, задает дальнейшему течению конфронтации хороший ритм. Вы извиняетесь, затем другой человек слушает ваше сообщение о проблеме и следует вашему примеру. Очень часто извинения помогают другому человеку увидеть, что именно он сделал не так. Вот несколько возможных вариантов разговора, который начинается с просьбы о прощении:

«Мэри, я хочу поговорить с тобой о нашем недавнем споре. Я не знаю, как он на тебя повлиял, но мне кажется, я должен извиниться. Когда я успокоился, я понял, что был неправ. И вел я себя далеко не лучшим образом. Я прошу прощения за свое поведение и за то, что оно причинило тебе боль. Ты меня простишь?»

«Джо, я хочу поговорить о том, что происходит между нами. Необходимо обсудить наши отношения. Но я должен начать с признания своей неправоты. Я отреагировал на твои слова неадекватно. Я был рассержен, я осуждал тебя, я причинил тебе боль, вместо того, чтобы помочь тебе. Я даже наказывал тебя за некоторые вещи. Я был неправ. Простишь ли ты меня?» «Сэм, как ты знаешь, некоторые твои поступки меня сердят, и я хочу поговорить об этом. Но сначала ты должен знать вот что: я не права — может быть, так же, как и ты, а может быть, и больше. Я не сделала того вклада в отношения, который должна была бы сделать. Я обращалась с тобой слишком жестко. Я не сумела стать другом, готовым помочь тебе разрешить твою проблему. В будущем я хочу помогать тебе, любить тебя, заботиться о тебе. Знай, что я — целиком на твоей стороне. Я понимаю, какие чувства вызвало у тебя мое поведение, и я прошу тебя извинить меня... И за поведение, и за неспособность дать тебе то, в чем ты так нуждался».

Твердых правил, согласно которым надо проводить такой разговор, разумеется, не существует. Вы можете сначала извиниться, затем приступить к обсуждению проблемы. Вы можете сказать другому человеку, что вы хотите поговорить о проблеме, а потом сказать: «Но сначала я должен попросить прощения за...» Каждый случай уникален, и единственно верного пути здесь нет. Не обязательно начинать каждую конфронтацию с извинений — если в этом нет необходимости, то просить прощения не нужно. Но если вы осознаете, что виноваты перед ближним, займитесь сначала этим. Такой подход многократно усилит вашу позицию и существенно повысит эффективность конфронтации.

Глава 11.

Как не надо говорить

Как вы думаете, найдется ли такой человек, которому нравится, когда ему говорят: «Ты должен...», «Тебе следует...», «Ты обязан...». Вряд ли. Поэтому избегайте выражений вроде: «Ты должен был подумать об этом заранее, и тогда ничего бы не случилось». «Тебе следует лучше планировать свое время». «Тебе надо все это записать. Тогда не будет такой путаницы».

Сомневаетесь? Тогда вспомните, что вы чувствуете, если подобные высказывания обращены к вам самим? Вину? Стыд? Гнев? Или вы думаете: «О! Какая прелесть! Какая мощная поддержка! Вот бы этот человек ходил за мной повсюду, оценивал все, что я делаю, и учил меня, как надо жить!»

Гораздо вероятнее, что в ответ на слова «Вы должны делать вот так и этак» вы реагируете негодуя. Люди, которые в разговоре используют слова «должен», «следует», «надо», «обязан» реже добиваются желаемого, чем те, кто от этих слов воздерживается.

Собеседник, услышав обращенное к нему слово «следует», воспринимает его как выражение осуждения и попытку контроля. Это печально, так как это слово несет в себе глубинный положительный смысл. Оно выражает нечто хорошее для человека. Оно указывает на правильный поступок или действие, несущее ему во благо. Итак, само по себе слово «следует» не причиняет вреда.

Но с этим самым безвредным словом связаны, по крайней мере, две проблемы. Во-первых, оно не всегда используется как нейтральное — в устах человеческих оно действительно часто становится инструментом обвинения или контроля. Тогда оно приобретает оттенок обязательства, долженствования: «тебе следует» = «ты должен, обязан сделать это». И смысл его совершенно меняется. Ведь когда мы говорим людям, что они «обя-

заны» что-то сделать, получается, что у них нет выбора. А как только в наших высказываниях появляется контроль и попытка поруководить ближним, то добиться, чтобы нас услышали, бывает очень трудно.

Во-вторых, многие люди имеют опыт таких отношений, когда другие пытались контролировать их, властвовать над ними и указывать, что им делать и как жить. Поэтому, даже если вы используете слово «следует» в его нейтральном значении и с самыми лучшими намерениями, вас могут неправильно понять. Так что в серьезном разговоре лучше вообще отказаться от использования этого слова и не возводить на пути конфронтации ненужные препятствия.

Если вы говорите о прошлом, высказывание типа «ты должен был» однозначно дает собеседнику понять, что он-то все и испортил. Нередко человек реагирует так: «Да, я виноват! И чувствую себя ужасно. Но что я могу сделать сейчас? Ведь все уже сделано. Да, я должен был поступить по-другому, но я поступил так, как поступил. Ты прав: я — ничтожество. Вот и оставь меня в покое». Возможно, мы слегка преувеличиваем, но общая идея такова. Необдуманная фраза вновь пробуждает в другом человеке чувство вины и стыда.

А если вы говорите о будущем, «должен» звучит как приказание, и у собеседника возникает впечатление, что у него нет выбора. Слова «Ты должен (тебе следует) сделать это» или «Ты должен (тебе следует) согласиться (отказаться)...» заставляют человека чувствовать, что он несвободен. И конечно же, он станет бороться за свою свободу и сопротивляться всему, что вы говорите. Если сказать то же самое другими словами, реакция собеседника будет иной.

Мы не копаемся в мелочах. Это действительно очень важно: все, что говорят и слышат люди, не должно быть связано с чувством вины и несвободы. Когда звучат слова «тебе следует», человеку кажется, что у него нет выбора. Но вы-то хотите, чтобы ваш партнер свободно выбрал то, что вы предлагаете, при этом чувствовал себя комфортно и не считал, что его принуждают.

Иисус Навин выразил свое признание свободы избранного народа такими словами: «Если же не угодно вам служить Господу, то изберите себе ныне, кому служить, богам ли, которым служили отцы ваши, бывшие за рекою, или богам Амореяв, в земле которых живете...» (Ис Нав 24:15). Иисус призывает людей Израиля служить Богу и быть преданными Ему. Но, на случай несогласия, он оставляет им право выбора служить, кому они хотят. И хотя фраза Иисуса Навина ясно дает понять, каков, по его мнению, верный выбор: «...а я и дом мой будем служить Господу, ибо Он свят», он не использует никаких речевых конструкций, чтобы заставить других выбрать то, что предпочел он сам.

Поэтому осторожнее используйте слово «следует» в ситуациях, в которых вас могут неправильно понять. Не звучит ли оно в ваших устах как приказ? Не произносите ли вы его с едва осознанным намерением сделать так, чтобы другой человек почувствовал себя виноватым за свои прошлые поступки? Или вы используете его, чтобы помочь другому и сообщить ему, какой выбор считаете правильным для себя?

Здоровым отношениям слово «следует» не угрожает. Обычно зрелые люди и не говорят: «Тебе следует сделать это так-то, тогда получишь ожидаемый результат». Они скажут, например, такую фразу: «Послушай, разреши я помогу тебе выбраться. Медленно поверни ручку вправо, и ты выйдешь из подвала». Но те же слова могут звучать и по-другому: «Если человек глуп, то это надолго! Тебе следовало правильно повернуть ручку, тогда бы ты не застрял там в темноте. Значит, так. Поворачивай вправо. Да не спеши, гений!»

Учимся говорить правильно

Неверно: «Ты должен был мне позвонить и сказать, что опаздываешь. Ты мне испортил весь вечер. Я могла использовать время, чтобы заняться чем-то полезным, а не сидеть и не ждать тебя».

Верно: «Мне было бы очень приятно, если бы ты позвонил мне и сказал, что опаздываешь. Пожалуйста, сделай так в следующий раз, чтобы я могла сделать другие дела».

Неверно: «Тебе следует рано вставать, чтобы раньше всех прочитать в газете объявления о вакансиях. Тебе нужно подольше посидеть на телефоне. А ты валяешься на диване и ничего не делаешь. Ты никогда не найдешь работу. Все это время тебе надо было ее искать, а ты трастишь время впустую».

Верно: «Дела пойдут лучше, если ты готов кое-что изменить. Я думаю, тебе повезет, если с самого утра ты займешься поиском работы, как ты и планировал. Мне кажется, ты позволяешь драгоценному времени ускользнуть сквозь пальцы».

Неверно: «Тебе не следует проводить время с этими ребятами. Тебе надо найти более приличных друзей. И вообще, тебе нельзя гулять — ты должен делать уроки».

Верно: «Я не думаю, что эта компания приносит тебе пользу. Мне бы не хотелось, чтобы ты стал похожим на них, по крайней мере, перенял некоторые их манеры и поступки. Но ведь, когда находишься среди таких людей, этого тяжело избежать. Давай обсудим, что происходит. Почему ты дружишь с этими ребятами? Что ты сам вообще об этом думаешь? И еще: мне бы хотелось, чтобы ты делал уроки до прогулки — независимо от того, с кем ты гуляешь. Так что закончи свои дела, а потом давай поговорим».

Неверно: «Тебе не следует столько пить. Ты должен больше времени посвящать мне и семье. Ты свое пиво любишь больше, чем нас».

Верно: «Меня тревожат твои выпивки. Они становятся проблемой. Нам тебя не хватает. Когда ты пьешь, мы с детьми тебя теряем, и это нам горько. Мы хотим быть с тобой».

Здоровые отношения подразумевают равные с вами права другого человека, уважение к его достоинству и свободе выбора. Конфронтация, сопровождаемая любовью и заботой, дает человеку почувствовать, что его не контролируют и не загоняют в угол — наоборот, ему помогают. Следите за употреблением слов, о которых мы говорили в этой главе, и тогда вас услышат и поймут правильно. Особое внимание обратите на слово «следует». Если оно используется в контексте наказания, контроля или осуждения, то лучше подобрать другие слова.

Глава 12.

Положите начало изменениям

Существует три разновидности конфронтации.

1) «Око за око, зуб за зуб». Ее смысл заключается в следующем: ты меня обидел, и я тебе отомщу. В этом случае вы вымещаете на обидчике собственные обиду и гнев. Такая конфронтация рождает в вашей душе нездоровое чувство победы: «Она поплатилась за то, что сделала». «Я сказала ему все, что думаю!» Все мы видели людей, которые вышли «победителями» из таких конфликтов. Их просто распирало от гордости и чувства превосходства: «Я ему показал...» Эта разновидность конфронтации никогда не приносит нужного результата.

2) «Начнем с чистой страницы». В этом случае человек, начавший конфронтацию, проявляет любовь и милосердие - он предлагает забыть прошлое. «Ну ладно, проехали», «Теперь, когда мы это пережили, надо идти дальше». Смысл этой конфронтации можно сформулировать так: вернемся к тому месту, где мы были, и начнем все с нуля. Иными словами, она предполагает возврат от негативной к нейтральной позиции. Никто больше не держит ни на кого зла. Нередко такой тип конфронтации помогает решить проблему или наладить отношения.

3) «Не будь побежден злом, но побеждай зло добром» (Рим 12:21). Этот тип конфронтации является, с нашей точки зрения, наиболее эффективным, так как он основан на подходе, с которым Господь обращается с людьми. Вы вступаете в разговор с намерением помочь, стать союзником и инициатором изменений. Вы берете на себя роль помощника. Смысл противостояния третьего типа: принести обоим его участникам и их отношениям добро. Если даже положение дел достаточно тяжелое, инициатор конфронтации старается повернуть ситуацию во благо обоим ее участникам.

Ранее мы говорили о двух способах, с помощью которых возможно положить начало эффективным изменениям. Во-первых, выньте «бревно» из своего глаза, чтобы более ясно видеть другого человека (Мф 7:3-5). Во-вторых, смиренно и терпеливо принимайте несовершенство другого человека. Помните о том, что мы сами обращаемся с другими людьми несовершенен — это поможет вам не осуждать других. «Братия! если и впадет человек в какое согрешение, вы, духовные, исправляйте такового в духе кротости, наблюдая каждый за собою, чтобы не быть искушенным» (Гал 6:1).

Инициатору изменений не обойтись также без готовности оказать помощь и поддержку. Иными словами, необходимо уметь донести до другого человека, что вы не намерены выливать на него свои обиды или мстить ему. Вы даже не собираетесь единолично начать жизнь с чистой страницы. Ваша цель — помочь собеседнику всем, чем вы можете. Вы стремитесь улучшить отношения. Конфронтацию третьего типа провести без готовности прийти на помощь невозможно.

Разговор, с которого начинаются благотворные изменения

Вот примеры, как начать подобный разговор:

«Не думай, что я просто вымещаю на тебе свое негодование или хочу, чтобы ты почувствовал себя плохо. Я вовсе к этому не стремлюсь. Я хочу другого — чтобы мы обсудили, как наладить отношения... И я хочу знать, что я могу сделать, чтобы помочь тебе. Я на твоей стороне».

Другой способ подойти к такому разговору — поделиться ошибками, которые вы совершали в похожих ситуациях:

«Не думай, что я говорю с тобой с позиции «я лучше, чем ты». Да, мне не нравится то, что ты сделал. Но, знаешь, ведь и у меня крылья не растут. Я тоже так поступала (или еще хуже). Тогда мне нужно было, чтобы кто-то сказал мне: все будет хорошо. Мне необходимо было почувствовать, что есть хоть один человек, который готов мне помочь. Я хочу обсудить с тобой, как исправить положение, как нам пережить этот неприятный момент».

Когда обиженный человек искренне предлагает помощь своему обидчику, он действует согласно фундаментальному закону духовной жизни. Вы выбираете путь смирения, который проложил Иисус. Мир согрешил против Него, однако Христос простил обернувшихся против Него и помог этим людям. Он дал им возможность изменения и спасения. Если вы займете ту же позицию, что и Господь, сердце обидчика может преобразиться. Это и есть высшая форма смирения: мы покоряемся любви, а не желанию поквитаться.

Во многих случаях мало быть рядом с человеком, которому нужна помощь, мало предложить ему эту помощь. Можно и нужно предложить ему еще и план действий, который он сумеет претворить в жизнь — один или вместе с вами:

«Когда я боролся с этой проблемой, оказалось, что мне очень помогает психологическое консультирование. Если хочешь, я могу помочь тебе найти хорошего консультанта».

«Я знаю, что нам обоим тяжело, и хочу, чтобы у нас все наладилось. Я бы хотела, чтобы мы сходили к священнику и посоветовались с ним, что нужно делать, чтобы исправить дело».

«Как речь заходит об этой проблеме, мы с тобой обязательно ссоримся. Так мы ее никогда не решим. Давай сходим на семинар о здоровом общении. Он регулярно проводится в нашей церкви. А потом поработаем над проблемой вместе». «Я помогу тебе найти группу самопомощи для людей с химической зависимостью. Я даже пойду туда с тобой, если ты этого захочешь».

Список бесконечен, так как существует множество различных проблем и еще больше вариантов их решения. Вспомним, что мы писали в самом начале книги о значении слова «конфронтация». «...Смысл слова состоит в том, что вы не просто боретесь против человека. Нет, вы поворачиваетесь и к нему, и к вашим отношениям. Вы оказываетесь лицом к лицу и начинаете совместную борьбу не друг с другом, а против проблемы, которая мешает жить вам обоим». Так не будем же искажать смысл слова. Давайте повернемся друг к другу лицом, а после вместе обратимся против той или иной проблемы, рассмотрим ее суть и сделаем все, что в наших силах, чтобы решить ее. Вот таким и должен быть наш путь. Да, и не забудьте выбрать правильный пункт назначения.

Конечно, есть обстоятельства, в которых конфронтация-разговор, советы или практическая помощь бесполезны. Такие ситуации складываются на почве отношений, в которых было слишком много обид, агрессии, нежелания взять на себя ответственность за причиненную боль. Сюда же относятся те случаи, когда вы не чувствуете себя в безопасности. Поэтому, если ваши конкретные обстоятельства не позволяют вам последовать советам, приведенным в этой главе, не обременяйте себя чувством вины. Повторим еще раз: универсального способа проведения конфронтации не существует. Мы будем рады, если вы сумеете воспользоваться нашими рекомендациями, но не думайте, что вы обязательно должны поступать в соответствии с ними.

Тем не менее, во многих случаях улучшение отношений вполне возможно. Попробуйте. Станьте инициаторами взаимных изменений. Это будет наилучшим видом конфронтации, потому что вы проявите друг к другу любовь и милосердие.

Глава 13.

Говорите конкретно

Я (Генри) недавно проводил семинар, посвященный конфронтации. По ходу занятий я предложил добровольцу выступить в качестве моего партнера в ролевой игре. Я спросил, кто из присутствующих хочет и не может получить желаемое в значимых для них отношениях. Сразу же взметнулась рука одной девушки. Я позвал ее и попросил вкратце рассказать, в чем проблема.

— Она связана с моим молодым человеком, — сказала она.

— Что вы от него хотите? — спросил я.

- Я хочу чувствовать более тесную связь с ним.

— Более тесную связь?

— Да. Другими словами, я просто хочу, чтобы мы были ближе друг к другу.

- Хорошо. А что конкретно вы под этим подразумеваете?

— Я хочу сказать, что мне нужна более тесная связь с ним. Просто быть ближе.

— Так что именно вы говорите ему?

— Я именно так ему и говорю. Я говорю, что хочу почувствовать более тесную связь с ним.

— Минутку! Именно так вы ему и говорите? Мужчине? Вы говорите мужчине, что хотите чувствовать «связь с ним»?

— Да, так я ему и говорю.

— Правильно ли я вас понял? Вы просто говорите этому парню: «Я хочу чувствовать более тесную связь с тобой»? Вы произносите в точности эти слова? Именно их?

-Да.

— И как, это помогает?

— Нет, ничего не меняется.

— Представляю! — сказал я.

Все участники семинара смеялись, и даже сама девушка поняла, в чем дело. Когда смех утих, я спросил:

— Вы когда-нибудь видели комикс, в котором мужчина, грозя пальцем, разговаривает с собакой: «Блэки, не грызи ботинок! Блэки, не писай на ковер! Блэки, не прыгай на людей! Блэки, не лежи на диване!» Пес виляет хвостом, он весь — внимание. А на следующем рисунке показано, что он слышит: «Блэки, бу-бу-бу! Блэки, бу-бу-бу-бу-бу!» Когда вы говорите своему парню, что хотите чувствовать более тесную связь с ним, он, скорее всего, слышит «бу-бу-бу». Он может кивнуть в ответ и сказать: «Хорошо» или повилать хвостом, но вряд ли он понимает, чего именно вы хотите и как вам это дать.

— Что вы имеете в виду? — спросила она.

— Вы просите его быть ближе, но это слишком общие слова, особенно для мужчины! Ему нужно что-то конкретное — такое, чтобы он мог понять и сделать. Например:

«Дорогой, я бы хотела погулять с тобой. И ты мне расскажешь, как у тебя дела на работе и что ты в связи с этим чувствуешь».

«Милый, я бы хотела, чтобы мы поделились друг с другом мечтами и планами о том, что мы станем делаем дальше. Когда мы можем поговорить?»

«Я хотела бы знать, как ты чувствуешь себя последнее время. Скажи мне, пожалуйста, что ты думаешь о нас, и что чувствуешь? Мне очень важно знать, что тебе нравится в наших отношениях, и чем ты недоволен».

— Понимаете, что я имею в виду? Это конкретные предложения, которые мужчина в состоянии осуществить. А «чувствовать более тесную связь» — это чересчур абстрактно. Он, скорее всего, просто не знает, с чего начать. Но попробуйте попросить его о конкретных действиях, которые он может выполнить, и все пойдет совершенно по-другому.

Девушку словно осенило. В ее взгляде появилась надежда. Думаю, что если она последует моему совету, ее парень тоже обретет надежду сделать ее счастливой. Возможно, до сих пор он считал, что это невозможно.

Конкретность чрезвычайно важна. Мы вновь и вновь убеждаемся в этом, когда на консультациях слышим истории о непрекращающихся конфликтах со значимыми людьми. Обычно наши клиенты просят у партнера нечто слишком общее, а порой и вовсе недоступное для рационального анализа, и не конкретизируют проблему. Они сплошь и рядом используют слова «никогда» и «всегда», например: «Ты никогда не говоришь мне о своей любви», «Ты всегда забываешь мне позвонить». Такие обобщенные заявления в лучшем случае бесполезны, в худшем — вредны. В разговоре избегайте обобщений. Будьте конкретны. Расскажите о специфике проблемы. Объясните, что вы хотите изменить. Скажите, что именно, на ваш взгляд, может сделать другой человек, чтобы помочь ее решить.

Как говорить конкретно

Обобщенно: «Ты безответственный. Мне нужно, чтобы ты был более ответственным».

Конкретно: «Мне кажется, что ты часто не доводишь дела до конца. Я бы хотела сказать, что нужно вовремя оплатить кредит и позаботиться об автостраховании, как ты обещал. Давай поговорим, когда ты это сделаешь».

Обобщенно: «Я хочу, чтобы ты меня больше любил». **Конкретно:** «Говори мне, что любишь меня, чаще, а не только когда мы занимаемся любовью».

Обобщенно: «Ты так жестоко со мной обращаешься. Я устала от словесного насилия».

Конкретно: «Когда ты сердишься и кричишь на меня, как вчера вечером, мне становится страшно и больно. Я хочу знать, понимаешь ли ты, насколько мне тяжело».

Обобщенно: «Ты обращаешься со мной, как с душевнобольной. Ты ведешь себя так, будто я совсем ничего не соображаю».

Конкретно: «Ты не желаешь обсуждать со мной наш бюджет. Мне кажется, ты считаешь, что я слишком глупа и ничего в этом не смыслю. Бывает, что я действительно чего-то не понимаю. Но когда я задаю тебе вопрос, ты его как будто и не слышишь, как в случае со страховкой. Ты выхватил ее у меня из рук и сказал, что я тупая. Я бы хотела, чтобы ты детально обсуждал со мной наши финансовые дела. И если я чего-то не понимаю, то отвечал бы на вопросы, не унижая меня. Пожалуйста, обращай со мной как с партнером, даже когда я не до конца понимаю всего, что ты делаешь».

Обобщенно: «Ты всегда так поступаешь. Ты обещаешь мне что-то сделать, а затем забываешь о своих словах и оставляешь меня в подвешенном состоянии. И так каждый раз, когда я решаюсь на тебя положиться».

Конкретно: «Я хочу быть уверена, что если ты говоришь мне: «Я это сделаю», это действительно будет сделано. Вчера ты обещал взять для меня рецепт и не взял. Теперь у меня нет лекарства, и я боюсь, что мне ста-

нет хуже. То же самое произошло недавно с письмами, которые я попросила тебя отправить. Я бы хотела обсудить, что можно сделать, чтобы исправить это положение. Я люблю тебя и очень хочу верить, что ты будешь выполнять свои обещания».

Любую конфронтацию можно провалить, если навесить на человека ярлык «Ты безответственный» или «Ты злой». Эти определения уместны лишь в конкретных высказываниях, которые иллюстрируют, что для вас значит то или иное слово и что может сделать ваш собеседник, чтобы решить проблему.

Итак, избегайте общих фраз и абстрактных жалоб. Говорите о проблеме конкретно, и тогда возможность найти оптимальное решение проблемы сильно возрастет.

Глава 14.

Прощение, примирение и доверие

— Я знаю, что должна простить, — сказал участница одного из наших семинаров, — но я просто не в состоянии вновь открыть свое сердце для такой боли. Я христианка, я должна простить его и доверять ему... Но если я это сделаю, все пойдет по-прежнему, а я не могу пройти через это снова. Я больше не выдержу.

— Кто говорит о доверии? — спросил я (Генри). — Я тоже думаю, что вам не следует ему доверять.

— Но вы сказали, что мне надо простить его, а разве простить — это не значит дать ему новую возможность? Разве я не должна опять пустить его в свою душу?

— Конечно, нет. Не должны. Прощение и доверие — это совершенно разные понятия. На самом деле неумение их различать — часть вашей проблемы. Каждый раз, поступив недостойно, он возвращался и просил прощения. И вы опять пускали его в свою жизнь, и ничего не менялось. Все оставалось по-прежнему, вы доверяли ему, и он снова мучил вас. Думаю, что вы выбрали не самый мудрый способ действий.

— Все так, — сказала она. — но как же я могу его простить — и не доверять ему? И как простить — и не дать ему снова причинить мне боль?

Хороший вопрос.

Мы слышим его вновь и вновь. Людям причиняют боль. Что они могут предпринять? Кажется, что выбор невелик, всего два варианта. 1) Пострадавший вступает в конфронтацию с провинившимся партнером, тот просит прощения и получает его. Пострадавший вновь открывается перед партнером и слепо ему доверяет.

2) Не желая новой боли, пострадавший не хочет больше раскрываться. Он избегает разговора и держится за свою обиду, боясь, что прощение вновь сделает его уязвимым.

Понятно, что ни первый, ни второй вариант преодолеть проблему не помогут. Так есть ли выход из этого тупика? Да, есть. Но, чтобы им воспользоваться, необходимо уяснить себе разницу между прощением, примирением и доверием.

Прошлое, настоящее и будущее

Самый простой способ решить вопросы, связанные с прощением, примирением и доверием, основан на трех простых положениях. Когда будете обдумывать свои конкретные обстоятельства, помните вот что:

1. Прощение. Область его действия — прошлое. Прощение — это отпускание обиды. Единственное действие, которое здесь надо совершить — решиться и предложить прощение. Господь предложил прощение всем нам, и мы должны поступать так же (Мф 6:12; 18:35).

2. Примирение. Его область — настоящее. Примирение происходит, когда человек просит прощения и получает его. Двое делают шаг навстречу друг другу.

3. Доверие. Оно относится к будущему. Доверие непосредственно связано с риском, на который вы пойдете, если снова откроете свое сердце другому человеку. И потому человек этот должен на деле доказать, что вашего доверия он достоин. Только тогда вы сможете снова ему верить (Мф 3:8, Притч 4:23).

Проведение конфронтации зависит от ваших конкретных обстоятельств. Кому-то потребуются три отдельных разговора, чтобы обсудить каждую тему отдельно. Если вы решили посвятить каждой теме специальный разговор, то постарайтесь придерживаться этого решения. Первым проведите разговор о прощении. В нем вы будете обсуждать только случившиеся события и дадите собеседнику знать, что вы прощаете его и хотите оставить обиду в прошлом. Если же возникнет вопрос «А что же дальше?», отвечайте примерно так: «Давай поговорим об этом в другой раз. Сейчас важно, что мы откровенно обсудили нашу проблему. Я не хочу, чтобы ты думал, будто я затаил на тебя зло». Очевидно, что если речь идет о серьезной душевной травме, на подлинное прощение может уйти много времени. Иногда простить удается не сразу.

Можно провести разговор, в котором будут затронуты любые две темы из трех, или же все три. В конструктивном разговоре о границах вы можете простить другого человека за прошлое, примириться с ним в настоящем и затем обсудить, какие границы доверия предполагаются в будущем. Главное — четко разграничить времена и ни в коем случае не смешивать будущее и прошлое.

Обсуждая будущее, четко обозначьте ваши ожидания, сформулируйте условия, определите границы, которые вы создаете, и объясните, каковы будут последствия их нарушения. (Здесь речь должна идти как о позитивных, так и о негативных последствиях тех или иных действий.) Помните слова притчи: «Праведник указывает ближнему своему путь, а путь нечестивых вводит их в заблуждение» (Притч 12:26).

Нередко встречаются случаи, когда люди прощают значимого для них человека и примиряются с ним, но не желают продолжать доверительные отношения. Прощение и примирение не задают структуру взаимодействия на будущее: они только помогают расчистить поле для дальнейших действий. Прощение и примирение — это важные условия личностного роста и построения здоровых отношений. Воплощение их в жизнь зависит от нас. Но будущие отношения предполагают нечто большее, чем прощение и примирение. Поэтому, если вы желаете продолжить отношения, то вам необходимо проработать некоторые важные моменты. Тогда ваш разговор можно построить, например, так:

«Я хочу обсудить, какими некоторое время будут наши отношения. Во-первых, я хочу, чтобы ты знал: я приняла твои извинения и простила тебя и за обман, и за измену. Мне хочется, чтобы мы снова были близки. Прошлое — это прошлое. Поэтому не думай, что я затаила зло и обиду. Я хочу, чтобы ты понял это». «Но это случается с нами не в первый раз. Ты уже просил прощения, мы восстанавливали отношения, и ничего не менялось. Поэтому сейчас я хочу, чтобы мы нашли способ вместе преодолеть эту проблему. Мне жизненно важно чувствовать и понимать, что ты начал действовать. Только твои действия дадут мне уверенность, что я снова могу тебе доверять».

«О наших будущих отношениях я хочу говорить только в присутствии консультанта (священника). Мне надо решить, сколько времени должно пройти, прежде чем я пойму, что ты можешь вернуться. Но вообще возможность твоего возвращения мы будем рассматривать только в том случае, если ты будешь посещать группы самопомощи. Я прощаю тебя, но мне нужно научиться снова тебе верить, а эта вера может основываться исключительно на твоих действиях».

Умение отличать прощение от доверия позволяет получить желаемые результаты. Во-первых, вы не даете другому человеку возможность сказать, что ваша закрытость по отношению к нему означает, что вы затаили на него зло.

Во-вторых, вы проводите четкую границу между прошлым и возможностью благополучного будущего, начало которому вы кладете сегодня, намечая новый план и определяя новые ожидания. Пусть в прошлом вы не выстроили надежных границ — сегодня вы ясно сообщаете собеседнику, что в будущем все будет иначе.

В-третьих, вы даете вашим отношениям возможность развития. Вы разрабатываете и предлагаете новый план, и ваш партнер чувствует, что он действительно прощен: прошлое больше не затрагивает ваши отношения. Он — человек, которого простили. Он не будет ощущать себя виновным и приговоренным. Ему не надо будет тратить силы, чтобы получить помилование. Эти силы пойдут на реализацию надежды, которую вы ему подали, на личностный рост и построение здоровых отношений. И вы тоже ощутите себя свободными, не отягченными горечью и обидами. Вы не станете сжигать душу, предаваясь болезненным воспоминаниям и обвиняя другого человека. А нелегкий опыт страданий, через которые вы прошли, обернется для вас благим даром — мудростью.

Часть 3

Переходим к практике

Глава 15

«Просите, и дано будет вам...»

Питер очень тосковал из-за недавнего разрыва с Джен. Питера привлекали ее энергия, жизнелюбие, стойкость. Он даже стал подумывать о женитьбе. Мне (Генри) казалось, что эта девушка — та единственная, которая и нужна Питеру. И потому я очень удивился, когда Питер сказал мне, что они расстались.

— Что случилось? — спросил я.

— Я просто не в состоянии соответствовать всем ее требованиям, — ответил Питер. — Джен желает, чтобы все плясало под ее дудку. И она невероятно настойчива! Я попробовал представить, что мне всю жизнь надо будет прожить с ней, и у меня даже голова разболелась. Мне она действительно очень нравится, но... Как бы это сказать?.. Ее для меня слишком много!

Я понял, что он имеет в виду, поскольку тоже замечал повышенную требовательность девушки. Когда я

представлял Питера и Джен в браке, мне казалось, что Питер будет очень занят. Джен постоянно заставляла действовать всех, кто находился в пределах ее досягаемости. Но, с другой стороны, мне было жаль Питера — после разрыва он тосковал и скучал по своей подруге.

Прошло время. Питер познакомился с Марлой и вскоре стал с ней встречаться. Вначале ему показалось, что он попал рай.

— С ней так легко, не то что с Джен, — поведал мне Питер. — Она совсем на меня не давит. Она всегда готова поддержать меня. Мне кажется, я оттаиваю после долгой зимы.

Примерно пять месяцев спустя опять что-то случилось.

— Знаете, я расстался с Марлой, — сказал Питер. — У нас ничего не получилось.

— В чем же дело? — спросил я. — Мне казалось, эта девушка очень тебе подошла. Ты же сам говорил, что она ничего не требует, не давит, не контролирует. И ведь ты был так увлечен ею!

— Ну да, все так. Мне самому странно. Вначале мне действительно нравилось, что она совсем непохожа на Джен. Та все время от меня чего-то хотела и требовала. Марла после нее была как глоток свежего, прохладного воздуха. Я все дышал — и никак не мог насытиться... Однако потом я стал замечать неладное. Во-первых, я никогда не понимал, чего Марла по-настоящему хочет. Я спрашивал ее, куда она хочет пойти, что хочет сделать или что она думает, а она никогда не отвечала прямо. Всегда переключала ответы на меня. Вначале мне это нравилось, но со временем мне стало скучно, что Марла всегда под меня подстраивается. Чего-то в ней не хватает. Но я не могу точно сказать, чего. И потом мне открылась еще одна сторона характера Марлы, перед которой я просто теряюсь.

— И какая же сторона?

— Мне трудно подобрать слова, чтобы ее описать. Обиженная? Надутая? Нет, не подходит. Ну вот смотри, нельзя сказать, чтобы она была надутая или хмурой. Может быть, печальной, задумчивой? Недовольной? Я не знаю. Но в ее присутствии я постоянно ощущал, что сделал что-то не так. А что — понять не мог. Когда я прямо спрашивал Марлу, что случилось, она обычно говорила: «Ничего». Но я понимал, что это неправда. Несколько раз я буквально клещами вытягивал из нее ответ. И оказывалось, что Марла чего-то от меня хотела, а я этого не сделал. Или, сам того не заметив, я ее нечаянно задел, но она не сказала мне об этом сразу. Но я же не телепат! Я не могу читать ее мысли и без слов понимать, что ей нужно. Представляете, я никогда не знал, когда все идет нормально, а когда — нет. В общем, мне нужна девушка более открытая, которая не скрывает, о чем она думает и чего хочет.

- Как Джен? - спросил я.

— Нет, нет! — взволновался Питер. — Хотя... Может быть. Или все-таки нет? Не знаю.

Питер был в замешательстве. Судя по всему, в то время Питер не очень надеялся, что сумеет построить хорошие отношения с прекрасным полом.

Учитесь правильно выражать свои потребности

Проблему Питера не так уж трудно понять. Ему хотелось, чтобы близкая женщина была энергичной и страстной. Но при этом он хотел иметь определенную степень свободы. Питер стремился заботиться о своей подруге, давать ей все, в чем она нуждается. Но он совершенно справедливо желал, чтобы ему не надо было угадывать и вычислять, чего она хочет.

Я сказал Питеру, что ему нужна женщина, которая умеет правильно выражать свои потребности. Джен желала очень сильно, и Питеру это нравилось. Но он не мог принять средства, какими она выражала свои желания. Действительно, формы, в которые Джен облекала свои требования, трудно назвать здоровыми. Желания Марлы, наоборот, были почти неуловимы, и Питер их просто не замечал. Скорее всего, Марла вообще не умела просить людей о том, что ей необходимо. Питер догадывался, что его подруга в чем-то нуждается только после того, как уже разочаровал ее. Ни Джен, ни Марла не были способны правильно выразить свои желания, и в результате Питер расстался с этими девушками и начал искать новую невесту. И действительно, позднее он нашел ее и сумел построить с ней хорошие отношения.

Но надо сказать, что Питер, скорее всего, смог бы построить отношения и с Джен, и Марлой — если бы он вовремя понял, в чем заключается проблема этих девушек.

Неважно, состоите ли вы в браке или одиноки, влюблены или нет, строите ли семейные, дружеские или деловые отношения — любому человеку в любых отношениях крайне важно получать то, в чем он нуждается и чего хочет. Причем получать так, чтобы выиграли все участники отношений. Умение выражать нужды и желания так, чтобы удовлетворить их и не оттолкнуть партнера, — тема этой главы.

Возможно вы не получите желаемое, но лучше попытаться

Конечно, мы далеко не всегда можем получить желаемое. Но это не означает, что нужно отказаться от любых попыток удовлетворить свое желание. Стоит постараться, ведь сказал Господь: «Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят» (Мф 7:7,8).

Еще очень хорошо по этому поводу сказал Соломон: «Надежда, долго не сбывающаяся, томит сердце, а исполнившееся желание — как древо жизни» (Притч 13:12).

Стремления сердца оживотворяют жизнь. Если вы неспособны выразить их, они никогда не будут удовлетворены, и вы на самом деле почувствуете, как томится сердце. Умение желать — ключ к ощущению себя живым в отношениях с другим человеком, ключ к радости, предназначенной для вас обоих. Если в паре удовлетворяются желания только одного человека, то отношения разрушаются, наступает отчуждение, и на сердце каждого партнера появляются болезненные раны.

К сожалению, многие люди не получают даже жизненно важных для себя вещей. И так выходит просто потому, что они не умеют правильно выражать свои желания. Из-за этой проблемы Джен постоянно теряла то, что ей так хотелось получить. У Марлы была та же самая проблема, только выражалась она в другой форме. И сам Питер страдал от аналогичной проблемы, хотя и не подозревал об этом. Если бы он сумел рассказать Джен или Марле, что ему от них хочется, эти романы могли кончиться иначе. Но Питер оба раза просто сбежал, ответив на поведение своих подруг разрывом отношений.

Даже при самом удачном развитии событий желать и выражать свои желания обычно бывает трудно. В жизни много препятствий. Но, чтобы жизнь была полной, нам необходимо в конце концов научиться выражать желания, причем оптимальным для себя и для наших партнеров образом. Давайте рассмотрим, как это надо делать, а заодно — и как делать не надо.

Например, для того, чтобы отношения с Питером развивались правильно, Марла должна была сначала сформулировать свои нужды для себя (проще говоря, сама понять, чего она хочет), а потом выразить их партнеру. Прежде чем говорить с другими, необходимо взять на себя ответственность побеседовать с самим собой. Действуйте в такой последовательности:

Примите на себя ответственность за свою потребность — будьте честны перед собой: поймите, чего вы (именно вы, а не мама, жена или друг) хотите на самом деле. Осознайте, что ваше желание — это ваша ответственность.

- Примите на себя ответственность за собственные чувства, которые возникают, когда желание не удовлетворяется. Поясним на примере: если Марле грустно, она должна сказать об этом Питеру, а не ждать, пока он сам об этом догадается.

- Сделайте выбор: выразите свои чувства и откройтесь партнеру, чтобы ваши нужды стали ему известны.
- Выражайте пожелания, а не требования.

Если вы, Марла или любой другой человек последуете этим рекомендациям, отношения будут гораздо более успешными. В первую очередь, всегда надо убедиться, что наша часть задачи в отношениях выполнена. Помнить об этом особенно важно, когда дело касается выражения желаний и потребностей. Другие люди не могут узнавать о них волшебным образом — им нужно рассказать, причем в приемлемой форме. Итак, первый разговор происходит внутри нас. Представим себе внутренний голос Марлы в двух вариантах:

«Старая» Марла: «Я так хочу сегодня вечером посмотреть глубокий, серьезный фильм. Смотреть боевики больше не вмоготу. Питер всегда выбирает боевики. Очень хочется, чтобы хотя бы раз он посчитался с моими желаниями. Надеюсь, когда-нибудь это произойдет. А может быть, и нет... Он знает, что я люблю философские фильмы. Может быть, он все-таки спросит меня? Очень в этом сомневаюсь. Ох, как мне плохо! Питер никогда этого не сделает. Я даже и не надеюсь. Я так несчастна».

«Новая» Марла: «Я так хочу сегодня вечером посмотреть глубокий, серьезный фильм. Хватит смотреть кино для подростков. Уверена, Питер намеревается посмотреть еще один боевик. Если я ничего ему не скажу, я опять буду чувствовать себя несчастной. К концу вечера я совсем расклеюсь и съем пять порций мороженого. Конечно, было бы здорово, если бы он поинтересовался, что хочу посмотреть я. Но вряд ли он спросит. Вот что, позвоню-ка я ему сама и скажу, что я думаю о сегодняшнем вечере. Минутку, а что если он не захочет смотреть серьезный фильм? Ну что ж, мы просто это обсудим. Я скажу ему, какие фильмы мне хочется посмотреть и спрошу его, что хочется ему. И мы решим, когда и что мы смотрим. Это справедливо. Ну а если он вообще не захочет смотреть фильмы, которые нравятся мне? Я с этим справлюсь. Он имеет право сказать «нет». И вообще это не конец света. Если Питер не захочет, я посмотрю серьезный фильм с Джилл. А там видно будет».

Вы заметили огромную разницу между этими внутренними диалогами? Во втором случае Марла принимает на себя ответственность за свое желание и думает, как выразить его Питеру. Она анализирует желание задолго до того, как приступит к разговору с Питером. Марла осознает, что ее желания — это ее ответственность.

Признайте свободу другого человека

Спросите себя: «Что я делаю, когда мне чего-то хочется, но я получаю отказ?» Перечислим некоторые реакции, которых следует избегать:

- Я злюсь, внешне или внутренне.
- Я осуждаю ближнего, думая, что он был должен (обязан) сделать то, что я просил. Я считаю его эгоистом и уверен, что он совсем не заботится обо мне.
- Я захожу дальше осуждения. Я воспринимаю отказавшего мне человека как действительно плохого и не вижу в нем ничего хорошего. В нем все — плохо.

- Душевно и/или физически я отстраняюсь от этого человека.
- Я чувствую, что меня не любят, мне больно.
- Я стараюсь заставить партнера почувствовать себя виноватым, для того, чтобы наказать его и/или получить то, что я хочу.
- Я становлюсь циничным и не верю, что смогу получить что-нибудь для себя (в отношениях или в жизни вообще).
- Я превращаюсь в судью или преследователя. Я отрицаю любую причину, по которой люди могут сказать «нет».
- Внешне я улыбаюсь и прячу свои истинные чувства, делая вид, что все хорошо.

Для развития здоровых отношений жизненно необходима свобода. Когда человек несвободен, он не может любить, ибо любовь - это свободный выбор. Если люди чувствуют, что не могут сказать «нет» и соглашаются что-то сделать под давлением чувства вины, долга или по компульсивным* мотивам — это не любовь. Если мы просим так, что ответить нам «нет» практически невозможно, отношения превращаются в борьбу за власть. И в чьих бы руках эта власть ни находилась, поражение терпят свобода и любовь. А тогда, какой бы полнотой власти вы ни обладали, даже исполненные желания не принесут удовлетворения.

Бывает так, что ваш партнер не догадывается, что он волен ответить «нет». Вы должны ему об этом сообщить. Например, вот так:

«Я не хочу, чтобы ты чувствовал себя обязанным мне помогать, но не мог бы ты меня завтра утром подбросить до работы?»

«Я хочу, чтобы ты понимал: ты полностью свободен мне отказать. Только скажи, если не хочешь этого делать. Ты не мог бы в эти выходные помочь мне переехать?»

«Я не хочу, чтобы ты воспринял эту просьбу как давление с моей стороны, поэтому скажи «нет», если у тебя нет такой возможности, ладно? А дело вот в чем: я очень хочу, чтобы ты вместе со мной вступил в комитет и помог мне организовать осенний фестиваль».

Такого рода высказывания помогают тем, кому трудно просить. Если в прошлом вы были контролирующим, излишне требовательным человеком (либо ваш партнер и сейчас воспринимает вас таковым), предваряйте ваши просьбы подобными высказываниями. При помощи них вы напоминаете другому человеку, что он или она имеют право сказать вам «нет».

Компульсивность — психическая реакция на внутреннюю тревогу, когда человек чувствует себя вынужденным делать что-либо вопреки воле, разуму, эмоциям. — Прим. ред.

Еще один способ проявить уважение к свободе другого человека — это избегать слов «нужно», «нуждаюсь» там, где их употребление не является точным. Слова «нужда», «нуждаться», «потребность» чаще всего означают, что мы ведем речь о чем-то, необходимом для выживания. Есть даже такие термины — «жизненно важные нужды», «витальные потребности». Они употребляются, когда отсутствие чего-то наносит человеку непоправимый вред или приводит к гибели. Мы нуждаемся в воздухе, воде, пище, безопасности и в связи с другими людьми. Но случаи, когда удовлетворение наших потребностей зависит лишь от одного-единственного человека, встречаются крайне редко. Мы же, употребляя слова «нужно», «нуждаюсь», как правило, говорим не о том, что нам жизненно необходимо, а о том, чего мы хотим. Эти слова не очень годятся для выражения просьбы — они обязывают. Кто осмелится сказать «нет», когда просят о воздухе, воде или пище? Итак, когда вы просите о том, чего вам хочется, старайтесь не употреблять слов «нужно», «нуждаться».

По мере развития отношений неисполнение желания вызывает все большее расстройство. Например, женщина собирается строить близкие отношения с мужчиной. Ей необходимо доверять ему. Но и в этом случае ей следует обсудить с избранником, что она от него хочет.

Приводим два различных варианта одной и той же просьбы:

«Я хочу, чтобы мы стали ближе. Для того, чтобы быть ближе, мне важно ощущать, что ты посвящаешь мне свое время. Поэтому я бы хотела, чтобы ты проводил один из выходных со мной, а со своими друзьями встречался в другой день».

«Мне нужно, чтобы ты проводил со мной один из выходных дней. Нельзя ожидать, что мы станем ближе, если ты все выходные отсутствуешь».

Первая просьба выражает уязвимость, вторая звучит, скорее, как требование.

Выражение пожеланий - предмет очень деликатный. Иногда важнее не слова, которые мы произносим, а наше отношение, наша внутренняя установка. О чем бы ни шла речь, старайтесь осознавать свою установку. Постарайтесь, чтобы ваша просьба звучала так, чтобы не обязывать другого человека обязательно сделать то, что вы хотите. Ни в коем случае не напоминайте собеседнику, чем он вам обязан. Не пытайтесь им манипулировать, чтобы заставить его сделать то, о чем вы просите. Понаблюдайте, как вы реагируете, когда другие люди делают свой выбор. Не стремитесь всех наказать. Если другой человек говорит «нет», не следует ему отвечать

такими словами:

- «Ах, прости меня, что я опять чего-то захотела».
- «Ну что же, ты даже этого не можешь сделать».
- «Все, это последний раз, когда я прошу тебя хоть о чем-нибудь».
- «Мне казалось — после всего, что я для тебя сделала — ты мог бы по крайней мере...»
- «Видишь, мне бесполезно просить о чем-нибудь для себя».

Проанализируйте свои реакции, оцените, насколько свободно люди могут говорить вам «нет».

Говорите четко и прямо

Лучший способ попросить то, что вам нужно, это говорить четко и прямо. Используйте «я-высказывания» и избегайте «ты-высказываний».

Я-высказывание: «Мне хотелось бы, чтобы мы больше разговаривали друг с другом. Я хотела бы знать, что с тобой происходит».

Ты-высказывание: «Ты никогда со мной по-настоящему не разговариваешь. Оставляешь меня в полном неведении. Если бы мы действительно были близки, ты бы говорил со мной».

Ты-высказывание: «Судя по тому, что ты со мной не разговариваешь, тебе все равно».

«Я-высказывание» является ясным и ответственным. Вы говорите о единственном человеке, за которого можете и должны отвечать - о себе, а не о партнере и его недостатке внимания к вам.

«Ты-высказывание» звучит как осуждение, интерпретация или обобщение. «Ты-высказывание» обвиняет другого человека.

Выражая то, что вы хотите, будьте конкретны, не обобщайте. Когда муж говорит: «Мы никогда не бываем с тобой близки», - это неконкретно. Вместо этого гораздо лучше прямо сказать что-то вроде таких слов:

«Пойдем в спальню».

«Давай вместе поедим в отпуск».

«Мне бы хотелось провести с тобой свободное время, отдохнуть и еще обязательно обсудить наши цели».

Кажется, что использовать «я-высказывания» просто. Но люди часто забывают о них там, где они особенно важны, — при выражении желаний.

Помните, одно время был такой девиз: «Просто скажи 'нет'»? В нашем случае девиз — «Просто скажи 'я'».

«Я хочу сегодня вечером поужинать в городе».

«Я бы хотела, чтобы ты звонил, если опаздываешь к обеду».

«Я хотела бы, чтобы ты подобрал свою одежду с пола в ванной».

Если вы все же используете «ты-высказывания», постарайтесь, чтобы они звучали как просьба, а не как обвинение.

«Можно попросить тебя забрать вещи из химчистки после работы?»

«Ты потанцуешь со мной?»

«Ты не мог бы посидеть с детьми, пока я встречу с друзьями?»

Такие просьбы сохраняют свободу другого человека. Они не загоняют собеседника в положение «нет выбора» и снижают вероятность, что ваш партнер займет оборонительную позицию.

На мою просьбу ответили. И что мне теперь делать?

Ответы на вашу просьбу могут быть разными. Вам ясно и недвусмысленно могут ответить «да». «Да» не приведет к большим сложностям, если только у вас нет проблем с принятием позитива, но это тема для совсем другой книги. Тяжелее приходится, когда вам ответили «нет», или возражают, или защищаются. А то еще и нападают на вас - просто за то, что вы осмелились попросить.

Для ответа на реакцию, которую вызвала ваша просьба, применяют те же принципы, что мы приводили в рекомендациях по выражению желаний.

Во-первых, примите на себя ответственность за свое желание (иными словами, присвойте его себе). Это ваше желание, а не того человека, который только что сказал вам «нет».

Во-вторых, не наказывайте другого человека, не мстите, не бросайтесь в ответную атаку. Попробуйте один из следующих вариантов:

Принять ответ «нет» и двигаться дальше

Одна из самых больших проблем у «девушек типа Джен» во всем мире - неспособность принять ответ «нет». Питера не покидало ощущение, что если он не исполнит желания Джен, с ним случится нечто ужасное. Поэтому убедитесь, что вы не добиваетесь всего «любой ценой» и не рассматриваете ответ «нет» как что-то плохое. В конце концов, вы ведь тоже не хотите, да и не обязаны, говорить «да» в ответ на любую просьбу. Кроме того, многие наши хотения не так важны.

Но принятие ответа «нет» не означает, что, не получив желаемое, вы не испытаете никаких чувств. Реакция, которая освободит вас от негативных эмоций — это печаль, огорчение. Вместо того, чтобы сердиться и пытаться повлиять на ситуацию, примите реальность: мы далеко не всегда получаем то, что хотим. Это правда. И это часть жизни и любви. Погрустите, поогорчайтесь немного, скажите себе или другому человеку: «Как жаль! Я так этого хотел! Ну ладно, давай жить дальше», — или что-то в этом роде. Такое поведение и означает, что вы присваиваете себе свои желания и не впадаете в истерику, если эти желания не исполняются. Тогда отношения не выходят за пределы нормы.

Если ваше желание действительно для вас важно, примите ответ «нет», но попробуйте вести диалог

Иногда достижение желаемого действительно очень важно для вас и/или для отношений. Такие желания представляют собой нечто большее, чем поездка в торговый центр, выбор места для проведения отпуска или ресторана, в который вы пойдете на свидание. Они связаны с вашими фундаментальными ценностями или сигналами о переменах в отношениях. Женщина, которая хочет проводить один из двух выходных со своим избранником — хороший пример такого желания.

Принцип «ваши нужды — это ваша ответственность» не подразумевает, что вы должны разваливаться на части, если ваша просьба не находит отклика. Это было бы просто глупо! Настойчивость — прекрасное качество, а вот способы быть настойчивым можно разделить на хорошие и плохие. Иногда другой человек может просто не догадываться, как для вас важно то или иное желание. Кроме того, всегда существует вероятность, что ответ «нет» вызван неизвестными вам причинами, которые вам только предстоит узнать.

Итак, если вы собираетесь взять на себя ответственность за собственные нужды и желания и готовы бороться за них, то как лучше это сделать? Давайте изучим несколько способов.

Донесите до собеседника важность вашей просьбы

Вот некоторые иллюстрации, как это сделать:

«Я понимаю, что ты не хочешь отказываться от времени, которое ты можешь провести с друзьями. Я знаю, что ты любишь встречаться с ними, и я хочу, чтобы у тебя было время для этого. Но, возможно, ты не знаешь, как важен для меня тот свободный день, что мы проводим вместе. Позволь мне объяснить. Всю неделю мы оба заняты, и я очень по тебе скучаю. А если мы затем не видимся и в выходные, то я начинаю следующую неделю, чувствуя, как отдаляюсь от тебя. Я хочу от наших отношений большего. Возможно, для тебя это несколько часов днем в воскресный день. Для меня - настроение, и любовь, и нежность к тебе на целую неделю. Понимаешь?» «Когда я попросила тебя проводить со мной один из выходных, понял ли ты, что за этим стоит? Если тебе это показалось незначительным, то, возможно, я неясно выразилась. Это действительно важно. Я не собираюсь давить на тебя. Ты вправе ответить мне «нет». Я только хочу, чтобы ты знал, в ответ на что ты говоришь «нет».

Даже такое высказывание как «Ты уверен? Пожалуйста... Я действительно этого хочу...» может донести значимость вашей просьбы. Робость еще никому ничего не дала. Мы не против четко выраженных просьб и здоровой настойчивости. Даже Бог говорит, что Он отвечает на просьбы, на которые вначале сказал «нет», если видит, как сильно просящему нужно выполнение его желания (Быт 18:20-32).

Говорите о своей нужде. Настаивайте. Предоставьте аргументы. Весомые аргументы важны для любых отношений - социальных, деловых, супружеских. Любой хороший торговый агент знает, как обращаться с возражениями и не терять присутствия духа. Послушайте, что Иисус говорит о просьбах:

«И сказал им: положим, что кто-нибудь из вас, имея друга, придёт к нему в полночь и скажет ему: друг! дай мне займы три хлеба, ибо друг мой с дороги зашел ко мне, и мне нечего предложить ему; а тот изнутри скажет ему в ответ: не беспокой меня, двери уже заперты, и дети мои со мною на постели; не могу встать и дать тебе. Если, говорю вам, он не встанет и не даст ему по дружбе с ним, то по неотступности его, встав, даст ему, сколько просит. И Я скажу вам: просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам, ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят» (Лк 11:5-10).

Очень часто человек, сперва сказавший «нет», меняет свою точку зрения. «Да, теперь я понимаю. Я и не знал, что для тебя это так важно. И я понимаю, почему это важно».

Сказанное верно как в отношении Господа, так и в отношении людей. Иногда нам следует конкретизировать, чего мы хотим, и быть настойчивыми. Здесь важно ваше отношение к проблеме. Не давите, не осуждайте, не позволяйте себе бурных реакций. Не заставляйте другого человека чувствовать себя плохо: дайте ему понять, что он свободен в своем выборе и всегда может сказать окончательное «нет». Тогда, если вы поймете, что это твердое «нет», переживите печаль и двигайтесь дальше. Кстати, таким поведением вы показываете, что в будущем хотели бы снова обсудить заявленную проблему.

Постарайтесь понять, почему вам ответили «нет»

Иногда человек говорит «нет» не в ответ на суть просьбы, а потому, что нечто в этой просьбе вызывает у него внутреннее сопротивление. Если то, чего вы хотите, очень важно для вас, постарайтесь выяснить причину, по которой собеседник сказал вам «нет». Попробуйте понять, можете ли вы помочь этому человеку решить проблему, которая мешает ему откликнуться на ваше обращение. Задавайте собеседнику вопросы, но не пытайтесь им манипулировать или контролировать его:

Сара: «Объясни, пожалуйста, почему ты не хочешь пойти на балет».

Боб: «Я собирался в этот вечер пойти в библиотеку, чтобы подготовиться к поездке на рыбалку. Мне надо кое-что выяснить, а это единственный вечер, когда я могу посидеть над книгами».

Сара: «То есть ты не против того, чтобы пойти со мной на балет. Ты просто хочешь пойти в библиотеку и подготовиться к поездке».

Боб: «Ну да».

Сара: «Хорошо, а ты можешь пойти в библиотеку в другой вечер?»

Боб: «Нет, потому что по вторникам у меня начинаются занятия, а в остальные вечера у тебя встречи».

Сара: «Хорошо, а если я отменю встречу в понедельник и вместо этого мы пойдем на балет? Тебя это устроит?»

У Боба есть причина, по которой он не хочет идти на балет. Когда причина выясняется, открываются новые возможности. Это кажется очевидным, однако удивительно, насколько много супругов и друзей не находят приемлемого решения несложной проблемы. Это происходит либо из-за излишнего контроля, либо по причине неспособности человека, обратившегося с просьбой, взять на себя ответственность за поиски оптимального решения.

Расставляйте акценты и переспрашивайте

Порой человек не слишком задумывается над тем, что он говорит. Иногда это реакция на проблемы, связанные с контролем, и человек говорит «нет» автоматически - чтобы подчеркнуть свою независимость. В таком случае не пытайтесь им руководить, не сердитесь и не требуйте. Просто расставьте акценты и переспросите:

«Я так понимаю, что это для тебя сложно, да? Несмотря на сложности, мне бы хотелось это сделать». «Я понимаю, что это требует от тебя значительных усилий. Но я действительно хочу этого. Это важно для меня. Я бы не настаивала, будь это не было так важно». «Я вижу, что для тебя это будет трудно. Но я думаю, что это очень важно».

Попытка донести до другого человека важность выполнения тех или иных желаний, несмотря на то, что поначалу выполнение их может быть трудно, помогает построить мостик взаимопонимания. Такая попытка дает собеседнику возможность понять, как много значит для вас то, о чем вы просите.

Достаточно близко к этому способу выслушивание возражений собеседника. Когда человек возражает, попросите его объяснить подробнее. Внимательно слушайте. Попросите дать вам больше информации.

Том: «Я не могу этого сделать. Мое расписание пойдет кувырком. Не получится».

Элли: «Правда? Ты не можешь рассказать подробнее? Мне нужно понять, в чем проблема».

Том: «Ну, дело в том, что мне нужно будет пойти к начальнику и просить об изменении в расписании».

Элли: «Да, я понимаю. Это может быть неудобно, особенно учитывая то, как он иногда себя ведет. Что, ты думаешь, он скажет?»

Том: «Не угадаешь. Он может взорваться. Откуда мне знать?»

Элли: «Это очень жесткое поведение. Что ты делаешь, когда он так себя ведет? Кажется, он сильно на тебя давит».

Том: «Ты права! Он действительно давит! Ненавижу его!»

Элли: «Хорошо, я вижу здесь большую проблему и отдаю себе отчет, что тебе придется пойти на жертвы. Я понимаю тебя даже лучше, чем раньше. Но все же я бы хотела, чтобы ты сделал это для меня».

Помните, что мы не играем в перетягивание каната. Мы пытаемся придти к согласию и лучше понять друг друга. Даже если другой человек скажет «да», вам нужно будет точно понимать, что именно он вам дает, чтобы быть ему по-настоящему благодарными. Итак, задавайте вопросы, только если в этом есть необходимость.

Собеседник ушел в оборону...

Иногда ваш партнер, автоматически ответив «нет» или пытаясь втянуть вас в спор, занимает оборонительную позицию. В этом случае постарайтесь сконцентрироваться на том, что вам нужно. Подчеркните важность вашего желания, затем снова вернитесь к просьбе. Говорите о своем желании четко и спокойно, не стараясь оправдываться или реагировать на защитную позицию собеседника.

Том: «Что? Ты всегда чего-то от меня хочешь. Я не могу поверить, что ты меня об этом просишь. Ты что, не видишь, что я занят? Ты что, думаешь, у меня нет своих дел?»

Элли: «Я понимаю, что ты очень занят. Но мне действительно нужно сделать это».

Том: «О Господи, опять ты начинаешь! Опять думаешь только о себе. А я что — пустое место?»

Элли: «Я понимаю, что сейчас ты все воспринимаешь именно так. Мне очень жаль. Но мне действительно нужно это сделать».

Том постоянно пытается втянуть Элли в спор. Но Элли мастерски ведет диалог. Она тактично указывает Тому на его оборонительную позицию и не дает втянуть себя в ссору. Если бы Элли вела себя иначе, разговор зашел бы в тупик. Вот пример:

Элли: «Это неправда! Я не думаю только о себе, и всегда пытаюсь помочь тебе, когда ты занят. Вот недавно...»

Или другой пример:

Элли: «Интересно, когда это я думала только о себе? Приведи пример. Я очень много делаю, чтобы помочь тебе. Что ты имеешь в виду?»

Вместо того, чтобы соблазниться одним из неверных ответов, Элли твердо помнит, что ей нужно, и высказывает свою просьбу. Собеседник свободен сказать «нет», но он не должен уводить разговор в сторону или втягивать вас в спор.

Подчеркните последствия отказа

Жизнь Тома и Сэнди вступила в трудную полосу — сложности с работой, да еще трое маленьких детей.

Том был адвокатом и напряженно работал — вечера проводил в офисе, а на выходные часто уезжал в командировки. Напряжение сказывалось на нем. Когда Том принял решение стать адвокатом, и он, и Сэнди прекрасно представляли себе трудности, связанные с профессиональной деятельностью юристов. Но они были готовы идти на жертвы, так как им хотелось наслаждаться плодами этой работы.

Пока Том трудился, Сэнди неотлучно находилась одна с тремя маленькими детьми, которые вели себя беспокойно и плохо спали. У нее не было времени ни на себя, ни на общение с Томом. Однако она, понимая, что Тому тоже нелегко, заставляла себя делать все домашние дела, и довольно успешно с ними справлялась.

Проблемы возникли, когда у Тома стали появляться неожиданные выходные. Иногда у него отменялись встречи и выдавалось свободное время. Тогда Том уезжал на рыбалку, чтобы «убраться от всего этого подальше». Сэнди не возражала, она даже хотела, чтобы муж немного отдохнул. Но у него было время на отдых, а у нее — нет.

Несколько раз, когда Тому выпадали такие выходные, Сэнди спрашивала его, могут ли они провести время вместе или просила побыть с детьми, чтобы и она сделала что-то для себя. Каждый раз он отвечал: «Нет, мне нужно поехать на рыбалку и отдохнуть».

После того как такой сценарий повторился несколько раз, Сэнди решила его переписать. Раньше она не обсуждала эту тему, так как понимала, что Тому нужно побыть наедине с собой, и обеспечивала ему эту возможность. В то же время она старалась дать мужу понять, как важно проводить время вместе. Да и ей самой, безусловно, требовалось немного времени для себя. Однако Том продолжал считаться только со своими нуждами. Итак, Сэнди приняла отрицательный ответ мужа на свою просьбу, но дала ему понять, что у его действий будут последствия.

Сэнди: «Том, я понимаю, что у тебя много работы, я знаю, что у тебя редко бывают выходные, и тебе нужно время, чтобы отдохнуть. Мне кажется, я честно предоставляю тебе это время. Когда бы у тебя ни выдался выходной, ты тратишь его только на себя. Я рада этому, но мне хочется проводить какое-то время вместе. Мне так же хотелось бы иметь немного свободного времени для себя. Каждый раз, когда я тебя об этом просила, ты все равно уезжал на рыбалку». «Я не хочу тебя наказывать, я просто хочу объяснить, как твой отказ действует на меня. Я просила тебя о времени для отдыха, потому что хотела провести его с тобой. Я действительно этого хотела. Я чувствовала к тебе тепло и нежность, я скучала по тебе. Но так как ты постоянно меня отвергаешь, мои чувства меняются. Я начинаю от тебя отдаляться. Я больше не ощущаю, что мы - пара. Я ни в чем тебя не обвиняю, но пытаюсь донести до тебя, что сейчас со мной происходит. Ты продолжаешь тратить все свободное время только на себя. Я не собираюсь спорить с тобой, я просто делюсь тем, что со мной происходит, говорю о своих чувствах. И я хочу, чтобы ты знал, насколько это серьезно».

Том: «Но ты даже не представляешь себе, сколько у меня работы. Я так стараюсь ради нас, работа убивает меня. Ты не понимаешь, как мне тяжело».

Сэнди: «Я понимаю, что ты чувствуешь. Я сочувствую тебе. Но сейчас мы говорим о том, что происходит внутри меня. Ты уже много раз не пошел мне навстречу, и я не чувствую близости».

Можешь не отвечать сейчас. Я достаточно уже пыталась объяснить, как все это на меня действует. Пожалуйста, подумай над моими словами. Мне кажется, нам надо обратиться к консультанту. Если ты не изменишь своего поведения или не пойдешь со мной к консультанту, я сделаю кое-что для себя. Я не справляюсь, мне нужна помощь. Если ты не присоединишься ко мне, придется самой начать о себе заботиться».

Том: «Что это значит? Что ты собираешься сделать? Уйти?»

Сэнди: «Я пока не решила окончательно, что я буду делать. Даже не хочу сейчас обсуждать эту тему. Повторяю, дело принимает серьезный оборот, и мне хочется, чтобы ты что-то изменил или пошел со мной на консультацию, чтобы мы вместе нашли решение нашей проблемы. Если ты не сделаешь ни того, ни другого, я окончательно решу, что мне делать, и, разумеется, поставлю тебя в известность. Я говорю тебе это, чтобы ты просто знал, что я чувствую. Я люблю тебя и хочу, чтобы наше печальное положение изменилось».

Заметьте, что Сэнди не поддавалась на провокации Тома, не дала втянуть себя в спор. Она настаивала на том, что хочет рассказать о своих чувствах, а также дала ему право сказать «нет», объяснив, что ему придется принять последствия. В данный момент неважно, какие. Они могут быть самими разными, но главное то, что проблема очень серьезна, и она влияет на их отношения. Последствий постоянного ущемления прав одного из партнеров не избежать.

Если потребности одного из супругов не удовлетворяются, другому приходится столкнуться с потерей интимности и близости. Муж, подобный Тому, который никогда не отказывается от своих увлечений или работы ради того, чтобы провести время с женой, рискует потерять близость с ней. Это реальные и объективные последствия.

Найдите равновесие

Во всех хороших отношениях «да» и «нет» уравновешены. Если вы никогда не говорите «нет», вы превратитесь в марионетку. Если вы никогда не говорите «да», вы станете диктатором. Золотая середина — вот идеал хороших отношений, в которых вы, настаивая на том, что для вас важно, всегда ищете компромисс.

Пытаясь установить равновесие, помните, что есть разница между желаниями и витальными потребностями. Важны и те, и другие. Важны, но неравноценны. Есть определенные нужды, без удовлетворения которых человек не может жить. Нужды отличаются от того, что мы хотим — например, от вещей, которые сделали бы нашу жизнь удобнее и приятнее. Очевидно, что акцент надо ставить на формулировании и удовлетворении нужд.

В чем разница между желанием и потребностью? Во-первых, потребность жизненно важна. Во-вторых, когда она не удовлетворяется, мы чувствуем боль. (Второй критерий относителен, потому что некоторые люди чувствуют боль, если не удовлетворяются их капризы и прихоти.) Мы говорим о жизненно важных потребностях, за которые стоит бороться, если человек нуждается:

- В отношениях с другими людьми
- В свободе от контроля
- В безусловной любви
- Во взаимном равенстве
- В физической безопасности
- В реализации собственных талантов и интересов
- В отдыхе
- В удовольствии
- В информации
- В исцелении

Борьба за удовлетворение витальных потребностей гораздо важнее, чем за желания. Последние не имеют столь существенного значения, как насущные нужды. Хотя, конечно, исполнение желаний делает отношения полнее, а жизнь — удобнее и приятнее. Иногда наступают времена, когда отношения не оправдывают наших ожиданий и делают нас несчастными. Тогда необходимо отказаться от желаний и сосредоточиться на решении проблем. Не нужно вести себя так, как будто любое ваше желание — это жизненно важная потребность, и оно должно быть немедленно исполнено. Приберегите такую установку для очень серьезных случаев.

Но даже в тех ситуациях, когда партнер допускает значительные нарушения в отношениях, помните: ответственность за это лежит и на вас. Если, например, у вас нет духовной связи с мужем или ваш супруг страдает от опасной зависимости, на вас лежит ответственность за решение этих проблем. Обратитесь за поддержкой для обретения безопасности, исцеления и душевной стойкости. Не будьте жертвой.

Когда вы пытаетесь удовлетворить свои нужды вне семьи, убедитесь, что это удовлетворение действительно служит исцелению значимых для вас отношений. Например, если ваш муж страдает от алкоголизма, решение этой проблемы становится для вас жизненно важной потребностью. В этом случае вам нужно посещать группу Ал-Анон (движение самопомощи для созависимых)* или обратиться за помощью к специалисту, а не искать отношения, которые потенциально способствуют супружеской измене. Выбирайте благой путь удовлетворения ваших нужд: «Не будь побежден злом, но побеждай зло добром» (Рим 12:21).

Если ваши желания не выполняются, примите это, погорюйте, попечальтесь, но всеми силами старайтесь не становиться в позицию обвинителя. Не считайте себя плохими, потому что вы чего-то желаете, и не считайте плохими других, если они не выполняют ваших желаний. Будьте активными, чтобы получать то, что вам жизненно необходимо и то, чего вы хотите от отношений. Если же вы не получаете этого от близких отношений,

обратитесь за внешней помощью. Но, повторяем, помощь извне должна быть благотворной для отношений. Воздержитесь от жалости к себе — она совершенно неконструктивна — и не контролируйте партнера. Тогда в долгосрочной перспективе вы получите все, что хотите, и намного больше любви и поддержки, чем ожидаете сейчас.

Порой обстоятельства складываются так, что найти выход совсем непросто. Непросто, но возможно, и в следующей главе мы обсудим, как это сделать.

Справочный телефон Содружества Анонимных Алкоголиков России + 7 (495) 185-4000, Сообщества Ал-Анон + 7 (495) 126-0451. Координаты групп АА, Ал-Анон и реабилитационных программ и центров по России и некоторым странам ближнего зарубежья приведены в книге Е. Н. Проценко «Наркотики и наркомания. Надежда в беде». М.: Триада, 2007. - Прим. ред.

Глава 16

Сообщите о проблеме

Это было уже давно, но я (Джон) хорошо помню, как все члены моего семейства проводили много времени с семьей, живущей по соседству. Наши дети были ровесниками, да и взрослые дружили между собой. Мы встречались и общались на семейных праздниках, школьных мероприятиях, вместе устраивали пикники. В то время я познакомился с матерью нашей соседки. Ее звали Фэй.

Хотя Фэй в целом была приятным человеком, временами она становилась очень навязчивой и совершенно бестактно вмешивалась в чужие разговоры. Участвуя в общем разговоре, она часто перебивала собеседников и начинала говорить сама. Иногда в компании она вступала в частные разговоры, чуть ли не шепотом. Как правило, Фэй слишком приближалась к собеседнику - так, что ему приходилось отклоняться от нее или даже отходить. Я видел, что Фэй совершенно не понимает, как ее поведение воспринимается окружающими. Она думала, что прекрасно ладит со всеми, и люди наслаждаются ее обществом.

Как говорится, все это было бы смешно, когда бы не было так грустно. Я замечал, что поведение Фэй раздражает членов ее семьи, но никто из них об этом ей не говорил. Родственники избегали ее, закатывали глаза и шутили у нее за спиной. Однажды я спросил Джейн, дочь Фэй, почему никто прямо не поговорит с ее матерью. Джейн смутилась и сказала:

— Я не знаю. Наверно, мы не хотим задеть ее чувства.

Мне, однако, казалось, что как раз чувства-то Фэй и стоит задеть — чтобы эта дама, приятная во всех отношениях, осознала, как она, сама того не ведая, отталкивает от себя людей. По крайней мере, тогда бы у нее появилась возможность измениться.

Я даже подумывал о том, чтобы самому поговорить с Фэй, но когда я сказал об этом Джейн, та ответила, что предпочитает решать этот вопрос внутри семьи. Я так и не знаю, поговорил ли с Фэй кто-нибудь из ее домочадцев.

Если близкий вам человек ведет себя неадекватно и не замечает этого, вы имеете дело с так называемым неосознанием. Иногда оно неопасно, как в случае с Фэй, хотя и доставляет определенное беспокойство. Но порой неосознание опасно, вплоть до угрозы для жизни, как, например, в случае зависимости от прописанных лекарств.

Подобно мне или дочери Фэй, вы можете осознавать наличие проблемы в гораздо большей степени, чем тот человек, у которого она есть. Возможно, вам придется поговорить с этим человеком — ради него и ради себя. Конечно, вы, не зная, как сообщить о проблеме и/или обсудить ее, можете растеряться. В этой главе мы расскажем вам, как помочь другому человеку осознать проблему и найти пути ее решения.

Осознание

Осознание означает знание, ведение чего-либо. Имеется в виду знание за пределами размышлений, то есть знание, которое приходит с опытом. Размышления появляются потом. Древнееврейское слово, обозначающее осознание, - синоним термина, который использован в библейском тексте для описания сексуальной близости между Адамом и Евой: «Адам познал Еву, жену свою...» (Быт 4:1). Понятно, что такое познание - не простое получение словесной информации о Еве. Это познание, в которое включается вся личность человека.

Для того, чтобы решить проблему, человеку надо знать о ее существовании и о том, что ее решение важно и для него, и для вас. Такое осознание — событие многоэтапное. Оно не похоже на включение электричества: нажал на кнопку, и зажегся свет. Это процесс поступательный и протяженный. Существуют разные уровни осознания проблемы. Например, тот, кто часто провоцирует других на ссоры и постоянно занимает оборонительную позицию, может искренне считать, что в общении он — самый легкий человек в мире. Более глубокий уровень — он считает, что изредка относится к кому-то предвзято. Еще глубже — его весьма волнует наличие проблемы общения, и он работает над ее преодолением.

Осознание само по себе проблемы не решает. Но решение проблемы невозможно без осознания. Пока че-

ловек не осознает проблему, вы будете страдать от нее больше, чем он. И это ставит вас в невыносимые условия, так как вы пытаетесь исправить то, что исправить может лишь «владелец» проблемы. А исправить ее он может только в том случае, если осознает.

Библия высказывается по этому поводу достаточно жестко и определенно: даже если мы не осознаем неблагоприятное, то все равно отвечаем за его последствия. Богу менее угодно наше намеренное бунтарство, чем ненамеренные ошибки, но так уж устроен мир, что мы будем призваны к ответу и за то, и за другое.

«Если же один кто согрешит по неведению, то пусть принесет козу однолетнюю в жертву за грех; и очистит священник душу, сделавшую по ошибке грех пред Господом, и очищена будет, и прощено будет ей; один закон да будет для вас, как для природного жителя из сынов Израилевых, так и для пришельца, живущего у вас, если кто сделает что по ошибке. Если же кто из туземцев, или из пришельцев, сделает что дерзкою рукою, то он хулит Господа: истребится душа та из народа своего, ибо слово Господне он презрел и заповедь Его нарушил; истребится душа та; грех ее на ней» (Числ 15:27-31).

В этой главе речь пойдет о случаях, когда вы видите, как человек разрушает личные отношения или не может преуспеть в каком-либо деле из-за черты характера, которую сам он в себе не замечает. Но отсутствие осознания ни для человека, который не видит свою проблему, ни для окружающих не означает отсутствие страданий.

С другой стороны, недостаток осознания у человека нередко вызывает сострадание к нему. Ведь непонимание собственной проблемы становится для него причиной серьезных жизненных трудностей. Возможно, этот человек мучается, а сам и не догадывается, почему, и не знает, что делать со своими муками. Такая ситуация требует от вас зрелой любви, особенно если проблема затрагивает вас и ваши отношения с ним. С другой стороны, когда поведение «проблемного» партнера ощутимо влияет на вашу жизнь, сострадать бывает трудно. Тогда вспомните самый яркий за всю историю человечества пример сострадания к неосознающим свои проблемы людям: «Отче! прости им, ибо не ведают, что творят» (Лк 23:34). В минуты глубочайшего страдания Иисуса волновала наша слепота! Волновала, несмотря на то, что именно она и была причиной Его мучений.

Более того, как мы уже писали во второй главе, мы призваны помочь человеку понять, в чем заключается его проблема (Иез 3:18-21). Возможно, ему необходимо, чтобы вы пролили свет на проблему, которая разрушает ваши отношения. Возможно, это одна из причин, по которой Господь и привел вас в жизнь этого человека. Помощь в осознании — это часть нашей заботы друг о друге. Помните, что сострадание не есть проявление излишней мягкости. Необходимы прямота, ясность и честность. Но не забывайте также о любви и милосердии — соблюдайте равновесие.

В этой главе мы дадим примеры, как провести разговор, чтобы близкий вам человек понял, что у него существует проблема, которой необходимо заняться. Мы дадим также примеры неправильно построенных разговоров.

Как провести разговор

Используйте принцип «презумпции невиновности»

Пока вы как следует не вникнете в проблему, считайте «по умолчанию», что другой человек не имеет по отношению к вам дурных намерений. Всегда исходите из предположения, что он не виновен. Если, как в случае с Фэй, он искренне не ведает, что творит, ему необходимы от вас сострадание и нежность. Искреннее непонимание наличия проблемы далеко не равнозначно сопротивлению, построению защит и обвинению в ее возникновении других людей (об этом мы писали в главе 18). Возможно, ваш ближний пока просто не в состоянии постичь проблему. Возможно, ему страшно или он не владеет необходимыми для этого «инструментами». В ряде случаев люди просто не видят всей серьезности проблемы - как она разрушает их и вашу жизнь и/или ваши отношения. Либо они, возможно, не хотят чего-то о себе знать - то, что вступает в противоречие с их представлением о собственных добродетелях и совершенстве.

Презумпция невиновности также означает, что вы даете партнеру возможность показать, что он ни вам, ни кому-то еще не желает зла. Вы надеетесь, что ему нужен лишь намек, чтобы заняться решением проблемы. Это значит, что когда вы заговорите с ним о проблеме, вы вправе ожидать, что ваш собеседник будет открыт и возьмет на себя свою долю ответственности.

По прошествии некоторого времени, когда у вас будет больше наблюдений и опыта, вы, может быть, сделаете иные выводы касательно намерений, характера и мотивов другого человека. Порой случается так, что даже зная правду, он не желает измениться. Но пока вы точно не будете в этом уверены, исходите из презумпции невиновности и руководствуйтесь следующим подходом:

«Любовь долготерпит, милосердствует, любовь не завидует, любовь не превозносится, не гордится, не бесчинствует, не ищет своего, не раздражается, не мыслит зла, не радуется неправде, а сорадуется истине; все покрывает, всему верит, всего надеется, все переносит» (1 Кор 13:4-7).

Иногда человек, решивший провести конфронтацию, считает, что источник проблемы — недостаток люб-

ви к нему. Например, жена, муж которой постоянно забывает спросить о том, как у нее прошел день, чувствует, что ее благоверный ею не интересуется. И жена преждевременно осуждает его, говоря: «Почему тебя не волную ни я, ни мои чувства? Почему ты не спрашиваешь, как у меня дела?» или: «Вот ты не спрашиваешь, как у меня дела — значит, я тебе больше не интересна». Но на самом деле муж попросту не знает, как это важно для его второй половины. А скоропалительное осуждение делает свое дело — разъединяет, отдаляет супругов, и им становится все труднее дать друг другу то, что каждый из них хочет.

И говорите, пожалуйста, говорите вслух о своих желаниях и потребностях. Если вы не скажете о них, другой человек про них никогда и не узнает. Мы несправедливо обвиняем других в черствости, ожидая, что они прочтут наши мысли. Но люди не обладают такой способностью. Поэтому возьмите на себя ответственность за то, чтобы окружающим было известно о ваших желаниях: «Все же обнаруживаемое делается явным от света, ибо все, делающееся явным, свет есть» (Еф 5:13).

Вот пример проведения конфронтации с человеком, который не знает о своей проблеме.

«Я бы хотела, чтобы ты знал: в наших отношениях что-то пошло не так. Возможно, здесь есть какая-то проблема. Иногда мне кажется, что когда мы с тобой разговариваем, ты меня на самом деле не слушаешь. Нет, ты все говоришь правильно и к месту, но ты все время отводишь взгляд. Ты вообще стараешься не смотреть мне в глаза. У меня все чаще возникает ощущение, что ты ждешь не дождешься, чтобы я поскорее закончила говорить, и тогда тебе можно будет посмотреть телевизор. Я даже не знаю, осознаешь ты это или нет. Но пока не поздно, я хочу узнать, что ты сам-то об этом думаешь?»

В данном случае жена начинает конфронтацию с предоставления мужу всей необходимой информации, а затем дает ему возможность внести вклад в решение проблемы. Если человек вообще не знает о существовании проблемы, то иногда лишь намек на нее приводит к изменениям.

Будьте смиренны

К каждому человеку, к любой ситуации подходите с миром в душе. Быть смиренным — это не значит воспринимать себя ниже или хуже всех. Это значит воспринимать и принимать себя таким, какой вы есть на самом деле, включая все сильные и слабые стороны.

«„не думайте о себе более, нежели должно думать; но думайте скромно, по мере веры, какую каждому Бог уделил» (Рим 12:3).

Слабости и недостатки есть у каждого человека. Вот почему Библия учит нас, чтобы мы брали на себя ответственность говорить друг другу правду. Иногда очень нелегко решиться пролить свет на истинное положение дел. Однако это необходимо: «Посему, отвергнув ложь, говорите истину каждый ближнему своему, потому что мы члены друг другу» (Еф 4:25).

Сообщая другому человеку о его проблеме, не обвиняйте его, а оказывайте ему милость и поддержку. Если вы несмиренны, то вряд ли преуспеете в проведении конфронтации.

Без смирения речь звучит словно свысока: «Я хочу, чтобы ты знала: ты все время контролируешь и меня, и других людей. Я вижу это очень ясно, потому что помню, какой я сам был раньше — до того, как стал меняться. Вот почему я могу тебе помочь». Эта тональность вызывает в воображении картину, на которой изображены вы, взирающий на партнера с горних высот своего духовного опыта. Такой подход, который смиренным не назовешь, способен только оттолкнуть собеседника, заставить его закрыться.

Смиренный человек скажет по-другому, например, так: «Я хочу, чтобы ты знала: мне кажется, ты все больше контролируешь и меня, и других людей. Пожалуйста, пойми меня правильно. Я не пытаюсь тебя принизить или сказать, что я лучше тебя. Я сам долгое время работал над сходными проблемами. Можно сказать, что я в том же положении, что и ты. Я не осуждаю тебя, просто как друг я должен сказать тебе о проблеме контроля».

Проявляйте эмпатию

Когда вы сообщаете человеку о его проблеме, проявляйте эмпатию. Как мы уже говорили, эмпатия — это способность сопереживать чувствам другого человека, ставить себя на его место. Вспомните случай, когда, указывая вам на ваши недостатки, о существовании которых вы не догадывались, с вами разговаривали резко. И вспомните случай противоположный, когда с вами разговаривали бережно, стараясь вас не ранить. Скорее всего, во втором случае собеседник проявил к вам тепло и эмпатию, хотя и говорил неприятную для вас правду.

Часто люди не могут проявить эмпатию и посочувствовать другому, если в какой-то степени, а иногда и полностью, не осознают собственных чувств. Фразы типа «Не могу поверить, что ты не понимаешь, что делаешь» или «Ты что, совсем об этом не догадываешься?» свидетельствуют, что говорящий сам находится в неладах со своими чувствами. Такой подход ранит других людей, заставляет их защищаться и не позволяет им воспринять ваши слова.

Когда вы отчетливо осознаете свою собственную потребность в эмпатии, доброте и принятии, отношения между вами и другим человеком меняются: «Я хочу, чтобы ты знала о своей безответственности в обращении с деньгами. Понимаешь, если бы я был на твоём месте, мне бы хотелось, чтобы кто-нибудь открыл мне глаза. Я

очень надеюсь, что в подобных случаях найдется человек, кому моя ситуация будет безразлична, и он рискнет указать мне на мои ошибки или недостатки. Я знаю, что тебе нелегко слышать об этой проблеме, но я люблю тебя, я с тобой. И я чувствую, что должен предостеречь тебя».

Выясните, насколько человек себя не понимает

Постарайтесь выяснить, до какой степени человек, с которым вы вступаете в конфронтацию, не осознает себя и воздействие, которое он оказывает на других. Немало людей имеют сложности с самоосознанием: им трудно взглянуть на себя со стороны и понять, что и почему они делают. Существуют различные причины такого нарушения восприятия себя, но их анализ выходит далеко за рамки этой книги. Здесь мы кратко скажем о наиболее распространенных случаях.

1) Отсутствие достаточного опыта отношений, в которых необходимо смотреть на себя со стороны. Личности, не имеющие этого опыта, часто страдают от затруднений в построении любовных, дружеских и рабочих отношений из-за неспособности вовремя оценить свое поведение и исправить его.

Возможно, вы будете первым, кто покажет такому человеку путь в мир самоосознания. Скорее всего, в начале конфронтации он не поймет в полной мере, о чем вы ему говорите. Будьте терпеливы. Скажите что-то вроде: «Я хочу, чтобы ты знал, какое влияние на меня оказывают твои дела и поступки — и хорошие, и плохие. Когда ты добр ко мне, я чувствую себя любимой. Но когда ты резко одергиваешь меня и говоришь, чтобы я не учила тебя, что делать, это больно ранит мои чувства. Во мне словно захлопывается какая-то дверца, и сразу хочется отойти от тебя подальше». Простые и ясные формулировки дадут вашему партнеру возможность почувствовать взаимосвязь между его поведением и вашими отношениями.

2) Наличие «слепого пятна» у хорошо осознающего себя человека. Он хорошо знает себя и свои недостатки и довольно самокритичен. В то же время, он не замечает наличие у себя существенной проблемы, поскольку ему самому она вроде бы и не мешает. Например, он не видит своей закрытости от других людей или собственных попыток контролировать окружающих.

Такому, скорее всего, вам не придется долго объяснять, в чем заключается проблема. Однако здесь надо быть осторожным, чтобы случайно не задеть его самолюбия и самокритичности. Не стоит говорить: «Послушай, у тебя действительно есть серьезный недостаток». Такие слова могут усложнить вашу задачу. Лучше тактично указать на то, что вы видите: «Я хочу, чтобы ты знал об одной проблеме. Но в первую очередь, я хочу, чтобы ты понимал: эта проблема не делает тебя плохим. В тебе столько хороших качеств! И даже та черта, о которой я скажу, сама по себе не так уж и плоха, если проявляется в меру». Эти слова основаны на любви. Построив обращение подобным образом, вы сможете ближнему стать лучше, не вызвав у него ни гнева, ни ненависти.

3) Сознательный отказ от анализа собственного поведения. В основе нежелания заглянуть в себя, как правило, лежит страх оказаться «плохим». Есть также случаи, когда люди не желают принимать на себя ответственность за свои поступки. Им удобнее возлагать ее на других людей или на обстоятельства. Например, в своем опоздании они обвиняют дорожные пробки — вместо того, чтобы рассчитать время и выйти из дома вовремя.

Если вам досталась личность такого типа, то прежде чем проводить с этой личностью конфронтацию (по любому вопросу), необходимо решить проблему с самоосознанием. Если вы не вынесете ее на обсуждение, то рискуете никогда не достучаться до партнера.

Обнаружив, что человек всеми силами и средствами избегает самоанализа, обратитесь к нему примерно так: «Я хочу обсудить с тобой проблему частой смены работы. Я думаю, что это серьезная проблема, но я даже и не знаю, как с тобой поговорить. Когда ты утверждаешь, что у тебя нет никаких проблем, ты совсем не обращаешь внимания на мои чувства и мысли. Это отдаляет меня от тебя. Мне становится все тяжелее с тобой общаться. А меня ведь очень беспокоит, что ты причиняешь себе вред. Мне бы хотелось, чтобы ты была со мной откровенна. Я не собираюсь ни осуждать, ни переделывать тебя. Давай просто поговорим». Если ваш собеседник, слушая вас, будет чувствовать себя в безопасности, такой подход даст неплохие результаты.

Говорите прямо

Если вы хотите, чтобы человек осознал ту или иную проблему, то лучший способ — обращаться к нему с любовью, но прямо.

Когда человек не понимает, что делает, нет смысла заходить издалека и говорить намеками. Помните: он вообще не ведает, что творит, — следовательно, намеков ваших он не поймет. Чем яснее вы будете выражаться, тем выше вероятность того, что вас услышат. Подумайте: Господь обращается с нами так же. Он полон милости, но не оставляет места для недопонимания Своих слов. Пример — слова Иисуса, которыми Он сообщает Своей Церкви о ее недостатках: «Но имею немного против тебя, потому что есть у тебя там держащиеся учения Валаама, который научил Валака ввести в соблазн сынов Израилевых, чтобы они ели идоложертвенное и любодействовали» (Откр 2:14).

Как правило, мы не говорим прямо, потому что пытаемся быть тактичными и не задеть чувств другого человека. Однако часто бывает так, что если мы пощадим другого и не заденем его чувства сейчас, то в будущем он получит гораздо более серьезные душевные травмы. Да, возможно, то, что вы скажете, вызовет в душе вашего собеседника дискомфорт или даже боль. Это характерно для правды: когда нам указывают на проблему, то становится неловко и неудобно. Но не забывайте, что ваша прямота может улучшить жизнь человека, а то и спасти ее — в буквальном смысле слова.

Приведем примеры прямого и непрямого обращения:

Непрямое обращение (НО): «Думаешь, у тебя получится меня забрать на машине сегодня вечером?»

Прямое обращение (ПО): «Пожалуйста, заberi меня на машине сегодня вечером».

НО: «Мне очень нравится, когда ты моешь за собой посуду».

ПО: «Пожалуйста, вымой за собой посуду, а не оставляй ее в раковине».

НО: «Тебе самому не противно, когда ты так некрасиво со мной разговариваешь?»

ПО: «Пожалуйста, не спорь со мной в присутствии гостей».

НО: «Ты уверен, что хочешь купить DVD-плеер?»

ПО: «Пожалуйста, не покупай DVD-плеер. Сейчас мы не можем себе это позволить».

Если не говорить прямо, человек, с которым вы проводите конфронтацию, скорее всего, попросту не поймет, что вы указываете ему на наличие проблемы. Он воспримет ваше высказывание как предложение или общую мысль. Он выслушает вас, но не придаст тому, что вы говорите, серьезного значения.

А вот если вы выскажетесь ясно и прямо, собеседник поймет, что вы хотите до него донести.

«Я хочу сказать тебе, что когда я говорю о какой-то проблеме, ты меня не слушаешь». «Твой алкоголизм наносит страшный вред и тебе, и нашим с тобой отношениям».

«Когда ты даешь обещания, а потом их не выполняешь, это вызывает серьезные последствия. Боюсь, что дальше будет хуже».

«Я заметила, что в наших отношениях есть одна особенность, которая касается непосредственно меня. Ты постоянно меня высмеиваешь».

Разговор, в котором вы ясно излагаете свои мысли, чувства и потребности, скорее приведет к желаемым результатам — другой человек вас услышит.

Приводите конкретные примеры

Конкретные примеры помогают собеседнику понять, что у него есть проблема. Если проблема серьезная, то, скорее всего, у вас в запасе имеется множество примеров, которые иллюстрируют само наличие проблемы, а также ее влияние на жизнь вашего партнера и на ваши с ним отношения.

Детали придают вашим высказываниям весомость и предметность. Они поясняют то, что именно вы хотите довести до сведения собеседника. Писание содержит множество примеров использования конкретных примеров Богом. Когда Господь желал довести до сведения людей, что они творят, Он всегда прибегал к этому способу:

«А в народе угнетают друг друга, грабят и притесняют бедного и нищего, и пришельца угнетают несправедливо» (Иез 22:29).

Используя конкретные примеры, априори* исходите из того, что собеседник будет открыт к вашим словам. Дайте ему возможность сомневаться. Часто нормальный, хороший человек, получив доказательство существования проблемы, бывает очень удивлен. Иногда его начинает терзать совесть. Такая реакция — показатель, что человек услышал вас и будет решать проблему.

Даже если собеседник проявит сопротивление, не избегайте конкретных деталей. Они помогают разрушить защиты. Однако, если собеседник, сам того не понимая, не заинтересован в признании проблемы, вам придется не только использовать конкретные примеры, но и работать с неосознаваемым сопротивлением (об этом мы расскажем в главе 18).

Априори (от латинского «а» — от и «prio» — предшествующий) — знание, предшествующее опыту и независимое от него. — **Прим. ред.**

Конкретные примеры имеют разную природу. Некоторые представляют собой объективную, проверяемую и подтверждаемую информацию. Другие, напротив, являются очень личной и эмоциональной информацией. Объективные факты — время, место и описание событий — способствуют концентрации на картине происходящего. Эмоциональная информация, такая, как чувства и впечатления, помогает достучаться до сердца собеседника.

Вот несколько примеров использования конкретных деталей:

«В четверг я попросила тебя забрать Дилана с футбольной тренировки, но это сделала Пэм, потому что ты так и не приехал».

«В ресторане ты был так груб, что Томпсоны попросили меня в будущем не звать их. Они больше не хо-

тят с нами обедать».

«В прошлые выходные ты так рассердился, что ударил по стене гостиной и пнул собаку».

«В прошлом месяце ты три раза замыкался в себе и дулся на меня по нескольку часов. Это было, когда я не соглашалась с тобой относительно места, где нам пообедать».

«Последний раз, когда ты проявил тепло и инициативу к сближению, был в ноябре. Помнишь, тогда моросил дождь, а ты пошел со мной на прогулку?»

«Ты перестал посвящать работе достаточно времени, и ее качество значительно снизилось. Вот цифры».

«Когда я хотела быть с тобой прошлой ночью, ты сменил тему и отвернулся от меня».

Избегайте обобщений и расплывчатых примеров — они представляют положение дел в гораздо худшем свете, чем в действительности.

«Ты мной совсем не интересуешься».

«Ты совершенно не уважаешь чувства других людей».

«Каждый раз после разговоров ты вообще ничего не предпринимаешь для улучшения отношений».

«Еще не было случая, чтобы ты пошла в магазин и не потратила там все деньги».

Уделите время, чтобы продумать и выбрать примеры, которые хорошо подходят для иллюстрации существующей проблемы.

Сообщите собеседнику о последствиях его поступков

Информирование о последствиях проблемного поведения - существенная часть помощи, которую вы оказываете человеку для осознания им проблемы. Такой подход делает вашу конфронтацию менее отвлеченной и более личной и жизненной - проблема не существует в отрыве от результатов, к которым она приводит. Часто, когда человек узнает, что его поведение приносит вред ему самому и ранит окружающих, он не остается равнодушным. Вы не просто говорите ему о недостатке, а показываете, как проявления этого недостатка сказываются на его жизни и отношениях. Бывает полезно высказывать опасения как по поводу сегодняшних результатов проблемного поведения, так и последствий, которых надо ожидать в будущем, если это поведение не изменится. Рассмотрите три сферы жизни, на которых отрицательные последствия проблемы сказываются наиболее ощутимо.

Жизнь собеседника

Скажите ему, какие негативные явления в его собственной жизни, по вашему мнению, являются результатом проявления проблемы. Вы за него беспокоитесь и не хотите, чтобы проблема портила его жизнь, мешала достижению целей, влияла на его здоровье и так далее.

Не нужно говорить о последствиях, которые значимы для вас и безразличны собеседнику. В этом случае вам вряд ли удастся до него достучаться. Например, вы сообщаете сыну: «Ты не достигнешь такого положения, чтобы обзавестись женой, детьми и остепениться». Если сын получает удовольствие от холостяцкой жизни, то после ваших слов он вряд ли решит, что пора быстро делать карьеру.

Говорите о том, что для него действительно значимо: «Я хочу, чтобы ты знал: мне кажется, ты зря не ищешь работу и упускаешь возможности профессионального роста. Так ведь и жизнь может не сложиться. Я знаю, что ты мечтаешь об интересной работе, где будут востребованы твои таланты и умения. Но, боюсь, что если ты и дальше будешь терять время, ты упустишь возможность не то чтобы сделать карьеру, а вообще найти работу по душе».

Вы и ваша жизнь

Часто случается, что осознание проблемы наступает, когда вы демонстрируете другому человеку, какое влияние его действия оказывает на вас и на вашу жизнь. Многие люди избегают осознания проблемы, действуя согласно принципу: «Я не наношу вреда никому, кроме себя. Но это мой выбор, и оставьте меня в покое». Однако в подавляющем большинстве случаев вред наносится и другим.

Господь создал нас так, что мы взаимосвязаны. Мы влияем друг на друга. Природа этих незримых связующих нитей такова, что наши жизни и сердца взаимодействуют не только в радости, но и в страдании: «Посему, страдает ли один член, страдают с ним все члены» (1 Кор 12:26). Когда вы объясняете партнеру, как его действия затрагивают вас, духовная связь, существующая между вами, помогают ему понять всю важность проблемы.

Не преувеличивайте значения действий собеседника. Искажение фактов — большая ошибка. Сделав это, вы или пробудите в нем чувство вины, или приведете его к отрицанию ваших слов. О воздействии его поведения на вас говорите честно. Избегайте негативного тона: «Ты так много времени проводишь с приятелями и совсем не уделяешь внимания семье. Это убивает меня! Не знаю, смогу ли я пережить такую несправедливость». Или: «Я никогда не почувствую себя счастливой, если ты будешь так долго сидеть в Интернете».

Вместо этого лучше реалистично и прямо указать партнеру на последствия его поступков.

«Отсутствие у тебя интереса к духовным вопросам разъединяет нас».

«Твоя постоянная критика ранит мои чувства».

«Часто ты поступаешь по-своему, как будто меня и не существует, и это меня очень сердит — я чувствую, будто мое мнение тебя не волнует».

«Когда ты пытаешься стать душой компании, я тебя не узнаю и чувствую, что потеряла человека, которого знаю и люблю».

Жизнь других людей

Нередко человек осознает свою проблему, увидев, как его действия влияют на других людей. При таком подходе вы вызываете к чувствам, которые он испытывает к небезразличным ему людям:

- Мужу, жене или к тому, с кем встречается
- Другим
- Детям
- Родителям
- Другим родственникам
- Соседям
- Коллегам

Я знал многих людей, страдающих от химической зависимости (алкоголизма или наркомании), которые осознали, насколько серьезна их проблема, только когда узнали, какими несчастными чувствуют себя их дети. Любовь к детям позволила им взглянуть на себя со стороны. Пример такого осознания, которое пришло в результате применения метода интервенции (этот метод мы уже упоминали в главе 3), мы приведем ниже.

Просьба об изменении

Помогая другому человеку осознать проблему, убедитесь, что одновременно вы просите его изменить свое поведение. Поскольку он до настоящего момента не подозревал, что его поведение представляет собой проблему, то скорее всего, он не знает, что ему делать, да и нужно ли вообще что-то делать. Просьба об изменении поведения проясняет ваши ожидания и упорядочивает восстановление связи между вами и собеседником.

Просьба об изменении должна звучать очень конкретно. Однако в ней необходимо оставить пространство для свободы действий вашего партнера. Другими словами, вы действительно просите, а не требуете: вы понимаете, что у человека есть выбор. Просьба должна исходить из вашего сердца и основываться на любви и заботе о собеседнике. Вот несколько примеров:

«Я бы хотела, чтобы ты начал ходить со мной на группы самопомощи при нашей церкви».

«Я хочу, чтобы ты начал выполнять свои обещания, и я могла бы на тебя положиться. Может, поставим на кухне тарелку и будем класть в нее конфетку всякий раз, когда кто-то из нас не выполнит свои обещания?»

«Мне бы хотелось, чтобы ты давала мне закончить фразу, прежде чем мне отвечать».

«Мне бы хотелось, чтобы ты поработал над своим гневом — он пугает меня и детей. Я хочу, чтобы на следующей неделе ты пошел к консультанту».

Типы осознания

Итак, вы решили помочь другому человеку осознать проблему. Учтите, что при различном положении дел надо применять разные подходы к проведению конфронтации. Приведем три ситуации, к каждой из которых требуется свой подход.

1. Вы не имеете собственного интереса и действуете ради блага ближнего

В этом случае вы видите проблему, но эта проблема напрямую не затрагивает вашу жизнь. Например:

- Вы — взрослый ребенок алкоголика, ваш родитель отрицает свою проблему. Вы больше не зависите от него, но вас беспокоит его судьба.
- У вас есть подруга, которая вот-вот изменит мужу.
- Ваш сын-подросток попал в дурную компанию, и у него снизились оценки.

Убедитесь, что вы на самом деле действуете не ради собственного благополучия, а ради вашего собеседника. Это он причиняет себе вред. Несмотря на то, что данная проблема затрагивает ваши чувства, объективная цель конфронтации — помощь другому человеку, а не вам.

«Алкоголизм пагубно влияет на твое здоровье, твои отношения и на твою работу. Я хочу, чтобы ты обратился за помощью».

«Меня волнует, что происходит у тебя с Биллом. Я знаю: он тебе небезразличен, но очень хочу, чтобы ты понимала, какому риску подвергаешь свой брак, свою семью и свою веру».

«Я знаю, ты считаешь, что у тебя нормальные друзья, и с учебой все в порядке, но это не так. Я хочу, что-

бы у тебя была возможность делать выбор. Однако выбор, который ты недавно сделал, очень плохо влияет на твою жизнь. Я настаиваю на том, чтобы мы обсудили эту ситуацию как серьезную проблему».

Мы уже не раз упоминали о методе интервенции. Этот метод представляет собой прекрасный пример подхода, о котором мы говорим в данном разделе. Рассмотрим его подробнее. Предположим, у некоего человека имеется проблема, которая разрушает его жизнь. Однако «проблемный» человек не осознает (или не до конца осознает), что он делает. При интервенции организуют неожиданный для объекта конфронтации визит людей из его ближайшего окружения (членов семьи, друзей, соседей, товарищей по работе). Они предлагают человеку сесть, и сами садятся вокруг него. Его просят молчать и не перебивать, пока не выскажутся все присутствующие.

Затем каждый, сидящий в круге, говорит о проблеме и о том, какое нездоровое влияние оказало поведение «проблемного» человека на его жизнь. Дочь говорит, какие чувства ей довелось испытать, когда папа пришел пьяным на ее выпускной вечер. Коллега говорит о том, как алкоголизм этого человека затрагивает сослуживцев, как им приходится в авральном порядке доделывать и переделывать его работу, жертвуя своим временем и отдыхом. Мать говорит о печали, которую она испытывает, глядя, как ее любимый, неглупый сын разрушает свою жизнь. Интервенция часто помогает пробиться сквозь стену отрицания, и у человека открываются глаза. Он наконец-то видит и/или признает, что у него действительно есть проблема. Затем его просят начать лечение. Бывает и так, что для него уже приготовлено место, упакован чемодан, а снаружи ждет машина, чтобы отвезти его в реабилитационный центр.

Если человек отказывается, то участники интервенции говорят ему, что они прерывают с ним отношения до того времени, пока он не согласится обратиться за помощью. Интервенция — мощный метод и последнее средство, которое применяют, чтобы помочь человеку, который сам себе наносит серьезный вред. Психологически это очень тяжелый процесс. Часто человек, имеющий проблему, реагирует на интервенцию очень бурно. Реакция может быть различной — от ярости из-за того, что его проблему вынесли на обсуждение, до глубокого раскаяния и благодарности людям, которые так о нем заботятся.

Интервенция — сложный процесс, который требует предварительного анализа каждой конкретной ситуации и детальной проработки сценария. Лучше всего для проведения интервенции обратится к профессиональному психологу, который обладает специальными навыками и соответствующим опытом. Специалист проводит с семьей и друзьями человека, нуждающегося в интервенции, тренинги, на которых те узнают, что и как надо делать. Если вы находитесь в положении, которое требует проведения интервенции, обратитесь к специалисту и позвольте ему руководить вами при ее подготовке и осуществлении. Тогда шансы на успех будут гораздо выше.

2. Вы действуете ради собственного интереса и блага ближнего

Очень часто проблема другого человека влияет непосредственно на вашу жизнь. В этом случае человек, с которым вы вступаете в конфронтацию, должен узнать о существовании проблемы и о том, как она влияет на вас. Приведем несколько примеров:

- Муж, чей эгоцентризм настолько силен, что ваша любовь к нему тает на глазах, и вы тревожитесь за сохранность брака.
- Ваша девушка сердится и несправедливо критикует вас, когда вы с ней не соглашаетесь. Вы любите ее, но она глубоко ранит вашу душу.
- Сотрудник, чья безответственность сказалась на результатах, которые имеют прямое отношение к вашей собственной работе.

В подобных случаях вы беспокоитесь и за себя, и за другого. Поэтому во время конфронтации думайте одновременно и о себе, и об этом человеке. Вы решаете две задачи. Во-первых, вы хотите, чтобы он понял, что происходит. Во-вторых, вам надо построить разговор так, чтобы он посмотрел на происходящее и со своей, и с вашей точек зрения.

«Ты очень ответственный человек. Но у тебя есть серьезная проблема — ты не видишь и не слышишь • окружающих. И мне, и детям очень тяжело с тобой общаться, потому что ты считаешь, что прав можешь быть только ты. Я боюсь, что ты теряешь контакт с детьми. Разве ты не замечаешь, что они все больше от тебя отдаляются? Я хорошо знаю, что такое поведение влияет и на твою работу, и на дружеские отношения. А сама я с горечью поняла, что теряю ту любовь, которую раньше испытывала к тебе. Я очень боюсь за наш брак и за свои собственные чувства к тебе. Я хочу, чтобы мы в ближайшее время вместе обратились за профессиональной помощью».

«Мы по-разному смотрим на одни и те же вещи, и это совершенно нормально. Но всякий раз, столкнувшись с этим различием, ты совершенно меняешься, и я тебя не узнаю. Ты впадаешь в ярость, пытаешься меня унижить, теряешь контроль над собой. Это нехорошо в первую очередь для тебя — как в душевном и духовном плане, так и в плане отношений. А меня такое поведение очень ранит. Я чувствую себя так, словно ты меня ненавидишь и специально хочешь унижить и оскорбить. После таких случаев я долго прихожу в себя. Я хочу, чтобы ты знала: это серьезная проблема. Если ты не захочешь над ней поработать, то я буду думать и решать — стоит ли нам продолжать встречаться».

«Я хочу, чтобы ты знал: у тебя имеется серьезная проблема с организацией времени. В частности, с тем, чтобы сдавать отчеты в срок. Я знаю, что задержка повлияла на оценку твоей работы, и тебя лишили премии. Но мы в одной группе, поэтому твоя безответственность затрагивает и меня. У меня тоже были неприятности из-за твоей задержки с отчетами. Это некрасиво с твоей стороны и очень плохо для нас обоих. Я предлагаю тебе вместе подумать, как тебе лучше организовать время и дела. Я пока еще не против сотрудничества с тобой. Но если ничего не изменится, мне придется поговорить с шефом, что я больше не могу и не стану работать с тобой».

3. Человек узнал о проблеме, но меняться не хочет

Конечная цель осознания проблемы — покаяние. Другими словами, вы ожидаете, что человек осознает, что он делает и, как следствие, изменит свое поведение. Иоанн Креститель сказал: «Сотворите же достойный плод покаяния» (Мф 3:8). Действительно, покаяние — это идеальный результат любой конфронтации.

Но, к сожалению, встречается и такое: человек хорошо понял, что он делает. Он знает, что вы считаете его поведение проблемой. Отдает себе отчет, насколько отрицательно оно сказывается на окружающих. И, несмотря на это, продолжает вести себя по-прежнему, не видя необходимости в покаянии.

Если так, то вы столкнулись с очень серьезной трудностью. В данном случае невозможно положиться на осознание проблемы, не получается достучаться до души человека и подвигнуть его к изменениям. Возможно, у этого человека искажено восприятие проблемы. Возможно, он не способен сочувствовать другим людям. Возможно, он сконцентрирован только на себе. Часто бывает, что «хозяин» проблемы не признает ее или ничего не желает с ней делать, в то время как ее разрушительные последствия испытывают на себе окружающие люди. И нередко число окружающих велико. Вот несколько примеров:

- Муж, который увлечен посещением порносайтов в Интернете. Вы обнаружили его увлечение и провели конфронтацию — серьезно поговорили с ним, но он не считает это проблемой.
- Жена, которая слишком много тратит. Вы опасаетесь тяжелых финансовых последствий, но когда вы сказали о своих опасениях, она лишь посмеялась и посоветовала вам расслабиться.
- Подруга, которая втягивает вас в свои «разборки» с общими знакомыми. Она избегает говорить с другими людьми о своих чувствах, но всегда идет к вам. Вам не нравится положение, в которое она вас ставит, и вы ясно сказали ей об этом. Но она не восприняла ваши слова всерьез и продолжает вести себя по-прежнему.

Тут есть от чего опустить руки, но знайте: имеется выход и из такого положения. Вам придется строить конфронтацию, учитывая, что другой человек не видит необходимости в изменении.

- Убедитесь в ясности и чистоте ваших мотивов и целей. Вы не хотите манипулировать собеседником, запугать его или ввести в заблуждение.
- В качестве отдельной проблемы обрисуйте нежелание собеседника менять поведение. Скажите о чувствах, которые вы испытываете в связи с его нежеланием меняться и о том, как отсутствие перемен влияет на ваши отношения.
- Если собеседник продолжает настаивать, что он ничего не будет делать, определите границы, чтобы защитить себя и других и возложить на собеседника ответственность за его проблему.

Такая стратегия увеличит вероятность, что вы сумеете помочь этому человеку. Вот некоторые примеры:

«Я знаю, что ты не считаешь увлечение порнографией своей проблемой. Но на самом деле проблема есть, и очень серьезная. Я беспокоюсь за твоё психологическое и духовное благополучие. Я боюсь, что у тебя зависимость от порнографии. И еще я боюсь за себя: я чувствую себя ужасно. Я чувствую себя преданной, обманутой и нелюбимой. А что я чувствую по поводу наших отношений, даже не могу определить. Твое увлечение порнографией потрясло меня. Мой мир словно перевернулся с ног на голову» Ты настаиваешь, что твои действия никак не затрагивают ни меня, ни нас обоих. Я же настаиваю, чтобы мы начали решать эту проблему и сделали это, не откладывая. Я говорю тебе прямо: порнографии в нашем доме я не потерплю. Если ты не остановишься сейчас и не обратишься к консультанту за помощью, я приму радикальные меры».

«Ты думаешь, что я скряга. Поэтому я решил проверить себя. Я обратился к финансовому консультанту, и мы вместе проанализировал твои расходы. Выводы такие: мы рискуем не накопить денег ни на образование детей, ни на нашу пенсию. Это не пустые страхи, и я хочу, чтобы ты воспринимала мои слова всерьез. Когда ты, посмеиваясь, отмахиваешься от моих слов, это меня сердит — я чувствую, что мое мнение ничего для тебя не значит. Я хочу, чтобы мы давали друг другу финансовый отчет. Но если ты будешь настаивать на своем, мне придется, пока ты не изменишь свое поведение, защитить деньги нашей семьи от твоих трат».

«Я очень сочувствую тебе — мне жаль, что ты поссорилась с Нэнси и Бет. Но я ведь тебе уже говорила, что не хочу быть человеком, с которым ты их обсуждаешь. Поговори непосредственно с ними. Мне очень неудобно находиться между вами, потому что наши с тобой разговоры — это просто сплетни. А я не желаю даже соприкасаться со сплетнями. Меня беспокоит, что ты не считаешь сплетни проблемой и все пытаешься обсуждать со мной Нэнси и Бет. Я очень к тебе привязана, но боюсь, что если ты не прекратишь так поступать, мне придется отказаться от общения с тобой до тех пор, пока ты не решишь свою проблему».

Такой подход кажется чрезмерно жестким и даже жестоким, но часто именно он и оказывается наиболее эффективным. Если вы решили им воспользоваться, убедитесь, что вас поддерживают другие люди. Тогда вы сумеете сказать и сделать то, что необходимо. И не забывайте, что всем нам необходимо каяться очень во многом. Господь помогает нам меняться и по-новому видеть привычные вещи: «Я пришел призвать не праведников, а грешников к покаянию» (Лк 5:32). Молитесь и просите Господа помочь вам провести конфронтацию.

Снова Фэй

Давайте вернемся к Фэй, которая, скорее всего, получила бы огромную пользу от конфронтации, проведенной с любовью. Вот пример, как можно было это сделать:

«Фэй, мы очень рады видеть тебя на наших встречах. Ты столько нам даешь. Но я бы хотел поговорить об одной проблеме. Она не очень серьезная, но все-таки ее стоит обсудить. Я и хотел бы это сделать. Иногда ты вмешиваешься в чужой разговор и переводишь его на себя. Нам интересно послушать о твоей жизни, но ведь часто это мешает высказаться другим людям. Я бы очень хотел, чтобы ты участвовала в беседе, которую ведут окружающие, и говорила о себе не чаще, чем это делают другие. Пойми меня правильно: у меня и в мыслях нет тебя обидеть. Наоборот, я хочу, чтобы ты знала: тебе всегда здесь рады. Тебя не обидело то, что я сказал? Мне важно это знать, потому что я не хочу огорчать тебя».

Если бы к Фэй обратились с любовью и необходимой твердостью, возможно, она бы прислушалась к тому, что ей говорят. А в итоге получала бы больше удовольствия от семейных встреч.

Заканчивая эту тему, мы должны с сожалением признать, что встречаются еще более тяжелые случаи, когда человек упорствует в своем нежелании меняться. О них мы поговорим в следующей главе.

Глава 17.

Как избавиться от нездорового поведения

К нам на радиопередачу позвонила Линда. Она была очень расстроена поведением мужа: куда бы они с мужем ни пошли, он постоянно тарашится на других женщин. Если мимо проходит хорошенькая девушка, он чуть ли не со стула падает. Он готов шею себе свернуть, лишь бы проводить ее взглядом. При этом Линда чувствует, что на нее муж не обращает ни малейшего внимания.

Однажды Линда сказала своему благоверному, что его поведение очень ей неприятно. В ответ он попытался доказать, что это нормальное поведение полноценного мужчины. Он даже намекнул, что и Линда ведет себя не иначе. «О чем ты говоришь? — возмутился оскорбленный супруг. — Я так не поступаю. Ты сама сначала приведи себя в порядок. Тогда, может быть, я и перестану глазеть на других женщин. Что смотришь? Тебе такая мысль в голову не приходила?» В результате Линда ощутила грусть и безнадежность. Она еще несколько раз пыталась поговорить с мужем об этой проблеме, но разговоры ни к чему не привели. И Линда перестала поднимать эту тему.

Однако накануне нашего выступления по радио произошли события, которые заново разбередили ее рану. Поэтому Линда и позвонила нам. А случилось вот что: Линда, словно ее толкнули, вдруг проснулась среди ночи. Мужа в постели не было. Она пошла искать его и обнаружила у экрана компьютера. Муж самозабвенно рассматривал порнографические сайты. Это было уже слишком. Линда понимала: нужно что-то делать. Но, имея за плечами череду неудачных попыток выяснения отношений, приводивших к крупным ссорам, она не знала, с чего начать.

— Что вы сделали, застав его у компьютера? — спросили мы.

— Я сказала ему, что он — извращенец и всегда был извращенцем. Я сказала, что мне противно находиться рядом с ним, и ушла в спальню. Я больше не спала — всю ночь проплакала. У меня нет никаких сил, да если бы и были, я все равно не знаю, что делать.

— После вчерашнего вечера вы с ним разговаривали?

— Нет. И я не знаю, что ему сказать. Я даже не понимаю, какое чувство во мне преобладает — злость или отчаяние. Я чувствую себя неудачницей. А он... Временами мне хочется дать ему хорошего пинка, чтобы он вылетел из дома! Что мне делать? — в голосе Линды действительно звучали оба названных ею чувства.

Подумайте над таким вопросом: есть ли среди ваших близких человек, которому следует отказаться от какой-либо дурной привычки? Наверное, вы легко вспомните человека, который делает что-нибудь не так. А если еще чуть-чуть подумать, то у вас наберется целый список. Большинство людей однозначно скажут: в их жизни не раз возникали обстоятельства, при которых они могли бы улучшить свои отношения с неким человеком, если бы он сумел отказаться от той или иной дурной привычки. Для некоторых вопрос стоит более остро: речь идет о судьбе отношений с этим человеком или о судьбе самого человека.

Дурные привычки по результатам их преодоления можно разделить на четыре категории:

1. Если он откажется от этой привычки, вам станет спокойнее жить. Он перестанет вас травмировать.
2. Если он откажется от этой привычки, ваши отношения улучшатся.
3. Если он откажется от этой привычки, то ему самому станет лучше.
4. Если он откажется от этой привычки, он перестанет травмировать людей, с которыми он общается, и лучше станет всем.

Не все дурные привычки столь разрушительны, как пристрастие мужа Линды. Но внимание следует обращать и на менее травмирующие случаи. Представьте себе диапазон нездоровых схем поведения, которые в той или иной степени значимы для вас. Некоторые просто вас раздражают, а другие таят в себе угрозу жизни:

- Постоянные опоздания
- Излишняя критичность
- Разные зависимости
- Словесное и физическое насилие
- Безответственность
- Необязательность
- Стремление контролировать
- Предательство и/или неверность
- Нечестность
- Злоупотребление щедростью друга или члена семьи
- Нечистоплотность
- Расточительность
- Нечувствительность к людям
- Пассивность, неисполнение обещаний
- Неуважение

Этот список можно продолжать очень долго. Люди весьма изобретательны, особенно когда надо испортить жизнь ближнему своему. С другой стороны, все мы склонны избегать неприятных разговоров, которые стоило бы провести. И каждый из нас имеет за плечами опыт неудавшихся трудных разговоров. В этой главе мы поговорим о принципах, на которых следует строить трудный разговор, особенно когда он касается неприемлемого поведения собеседника. Такие разговоры наиболее сложны, но именно они нередко дают замечательный результат и радикально изменяют положение дел.

Подготовьтесь к трудному разговору

Мы продолжили разговор, и Линда подробнее описала нам свою ситуацию. Она рассказала о том, что она делала и не делала на протяжении многих лет. Я (Джон) подумал, что ее муж — действительно сложный человек. Но при этом у меня возникло двойное ощущение. Со мной так часто бывает в подобных случаях. Во-первых, мне стало очень грустно из-за того, что жизнь Линды и ее мужа сложилась так неудачно. Во-вторых, у меня появилась надежда, что все может измениться, если Линда подойдет к противостоянию иначе. Только для этого ей нужно подготовиться. Именно неподготовленность лишает нас всякой возможности с честью выйти из трудного разговора. (Подробнее мы поговорим об этом в главах 19 и 20.)

Вот мы и добрались до первых принципов построения трудного разговора. Одна из лучших схем конфронтации, которая позволяет объяснить человеку порочность его поведения, описана пророком Михеем: «О, человек! сказано тебе, что — добро и чего требует от тебя Господь: действовать справедливо, любить дела милосердия и смиренномудренно ходить пред Богом твоим» (Мих 6:8).

Если вы как следует подготовитесь к трудному разговору и будете помнить этот стих, то шансы донести до собеседника свои мысли будут гораздо выше, чем если вы положитесь на импровизацию или станете говорить в ответ первое, что придет в голову. А ведь именно так Линда и поступала на протяжении многих лет. Давайте посмотрим, о каких трех библейских принципах нужно помнить при конфронтации:

1. Действуй справедливо;
2. Люби дела милосердия;
3. Смиренномудренно ходи перед Богом.

В контексте книги о конфронтации «действуй справедливо» означает следующее: справедливость, которая проявляется в желании делать то, что правильно и хорошо, очень важна. Другими словами: если что-то идет не так, молчать нельзя. Коль уж мы состоим в отношениях с другими людьми, то мы должны «судить» их — в хорошем смысле этого слова. В том смысле, в каком использует это понятие апостол Павел. А он говорит, что мы должны судить о поведении друг друга и говорить друг другу истину с любовью (1 Кор 5:12; Еф 4:25). Павел уверяет нас, что поступая так, мы будем духовно расти. О том же напоминает нам одна из притч Соломона:

«Отвергающий наставление не радеет о своей душе; а кто внимает обличению, тот приобретает разум» (Притч 15:32). Совершенно очевидно, что в случае, который имеет в виду мудрый царь, должен быть не только обличаемый, но и обличающий.

Итак, когда вы будете готовиться обличить того, чье поведение оставляет желать лучшего, помните: вы поступаете правильно. Вы делаете благое дело. Во время трудного разговора эта мысль поможет вам оставаться честным, не даст вам приуменьшить проблему, поможет уверенно противоборствовать лжи. И тогда вы не остановитесь на полпути и не пойдете на попятную.

«Люби дела милосердия» — значит не забывай о милости и сострадании. Иными словами, вам просто необходимо отнестись к человеку по-доброму, выказать ему свое расположение, возможно, сделать для него что-то хорошее. Вам придется проявить понимание и любовь и во время трудного разговора «вести себя хорошо». Нередко, когда речь идет о справедливости, и вы уверены, что правда на вашей стороне, так и подмывает показать свое негодование, проявить резкость. Однако любовь и милосердие призывают: когда рубишь правду-матку, не забывай о необходимости проявлять доброту и сострадание. Одной честности мало. Так же, как мало только любви и сострадания. А многие христиане боятся даже самого словосочетания «дать оценку». Здесь происходит смешение понятий. Да, верно, когда судишь — не осуждай. Но ведь вполне возможно судить о человеке без осуждения, то есть давать объективную оценку не ему самому, а его делам и поступкам.

Справедливость и — милосердие, истина и — любовь. Если, как и предлагает Бог, соединить эти два качества, то вероятность успеха резко возрастет. Она будет гораздо выше, чем в случаях, когда вы только бьетесь за справедливость или только выказываете милосердие. Необходимо и то, и другое. Чтобы трудный разговор получился продуктивным, ваш собеседник должен понимать, что вы не выступаете против него: вы за него и вместе с ним. Самое лучшее описание этому подходу дал один из моих друзей. Он сказал, что во время любого трудного разговора он очень жестко подходит к проблеме, но очень мягко обращается с самим обличаемым. По существу, мой друг перевел на современный язык древний христианский принцип: ненавидь грех, но люби грешника. Если бескомпромиссно подойти к проблеме, но высказать свои мысли так, чтобы пощадить чувства собеседника, то у вас гораздо больше возможностей добиться желаемого результата. А теперь добавим третью сторону треугольника: Смиренномудренно ходи перед Богом.

Смиренномудренное хождение перед Господом означает, что нельзя брать на себя роль судьи или самого Бога. Нельзя осуждать человека или назначать ему наказание. Напротив, давая оценку поступкам человека, вы проявите способность отождествить себя с ним — он ведь такой же несовершенный человек, который идет по жизни, совершая ошибки. Главное, не возносите. Оставайтесь на равных с собеседником.

Быть смиренным перед Богом также значит отвечать перед Ним за собственные поступки. Нужно открыто принимать критику в свой собственный адрес, по-хорошему бояться Бога, зная, что Он всегда наблюдает за нами, что бы мы ни делали. Когда человек обижен или зол, то подчас ему хочется проявить свои чувства разрушительным способом. Но если в такие минуты он вспомнит о Боге, то поведет себя гораздо мудрее. Когда человек стремится ходить Божьими путями, это всегда сказывается на его поведении.

Итак, пусть ваши убеждения соответствуют вашим поступкам не только когда вам легко и хорошо, но и когда вы ведете трудный разговор. Тогда вы сможете обоснованно надеяться, что результат разговора будет благоприятным.

А если время еще не пришло?

Поговорим об одной весьма распространенной ошибке: люди не всегда умеют правильно выбрать время для трудного разговора. Современная культура — это культура, во многом основанная на существовании границ личного пространства. Все хорошо усвоили, как их следует поддерживать, как не дать себя в обиду. И порой создается впечатление, что любой неугодный вам поступок — это уже невесть какой прорыв границы. Или что любое некрасивое поведение — это всегда повод к ядерной войне. Из-за такого понимания границ и конфронтации возникает множество проблем.

Есть поступки, которым действительно следует противостоять, но есть и такие, для обсуждения которых время еще не пришло. Нередко вы требуете от человека большего, чем то, на что он способен по уровню своего духовного развития и зрелости. Приведу пример. Мужа некоей женщины вообще не интересуют проблемы личностного роста, и он не претендует на роль духовного лидера семьи. Выясняется, что его полностью парализовала глубокая депрессия. Пока он с ней не справится, он не сможет выполнять роль не то что духовного, а любого лидера. В такой ситуации мудрая жена должна поговорить с ним, как справиться с депрессией и к кому обратиться за помощью. Вопрос о росте и духовном лидерстве в этом случае ставить вообще нельзя. Возможен и другой случай: человек сам уже пытается разрушить какую-то порочную схему поведения. Тогда вам следует проявить терпение и поблагодарить его за то, что он самостоятельно вступил на путь исправления.

Поэтому перед любой конфронтацией спросите себя: «Правильно ли я выбрал время для разговора? Есть ли другие вопросы, которые следует в первую очередь решить с этим человеком? Достаточно ли уверенно он себя чувствует, чтобы я поговорил с ним на эту тему?» Хорошенько взвесьте все, что касается личности этого человека и ваших с ним отношений. Тогда вы поймете, пришло ли время для трудного разговора.

И еще: есть вещи, из-за которых ссориться просто не стоит. Запомните: самое важное — это ваши отношения с человеком. Если ваша жажда справедливости поможет вам выиграть местное сражение, но в результате

принесет стратегическое поражение, то стоит ли игра свеч? Как гласит притча: «Благоразумие делает человека медленным на гнев, и слава для него — быть снисходительным к проступкам» (Притч 19:11). Порой случается, что поведение человека обижает вас, но если существует проблема более важная, чем оскорбительное поведение, то именно ее и следует решать первой.

Отдайте себе отчет в собственных мотивах

В главе 20 мы будем подробно обсуждать вопросы мотивации. А сейчас отметим только одно: когда вы стараетесь прояснить свои мотивы — иначе говоря, определяете, с какой целью вступаете в конфронтацию — этим вы тоже влияете на исход конфронтации. Перечислим благие мотивы, подвигающие на трудный разговор с человеком, которому следует изменить свое поведение:

- Вы вступаете в конфронтацию, чтобы помочь самому себе — поведение другого человека создает вам проблемы.
- Вы вступаете в конфронтацию, чтобы спасти отношения — поведение другого человека грозит разрушить ваши отношения, из них уходит близость, вы перестали ладить между собой.
- Вы вступаете в конфронтацию, чтобы помочь другому человеку — если он изменит свое поведение, то ему от этого станет лучше.
- Вы вступаете в конфронтацию, чтобы помочь третьей стороне — поведение человека причиняет вред окружающим.

Если вы точно знаете, по какой причине вы идете на конфронтацию, то вам будет легче сосредоточиться на главном.

Однажды вечером я (Генри) проводил семинар. Когда подошло время для вопросов и ответов, женщина подняла руку и сказала, что хотела бы поговорить со своим отцом о его отношении к домашним. Я спросил, почему. Она ответила, что очень хотела бы, чтобы ее отец духовно возрос — так, как удалось возрасти ей. Я предложил ролевую игру: проиграть разговор с отцом. Она должна была изобразить саму себя, а я — ее отца.

Женщина начала разговор с того, как она меня (то есть отца) любит, как хотела бы, чтобы я постиг те удивительные вещи, которые открылись ей. Именно по этой причине она и решила со мной поговорить. Начало было хорошее. Но дальше дочь моя принялась говорить только о себе самой — о том, как когда-то я обижал ее, как придирался ко всему, как плохо обращался с ней, как бы ей хотелось, чтобы я изменился.

Через некоторое время я решил вернуться в свой родной образ и остановил ее: «Подождите минутку! О чем вы говорите? Мне казалось, что вы собираетесь помочь отцу. А на деле выходит, что вы высказываете ему накопившиеся обиды. Меня — в роли вашего отца — такие речи к духовному росту не мотивируют!»

Мы обсудили то, что она сказала. Женщина поняла, что, вступая в разговор с отцом, не имела перед собой ясной цели. Изначально она утверждала, что хочет устроить трудный разговор ради отцовского блага. Но в итоге ее подвело стремление к собственному благу. Я разъяснил, что вполне резонно поговорить с отцом и о ее собственных обидах, попытаться понять друг друга, простить и помириться. Но при этом не надо обманывать саму себя и/или делать вид, что ее единственная цель — помочь отцу.

Когда вы проясните для себя цель конфронтации, вы будете гораздо яснее выражать свои мысли, и вам удастся лучше сосредоточиться.

Три возможные реакции собеседника

Мы начали книгу с «похвального слова конфронтации». Мы говорили о том благе, которое она может принести в нашу жизнь и в наши отношения с людьми. Строго говоря, хороших отношений без конфронтации и конфликтов не бывает.

Запомните: конфронтация далеко не всегда проходит гладко. Она даже может плохо закончиться. Да, плохо, если «плохо» в вашем понимании — это когда никто не водит праздничных хороводов и не умирает от радости. Но даже когда конфронтация заканчивается плохо, в ней заключена огромная ценность. Она может положить начало длинному пути к благодатной цели, станет первым шагом на нем, будет первым из множества трудных разговоров, которые и приведут к решению проблемы. Возможно, неудавшийся разговор — это еще одно напоминание вашему собеседнику о существующей проблеме, и настанет минута, когда чаша его переполнится, и он возьмется за дело. В этом случае вы будете звеном в огромной «цепи истины». Так что, даже если конфронтация не пройдет гладко и закончится «плохо», не расстраивайтесь.

Трудный разговор может иметь три исхода. Первый: собеседник принимает ваши доводы и все заканчивается удачно. Как говорится в притчах, «обличай мудрого, и он возлюбит тебя» (Притч 9:8). Возможно, он даже поблагодарит вас, как царь Давид:

«Пусть наказывает меня праведник: это милость; пусть обличает меня: это лучший елей, который не повредит голове моей» (Пс 140:5).

Или откройте Евангелие от Матфея. Здесь описан случай, в котором приходится идти на трудный разговор с обидчиком. Иисус говорит: «Если послушает тебя, то приобрел ты брата твоего» (Мф 18:15).

Второй исход: вы столкнетесь с сопротивлением, собеседник будет защищаться или противостоять вам разными способами. Вот как описано такое положение дел в Притчах:

«Поучающий кощунника наживет себе бесславие, и обличающий нечестивого — пятно себе. Не обличай кощунника, чтобы он не возненавидел тебя; обличай мудрого, и он возлюбит тебя» (Притч 9:7-8). «Не любит распутный обличающих его, и к мудрым не пойдет» (Притч 15:12). «Мудрый сын слушает наставление отца, а буйный не слушает обличения» (Притч 13:1).

Третий исход: вы не только столкнетесь с сопротивлением, но и подвергнетесь нападению. В этом случае вам останется лишь защищаться и предпринимать действия, соответствующие обстоятельствам. Порой — в крайних случаях — проблему невозможно решить без углубления конфронтации: вам придется обратиться к адвокату или вызвать полицию. Например, жена пытается разрешить семейную ситуацию: у мужа есть любовница, он собирается подать на развод. В таком случае — в зависимости от развития событий — жене может понадобиться юридическая и финансовая помощь. А если дело дойдет до рукоприкладства — то и защита.

Поэтому, начиная трудный разговор с другим человеком, будьте готовы к одному из описанных нами исходов.

Выберите подходящие для разговора время и место

Еще одна распространенная ошибка: человек пытается начать трудный разговор, когда проблема стоит острее всего. В сложных ситуациях проведение разговора в это время — решение как раз неверное. В разгар страстей «конфронтационные» разговоры неуместны.

Выберите другое время, когда ваши отношения с собеседником станут более равными. Тогда вы оба будете меньше проецировать свои чувства на собеседника, и шансы добиться успеха возрастут. Если подождать, то чувства прояснятся и, вынырнув из пламени конфликта, вы сможете сделать верные выводы. Холодная голова — надежный помощник.

Помните о наличии целой гаммы чувств

У многих выключателей имеется только два положения — ВКЛ и ВЫКЛ. Никаких промежуточных положений у таких выключателей нет. Они не годятся для того, чтобы постепенно нарастить скорость, как, например, позволяет педаль газа в машине. Двухфазный выключатель похож на боевую ракету: она либо в состоянии покоя, либо летит к цели.

И есть люди, которые реагируют на оплошности окружающих как выключатель ВКЛ-ВЫКЛ. Похоже, что они живут по принципу «все или ничего». Что бы ни произошло, они либо взрываются, либо остаются полностью безразличными. Так они отзываются на любые проблемы — и на большие, и на малые. Если вы опоздаете на свидание, человек «ВКЛ-ВЫКЛ» будет негодовать с такой же силой, как если бы вы ему изменили.

Запомните: существуют эмоциональные градации «тяжести» каждой ошибки, обиды и проступка. Сам Иисус учит, что «важнейшее в законе: суд, милость и вера» (Мф 23:23). Другими словами, в области психологии отношений существуют как тяжкие преступления, так и мелкие проступки. Загляните в себя: соответствует ли ваша реакция тяжести содеянного? Если ваш ребенок вытер за столом губы краешком скатерти, нельзя приравнять подобный «грех» ко лжи или воровству. Но и ложь с воровством не пытайтесь приравнять к мелкому проступку.

Я был свидетелем, как разрушились хорошие отношения между двумя людьми. Разрушились из-за того, что женщина не умела реагировать на проступки мужчины с разной степенью эмоциональной насыщенности. Что бы он ни сделал, какой бы проступок ни совершил — большой или малый, — она взрывалась с одинаковой яростью. Наконец, мужчина устал из-за того, что по каждому ничтожному поводу раздражался ураган, который сметал на своем пути все и вся. Печально было видеть разрыв этих двух людей, вовсе не желавших друг другу зла. Но если бы женщина поняла простейший принцип эмоциональных градаций, они смогли бы жить долго и счастливо.

Обязательно отличайте собственные желания от объективного зла

Прежде чем вы вступите в трудный разговор и попросите собеседника изменить поведение, задайте себе вопрос: а действительно ли то, что он делает, плохо? Может быть, его поведение не нравится только вам? В поведении других людей есть такие особенности, которые неприятны лично вам, и вы бы предпочли, чтобы они вели себя по-другому. Но назвать эти особенности поведения «объективным злом» никак нельзя. Поведение человека является неприемлемым для вас лишь из-за того, что вы его не понимаете или привыкли к другому. Вы по-другому воспитаны. Кому-то нравится держать в квартире козу, а кому-то — нет. Вас, например, коза в квартире бы беспокоила. На вкус и цвет товарищей нет. Вы уже догадались, что мы говорим о расхождении во

вкусах, о которых, как известно, лучше не спорить.

Но если речь идет о грубом обращении с людьми, о безответственном или безнравственном поведении, то любой нормальный человек скажет, что оно недопустимо. О такого рода поведении двух мнений быть не может. Так что, прежде чем вы приступите к трудному разговору, выясните для себя, к какой категории относится поведение вашего собеседника — к категории «поведения, которое не нравится лично вам», или же к категории «поведения, недопустимого для цивилизованного человека». Если все дело в ваших личных предпочтениях, то поймите: у вас нет никаких оснований заставлять ближнего своего жить так, как нравится вам. В этом случае вы можете лишь попросить его об одолжении.

Чаще всего этого различия не делают те партнеры, один из которых очень организован, а другой — нет. В жизни организованного человека все разложено по полочкам, он умеет следить за временем, кладет вещи на место, заранее планирует свои траты. Менее организованный человек всегда выступает в роли неудачника. Он живет непредсказуемо, даже для самого себя. Обычно организованный человек считает, что он живет правильно, а все остальные — нет. И, конечно, к серьезному разговору со своим «непутевым» товарищем организованный партнер подходит с позиций учителя-праведника. Заканчивается все обычно полной катастрофой. Если речь идет о супружеской паре, то жена, вместо того чтобы попросить мужа в чем-то изменить его поведение, требует, чтобы он стал похож на нее.

В данном случае лучше всего использовать правила, описанные в главе 15. Тогда, как вы помните, мы учились говорить другим людям о своих желаниях. Помните: если просите, то делайте это не с позиций «правого», но дайте собеседнику почувствовать свободу ответить вам «нет» или не согласиться с вами. И не осуждайте его за это. Тогда у вас будет больше шансов получить то, что вы хотите.

Избегайте слов «Нам нужно поговорить»

Случалось ли с вами такое: важный для вас человек или ваш начальник посылает вам электронное письмо или оставляет на автоответчике сообщение: «Нам нужно поговорить. Позвони мне». Что вы почувствовали, получив подобное сообщение? Вы тут же решили, что получили внеплановое повышение по службе? Или в вашей душе шевельнулось беспокойство? Скорее всего, вы начали мучиться вопросом: «Что же могло случиться? Что я сделал? За чем недоглядел?» В зависимости от того, какие неприятности вам уже пришлось пережить в жизни, вы по-своему представляли, какой разговор последует за этим коротким сообщением.

Если вам предстоит конфронтация, то помните: подобной фразой вы заранее заставите человека волноваться. Поставьте себя на его место. Надеемся, что вы понимаете: слушать о своих недостатках очень неприятно и даже страшно. Возможно, предыдущие конфронтации, которые пришлось пережить вашему собеседнику, были очень болезненными, и он ожидает от вас не самого лучшего обращения. Не надо заранее вызывать у него чувство стыда и вины. Поэтому, когда вы приглашаете человека к серьезному разговору, постарайтесь делать это наименее травмирующим способом:

«Давай попьем завтра кофе. Ты знаешь, я понял, что мы можем улучшить наши отношения. Я бы хотел обсудить эту тему с тобой».

Это куда лучше, чем «нам нужно поговорить», если только ваш собеседник не относится к тем людям, которых подобные фразы радуют.

Порой человек хочет заранее узнать, о чем вы собираетесь с ним поговорить. А вы, возможно, еще не будете готовы сказать об этом. В большинстве случаев заранее знать тему разговора желают мужчины, дабы скорее покончить с делом. Он может и настаивать: «Так о чем будем говорить?» Если вы считаете, что объявлять тему разговора еще рано, то скажите: «Я все расскажу при встрече». Если сочтете возможным, ободрите партнера словами: «Мы поговорим о наших отношениях. Ничего страшного. Не волнуйся. Будем обсуждать только такие вопросы, которые поддаются решению».

Но бывают и такие ситуации, когда не следует заранее успокаивать человека — достаточно сказать, что вы понимаете, как он себя чувствует. Например, если у вас уже возникало несколько конфронтаций с человеком, и по вопросу достаточно серьезному, то нельзя говорить, что его ждет легкий разговор и что ему не следует волноваться заранее. Здесь довольно будет проявить эмпатию и сказать: «Я понимаю тебя. Ты будешь теперь волноваться, но мне необходимо подождать до завтра (укажите срок). Я еще не чувствую себя настолько подготовленной, чтобы говорить об этом сейчас. Извини за то, что заставляю тебя переживать».

Не забывайте об одобрении

Вступая в конфронтацию с человеком из-за его неприемлемого поведения, нельзя забывать о значении аффирмаций*. Перед трудным разговором постарайтесь выразить надежду на удачный исход разговора. Обрисуйте перспективы, которые имеют ваши отношения. Одобрите те особенности поведения человека, которые действительно заслуживают одобрения. Человек, с которым вы намереваетесь вести разговор, должен понимать, что вы желаете ему добра. Так что начать с позитивных слов — это всегда хорошо. Например:

* Аффирмаций - утвердительные (положительные) суждения, которые помогают изменить образ мыслей

и прояснить картину будущего, к которому мы стремимся. Здесь не имеется в виду многократное повторение affirmаций, характерное для различных методик «самосовершенствования». - Прим. ред.

«Джо, я люблю тебя и хочу сохранить наши отношения. Именно поэтому я и хочу поговорить с тобой. Разговор на эту тему поможет нам сблизиться». «Сюзанна, я хочу поговорить с тобой. Мне очень важно, чтобы ты поняла меня правильно. Меня очень волнует кое-что в твоём поведении. И я надеюсь, что в результате нашего разговора я смогу тебе помочь. Этот разговор нужен не для того, чтобы обидеть тебя, а для того, чтобы тебе стало лучше».

«Терри, не думай, что я придираюсь к тебе. Я желаю тебе только добра и хочу, чтобы наши отношения наладились. Но есть некоторые вещи, которые нам с тобой мешают».

«Сэм, мы позвали тебя сюда, потому что очень волнуемся за тебя. Мы хотим тебе только добра. Но нам кажется, что тебе угрожает реальная опасность. Ты очень рискуешь. Об этом мы и хотим поговорить. Мы хотим помочь тебе».

«Джерри, пойми меня правильно с самого начала. То, что я скажу, тебе будет нелегко выслушивать. Разговор у нас будет очень серьёзный. Но я надеюсь, что ты постарайся меня понять, и мы сумеем найти разумное решение. Мне хотелось бы, чтобы сегодняшний разговор сблизил нас. Чтобы в результате этого разговора мы стали лучше понимать друг друга, а не разбежались в разные стороны».

Нет «правильного» или «неправильного» способа, который помог бы вам ободрить человека перед разговором. Бывают случаи, когда этого и не нужно. Но вы сами поймете, когда аффирмация или одобрение в другой форме необходимы. Важны не столько форма и конкретные слова, сколько то, что вы дадите человеку понять: вы желаете ему добра, вы желаете продолжить отношения — лишь хотите, чтобы они стали лучше.

Объясните, что ваша конечная цель - изменить нездоровую ситуацию.

Говорите конкретно и предельно ясно

После того как вы завязали разговор и выразили надежду на успешное решение проблемы, настало время говорить на тему, ради которой вы и пошли на конфронтацию. Говорите как можно конкретнее и яснее. Когда говорите о себе, употребляйте «я-высказывания». Когда говорите о собеседнике, употребляйте «ты-высказывания». И не путайте одно с другим. Теперь перейдем к главной теме разговора. Во время разговора помните, что в нем присутствуют три стороны — вы, ваш собеседник и возникшая проблема. В разговоре вы должны коснуться всех трех.

Один из способов — использовать формулу, о которой мы писали в восьмой главе: «Ты делаешь А -> я чувствую В. Мне это не нравится. Я не хочу, чтобы так происходило и впредь». То есть, вы строите треугольник — «Ты-Проблема-Я».

«Джо, меня беспокоит твоё поведение. С того самого времени, как мы начали с тобой встречаться, ты относишься ко мне как к чему-то само собой разумеющемуся. Приведу пример. Ты не звонил мне всю прошлую неделю. И вдруг в пятницу после обеда, ровно в четыре часа, ты звонишь и спрашиваешь, что мы будем делать вечером. Как будто ты уверен, что я всю неделю сидела, ждала твоего звонка и ничего не намечала на вечер. В понедельник ты оставил у меня дома палатку, которую взял напрокат, с запиской — отвези, мол, ее обратно. Ты вскользь заметил, что нужно сделать это до вечера, а то с тебя возьмут штраф. У тебя, видимо, не было ни малейших сомнений в том, что я, не помня себя от усердия, полечу сдавать твою палатку в прокат. Когда ты так поступаешь, у меня возникает ощущение, что ты относишься ко мне, как к девчонке, которая будет все для тебя делать и никуда от тебя не денется. Мне хотелось бы, чтобы ты предварительно интересовался моим мнением — прежде чем позовешь куда-то или попросишь что-нибудь для тебя сделать. Не нужно думать, что я готова всегда и на все соглашаться!»

«Салли, вот о чем мы хотели поговорить с тобой. Мы очень озабочены тем, что ты так пьешь. Мы уже давно волнуемся за тебя, но последнее время события стали разворачиваться так, что молчать мы уже не можем. Друзья в таких случаях не молчат. Ты много пьешь. Это заставляет нас беспокоиться и за тебя, и за наши с тобой отношения. Приведу пример. На дне рождения Джесси ты так напилась, что потом не могла вылезти из ванной. Тебе стало плохо. Перед тем как тебе стало плохо, ты шумела и буянила. Некоторые друзья Джесси даже ушли со дня рождения. В результате твоё поведение испортило Джесси праздник. На Рождество тебе было поручено отвезти подарки в детский дом. Нам позвонили из детского дома и сказали, что подарки никто не привозил. Я стала звонить тебе, ты не брала трубку. Я поехала к тебе домой. Я подумала, что ты куда-то отлучилась. Я решила, что заберу их и отвезу сама. Когда я приехала, ты сидела и пила. Про подарки ты даже не вспомнила. В прошлую субботу мы пошли обедать. В ресторане я чуть под землю не провалилась со стыда: ты начала так шуметь, что на нас все оборачивались. Я могу привести и другие примеры, но теперь ты видишь, какая проблема привела нас сегодня к тебе».

«Джаред, я хочу поговорить с тобой о том, как ты со мной общаешься. Я хочу, чтобы ты понял, как меня обижает твоя манера. Например, когда ты позавчера попросил у меня на собрании дать тебе мой доклад, и оказалось, что я забыла его в кабинете, ты сказал: «Ну ты же у нас Эйнштейн! И разве могло быть иначе? Когда

нам нужен доклад, его, как всегда, у тебя нет под рукой». Или вчера. Мы с тобой и Джеймсом были в кабинете. Джеймс спросил у меня про ставки на ссуды. Ты тут же вмешался: «Да что она об этом знает?» Я не буду домысливать и предполагать, что ты имел в виду, но мне не нравится такое обращение. Мне очень неприятно. И я прошу тебя впредь воздерживаться от оскорбительных комментариев».

«Том, я хочу поговорить с тобой о нашей интимной жизни. Последнее время, когда мы занимаемся сексом, мне бывает неприятно. Я чувствую какое-то отчуждение. Позволь мне объяснить, что я имею в виду. Ты редко говоришь со мной по вечерам. А когда разговариваешь, то говоришь что-нибудь неприятное. А потом мы ложимся в постель, и ты хочешь заниматься любовью. Но я к этому времени еще не успеваю отойти от того ощущения одиночества, которое теперь часто испытываю в твоём обществе. Ведь ты совсем не разговариваешь со мной, даже когда я пытаюсь сделать первый шаг. Могу привести и еще один пример. Вот тебе не понравился ужин... Или еще что-то не понравилось. Ты перестаешь со мной разговаривать. А потом ты хочешь заняться любовью. Но я в такие минуты чувствую себя так далеко от тебя! Мне хочется, чтобы все было по-другому. Мне нужно сначала поговорить с тобой, чтобы почувствовать, что мы — вместе. Мне хочется, чтобы секс сближал нас. Чтобы он не проходил у нас лишь на физическом уровне».

«Рон, я хочу поговорить с тобой о том, как ты используешь свое время. Ты окончил университет и решил ненадолго переехать к нам, чтобы решить, что делать дальше. И я, и мама согласились. Прошло уже несколько месяцев, но ты так и не начал искать работу. Мы давали тебе деньги. Нам казалось, что мы помогаем тебе: позволяем подольше поразмыслить о будущем. Но нам кажется, что о будущем ты и не думаешь. Так что довольно сидеть дома или играть в баскетбол. Пора искать работу. Сам назови мне крайний срок, к которому у тебя появится работа. Так мне будет легче. У меня возникает такое ощущение, что ты нас используешь. Ты ведешь игру в одни ворота: мы помогаем тебе начать взрослую жизнь, а ты не стремишься ее начинать».

Во всех этих примерах люди, вступающие в трудный разговор, высказываются очень ясно и прямо, четко обозначают возникшую проблему. Они не стараются приуменьшить проблему и не ходят вокруг да около.

Выслушайте и постарайтесь понять

После такого начала разговора, вы, вероятно, услышите ответ собеседника. Диапазон ответов самый широкий — от искренних извинений до защитного поведения, от принятия проблемы — до ее полного отрицания. Это очень существенная часть диалога. Крайне важно услышать ответ, спросив собеседника, что он думает о ваших словах. Вот как можно попросить об ответе в вышеописанных случаях.

«Джо, что ты думаешь о моих словах? Какими ты видишь наши отношения в ближайшем будущем?»

«Салли, что ты думаешь по поводу сказанного? И как ты расцениваешь собственное пристрастие к алкоголю?»

«Джаред, а что ты сам думаешь о своей манере общения со мной?»

«Том, что ты думаешь о моих чувствах?»

«Рон, как ты расцениваешь собственное поведение? Мне очень интересна твоя точка зрения».

Главная мысль здесь заключается в том, что конфронтация — это не монолог. Это диалог. Поэтому очень важно дать собеседнику понять, что вы хотите услышать его ответ. Мы очень надеемся, что вы найдете понимание у собеседника, что он возьмет на себя ответственность за собственные поступки. Или же даст вам удовлетворительное объяснение своих действий, которое позволит вам иначе взглянуть на проблему. Но случается, что собеседник уходит в глубокую оборону или пытается ввести вас в заблуждение. В этом случае поможет формула, которую мы сейчас приведем.

Проявите эмпатию, а потом возвращайтесь к сути разговора

Порой конфронтация не удастся, потому что собеседник пытается запутать говорящего. На этот случай запомните следующую формулу для ответа: проявите эмпатию к чувствам или позиции собеседника, а потом вернитесь к сути разговора. Эмпатия, а потом снова факты.

Вот как можно использовать данную формулу в некоторых из тех разговоров, что описаны выше.

Джо: «О чем ты говоришь? Я всегда очень внимателен к тебе! Как ты можешь говорить, что я тебя использую? А как же все наши встречи? Мы столько времени проводим вместе!»

Вы: «Я понимаю: тебе кажется, что ты выказываешь мне достаточно уважения во время наших встреч. Я это ценю. Я — о другом. Когда ты делаешь все то, о чем я только что сказала, мне бывает очень нелегко. Постарайся это понять».

Проявите эмпатию и постарайтесь понять ответ собеседника, а потом еще раз четко и ясно объясните, в чем суть проблемы, ради решения которой вы пошли на разговор. Не отходите от его главной темы.

Джаред: «Что? Поверить не могу, что ты так серьезно воспринимаешь мои слова! Это же шутка! Да ты и сама постоянно со всеми шутишь. Это лицемерие — обвинять меня в том, чем сама грешишь!»

Вы: «Я понимаю: тебе нелегко взглянуть на свои поступки моими глазами. И я рада, что во всем происходящем ты видишь лишь шутку. Я вовсе не хочу тебя обидеть. Я говорю о том, как я воспринимаю твои шутки, как они сказываются на мне. Я не хочу, чтобы со мной обращались подобным образом».

Рон: «Это неправда! Я искал работу! Я только и делаю, что ее ищу! Но найти работу трудно. Сейчас наступил экономический спад. Никто не набирает новых сотрудников. Поверить не могу, что ты меня за это винишь. У тебя уже все позади. Ты уже забыл, как трудно найти первую работу. Тебе все кажется легко».

ВЫ: «Я понимаю, что у тебя в жизни наступил нелегкий период. Но позволь мне еще раз четко повторить свою мысль, чтобы не было недопонимания. Пока я даю тебе деньги, я не хочу, чтобы ты целые дни играл в баскетбол. Составь письменный план поисков работы, назначь срок - и приступай к делу».

Постарайтесь не ввязываться в спор и не отклоняться от темы. Просто покажите, что вы соперничаете собеседнику, а потом вернитесь к главной теме разговора. Не забывайте о главном.

Попросите собеседника изменить поведение

Очень часто конфронтация начинается успешно, но говорящему не удается достаточно конкретно высказать собеседнику свои просьбы, и трудный разговор заканчивается ничем. Вместо ожидаемого результата вы оба лишь «озвучили» свои чувства. И больше ничего. Конечно, очень важно говорить о своих чувствах, но не менее важно достигать решения проблем. Поэтому заранее обдумайте, какой результат разговора вас устроит. О чем вы хотите попросить своего собеседника? Отец Рона показал нам очень хороший пример, как нужно говорить конкретно. Он попросил Рона больше не тратить время и силы на игру в баскетбол, а заняться поисками работы. Кроме того, он сказал сыну составить конкретный план этих поисков.

Подружка Джо - еще один хороший пример. Она сказала, что хочет, чтобы Джо заранее сообщал ей о своих планах. Тогда она сможет согласовать свои планы с планами Джо. Если он собрался куда-нибудь сходить, ему нужно помнить: не надо думать, что девушка готова все бросить и бежать за ним сразу, без предварительной договоренности. Если же Джо хочет, чтобы она оказала ему услугу, то об этом нужно просить заранее и не пребывать в непоколебимой уверенности, что она обязательно согласится.

Если бы подруги Салли были немного настойчивее, они попросили бы ее дать слово, что она будет ходить на собрания Анонимных Алкоголиков или обратиться к врачу. Или же они могли бы просить, чтобы Салли больше не пила в их присутствии. (По всей видимости, Салли не сможет выполнить это требование, но оно достаточно конкретно, чтобы повлечь за собой следующие требования, например, обратиться к наркологу.)

Сослуживица Джареда могла бы попросить, чтобы он больше не грубил ей в ее присутствии, и не оскорблял ее за ее спиной. Кроме того, она могла бы попросить, чтобы он открыто воспринимал ее замечания, когда ей покажется, что он в своих шутках переходит границы дозволенного.

Жена Тома могла бы попросить, чтобы Том интересовался ее чувствами и ощущениями перед тем как попытается заняться с ней любовью.

Порой приходится не только просить человека о том, чтобы он перестал следовать какой-то конкретной схеме поведения, но и рассматривать его поведение в рамках более общей проблемы. Пример - обращенная к Салли просьба сходить к наркологу. Другой пример: жена человека, страдающего сексуальной зависимостью, может не только попросить его больше не посещать порнографические сайты, но и присоединиться к группе Анонимных Сексоголиков, сходить к священнику или консультанту. Иными словами, предпринять какие-то действия, которые продемонстрировали бы его готовность заняться решением проблемы. Обычно такая просьба возникает после многократных и безуспешных «бесед». Например, если Рон так и не найдет работу, то отец может потребовать, чтобы он встал на учет на бирже труда или сходил на ярмарку вакансий. То есть совершил действия, которые послужили бы подтверждением его усилий. Когда вы предъявляете подобные конкретные требования трудному человеку, то помогаете ему продвинуться к конечной цели и устанавливаете границу, препятствующую распространению его негативного влияния на окружающих.

Повторим: невозможно дать точной формулы, по которой следует составлять такие «конкретные и решительные» просьбы. Все зависит от обстоятельств. Бывают случаи, когда и попросить-то не о чем. Но если вы серьезно подходите к решению проблемы, будьте очень конкретны в просьбах. Только тогда ваш собеседник поймет, каких действий вы от него ожидаете, а вы поймете, пошел ли он вам навстречу.

Если вы хотите выстроить определенные границы, объясните это собеседнику

Нередко во время подобных конфронтации выясняется, что проблема зашла слишком далеко. Тогда возникает необходимость установить определенные границы. Если вы не смогли пробиться сквозь стену отрицания или прорвать другую защиту собеседника, то приходится строить границы. Границы могут принимать самые разнообразные формы. Назовем наиболее распространенные и значимые.

Первое: вы отгораживаетесь от поведения собеседника, то есть создаете границу для себя.

«Джо, я не буду встречаться с тобой, если почувствую, что ты меня используешь. Поясню конкретно: если ты пригласишь меня куда-нибудь в последнюю минуту, то жди отказа. Я с тобой не пойду. Или если ты повесишь на меня какое-то свое дело, не спросив предварительно моего согласия, то я за тебя его делать не буду».

«Салли, мы больше не хотим, чтобы ты пила в нашем присутствии. Мы бы хотели, чтобы ты обратилась за помощью. Если ты снова начнешь напиваться на какой-нибудь вечеринке, мы уйдем. Ты нам небезразлична. Но мы решили, что больше не будем с тобой встречаться до тех пор, пока ты не предпримешь какие-нибудь меры».

«Джаред, если такое продолжится, я буду просто разворачиваться и уходить. И не стану разговаривать с тобой до тех пор, пока ты не попросишь у меня прощения и не изменишь своего поведения. Я не могу тебе помешать, но я вольна не общаться с тобой».

«Том, если ты не будешь обращать на мои чувства должного внимания, если не будешь прислушиваться, когда я разговариваю с тобой, то я не стану с тобой спать».

«Рон, если ты будешь по-прежнему играть в баскетбол дни напролет, если не примешься за поиски работы, и если я не увижу к субботе письменного плана поисков работы, то я перестану давать тебе деньги».

Другая разновидность границ — определить последствия, которые шире, чем просто отстранение от действий собеседника.

«Джо, если ты не изменишь своего поведения, нам придется на время расстаться и отдохнуть друг от друга. Мне нужно будет подумать о том, как мне дальше строить свою жизнь».

«Салли, если мы снова увидим тебя пьяной за рулем, мы позвоним в полицию».

«Джаред, если ты не изменишь своего поведения, я пойду к шефу и попрошу, чтобы он помог мне решить эту проблему».

«Том, если мы не сможем найти с тобой решение проблемы сами, то мне придется обсудить этот вопрос с семейным консультантом».

«Рон, если ты не будешь придерживаться установленных сроков и договоренностей, то тебе придется уехать из моего дома».

Очень грустно, когда в отношениях наступает момент, требующий установления границ и/или определения последствий. Но порой — и мы писали об этом в книге «Барьеры» — только после таких решительных действий отношения начинают идти на поправку. Если же отношения не меняются, то вы, по крайней мере, ограждаете себя от боли и разрушительных поступков трудного человека или же мешаете ему вредить другим (как в случае в Салли и Роном).

Составьте план действий, которому будете следовать после конфронтации

В случае необходимости составьте план, как действовать после разговора. Это особенно актуально в тех ситуациях, когда схемы поведения вашего собеседника устойчивы, и вы далеко не уверены, что он захочет или сумеет их изменить. Очень часто в заключение трудного разговора собеседник приносит искренние или кажущиеся искренними извинения. Но по прошествии некоторого времени все возвращается на круги своя. Перемены требуют времени, но видно, что человек и не собирается меняться. Это всегда заметно. Так же, как заметно, что человек предпринимает какие-то пусть несовершенные, но искренние попытки измениться. Поэтому с вашей стороны будет мудро подготовиться к бездействию собеседника.

Лучше всего задать ему вопрос:

«Мне очень приятно, что ты извинился и показал понимание ситуации. Я рада, что ты готов изменить свое поведение. Ты вселил в меня надежду. Но как ты думаешь, что нам с тобой делать, если старое повторится? Что ты предложишь? Какие действия мне предпринять в этом случае?»

Ответы собеседника могут быть очень разными, здесь трудно угадать. Например, простейший: «А ты мне напоминай...», который тоже вполне уместен. Напоминания, безусловно, принесут человеку, вставшему на путь перемен, пользу. Но в случае открытого сопротивления собеседника потребуются другие варианты решений.

«Давай так: если это повторится, я напому тебе о нашем разговоре. Будешь ли ты готов меня выслушать?»

«Спасибо, что согласился изменить свое поведение. Я надеюсь, что так оно и будет. Но должна тебе сказать: если все-таки ничего не изменится, мне придется уехать из дома, пока ты не научишься справляться со своим гневом».

В трудных случаях, когда дело касается зависимостей, супружеской неверности, физического насилия, «проблемный» партнер должен проявить готовность к участию в процессе выздоровления и в искоренении самой проблемы. Если он перестанет прилагать усилия, необходимые для роста, то неизбежно должны наступить

определенные последствия.

Самый лучший сценарий — это когда обе стороны соглашаются следовать принятому ими плану действий. «Скажи мне, если я снова тебя обижу» — вот отличное завершение трудного разговора. Поэтому разработайте план и дайте друг другу слово его придерживаться.

«Я очень ценю твою готовность к переменам. Давай разработаем план, который подскажет нам, как действовать, если ты снова сорвешься. Я бы предложила следующее...»

Когда вы еще только планируете трудный разговор, помните о таком принципе: перед вами - будущее, и вы заранее должны знать, что с этим будущим делать. Существует много возможностей. Если речь идет о каком-то однократном событии, и ваш собеседник - мудрый человек, который видит проблему и готов ее решать, то план, скорее всего, не нужен. Он понадобится вашему партнеру только на тот случай, если он снова ошибется, и ему будет необходима ваша помощь. В других же ситуациях план будущих действий вам не помешает.

Помните и о том, о чем мы говорили в четырнадцатой главе. Если вы простили человеку его прошлые прегрешения, это не означает, что вы автоматически сможете доверять ему в будущем. Сам ход конфронтации может определить, чем ваш собеседник должен заслужить ваше доверие. Самая распространенная ошибка заключается в том, что когда вы слышите «прости меня», вы забываете обо всем плохом и позволяете так и не изменившемуся человеку вновь занять важное место в вашем сердце. Если же человек очень серьезно обманул ваше доверие, то впредь будьте более осторожны.

Вы: «Благодарю за извинения. Я прощаю тебя. Но давай сначала обсудим, что должно измениться, прежде чем я снова смогу тебе довериться. Мне бы хотелось видеть, что ты всерьез встал на путь выздоровления, присоединился к группе самопомощи. И потом, когда пройдет время (называете срок), мы посмотрим, сможем ли мы снова быть вместе. До тех самых пор мы будем с тобой разговаривать только в кабинете консультанта».

Собеседник: «Но, но, но...»

Вы: «Я понимаю: тебе трудно. Разлука будет тяжелой (эмпатия). И для меня тоже, но мне придется так поступить, чтобы убедиться, что ты готов меняться (вы повторно формулируете свою позицию)».

Оцените реакцию собеседника

После конфронтации примирение и доверие приходят лишь в том случае, если ваш партнер понял наличие проблемы и осознал, что отвечает за ее возникновение. А также понял, что его поведение сказывается на вас. (Ниже мы рассмотрим ряд защитных реакций и действия, необходимые в случае их возникновения.) Однако запомните: если ваш собеседник не чувствует своей ответственности за возникновение проблемы или отрицает саму проблему, то будущее станет лишь повторением прошлого.

Если собеседник начинает винить вас, искать оправдания, принижать значение проблемы, то вам следует проявить эмпатию к его взглядам, но твердо стоять на своих позициях.

«Я понимаю, что ты не видишь здесь своей вины. Но что бы тобой ни руководило, так поступать нельзя. Мне очень важно, чтобы ты это понял. Только тогда я смогу быть уверена, что подобное не повторится».

Будьте терпеливы. Но не всегда

Сколько времени у вас ушло, чтобы достичь того уровня духовной зрелости, на котором вы в данный момент находитесь? Есть ли у вас недостатки, с которыми вы продолжаете бороться? Не стоит ли порадоваться, что Бог и окружающие дают вам время и терпеливо ждут, пока вы сделаете еще один шаг по пути духовного роста? Конечно, стоит: это радует и вызывает чувство благодарности.

Но сами мы далеко не всегда бываем столь же терпеливы к своим ближним.

Порой мы требуем от человека мгновенных перемен и лишаем его права на ошибки, которые вполне возможны в будущем. Мы не даем друг другу времени, чтобы измениться. Но что же нам делать? Сколько раз прощать? На этот вопрос ответил Иисус Христос: «Если же согрешит против тебя брат твой, выговори ему; и если покается, прости ему; и если семь раз в день согрешит против тебя и семь раз в день обратится, и скажет: каюсь, — прости ему» (Лк 17:3-4).

Какое терпение! Но ключевым в этом отрывке все же является слово «покается». Покаяться — это значит не просто попросить прощения. При подлинном покаянии происходит глубокое внутреннее изменение, пересмотр своего поведения. Человек отходит от прошлых путей и ведет себя иначе. Да, после покаяния человек продолжает совершать ошибки, без этого не проживешь, но чаще всего видно, что он изменился. Так что, если человек действительно придерживается плана, который ведет к изменениям, совершает ошибки, но кается и снова возвращается к плану, то будьте с ним терпеливы. Если же покаяние не приносит плодов, то придется создать для этого человека определенные ограничения.

Вполне возможен и такой вариант: вы терпеливо ожидаете, когда в собеседнике произойдут перемены, но лишаете его возможности причинить вам вред. Терпение вовсе не подразумевает ликвидации всех границ и

полного доверия. Есть такие схемы поведения — физическое насилие, наркомания и ряд других — которые очень неприятны и опасны для окружающих. Такое поведение нельзя «простить и забыть». В этих случаях можно и нужно «простить и помнить», проявляя терпение. Если же речь идет о каких-то несущественных и редких проступках, которые человек осознал, то подход «простить и забыть» вполне уместен. Ведь такова жизнь: мы портим ее друг другу, но все равно продолжаем жить.

Если нужно, используйте силу

Я очень хорошо помню тот день, когда один из моих клиентов решил коренным образом изменить свою жизнь. Он страдал от сексуальной зависимости. Несколько крупных инцидентов очень глубоко ранили его жену. Зависимость разрушала изнутри и его самого. За его плечами было уже немало конфронтации и немало «прости меня». Но всякий раз, спустя некоторое время после конфронтации, он переставал посещать группу поддержки и возвращался к прежнему. В тот самый день он пришел ко мне после неприятного разговора с женой: она в очередной раз застала его «на месте преступления».

— Что случилось? — спросил я.

— Если бы она удовлетворяла мои потребности, то ничего бы и не было, — ответил мой клиент. — Она меня постоянно пилит и добивается от меня совершенства. Она не видит того хорошего, что я делаю. У меня такое ощущение, что я обречен на неудачи. Вот я и веду себя, как неудачник. Мне кажется, что она гонит меня от себя.

Я взглянул на него и сказал:

— Замолчите. Не хочу снова выслушивать эти разговоры в пользу бедных. Я уже слышал это не один раз. Мы много раз об этом говорили. Вы уже давно поняли, что пока вините во всем жену, из ямы вам не выбраться. Я был с вами гораздо терпеливее, чем вы того заслуживаете. Но теперь и мне надоело. Мне надоела ваша ложь и перекладывание вины на других. Посмотрите на себя. Вы похожи на законченного алкоголика. Скажу правду: мне страшно представить, что с вами будет. Вы что, не понимаете, что стоите на самом краю и можете потерять все, что у вас есть? Да что там, уже теряете!

Можете считать мои слова пророчеством (скорее всего, так оно и было на самом деле): вы в полушаге от полного краха. Если вы не вернетесь в группу поддержки, не займетесь собой, то потеряете все. Вы наплевали на прощение, терпение, заботу людей. Или начинайте меняться, или я не желаю вас больше видеть!

Мне самому было удивительно слышать от себя такие суровые слова. Я произнес недвусмысленное предупреждение, которое не оставляло собеседнику свободы для маневра. Или — или: третьего не дано.

Клиент смотрел на меня собачьими глазами. В тот миг он действительно напоминал пса, который прижал уши в знак повиновения хозяину. Он услышал мое предостережение. Он внял мне! Его своеволие было сломлено. Он «обратился». Порой чудесные перемены случаются после мягкого упрека или простого замечания — об этом мы уже говорили. Но здесь... Я очень долго возился с этим человеком — был милостивым, понимающим, старался его ободрить, поддержать. Я подробно объяснял ему особенности процесса выздоровления. Говорил, как важно не пропускать собраний группы поддержки. Я мягко предостерегал его, проявлял понимание. Но порой бывают обстоятельства, когда следует «обличать строго» (Тит 1:13). Так я и поступил в тот день - гораздо драматичнее, чем обычно, и с использованием более жестких и весомых слов.

Владейте собой

«У глупого тотчас же выкажется гнев его, а благоразумный скрывает оскорбление» (Притч 12:16).

Если вы проводите конфронтацию, хорошо подготовившись к трудному разговору, то вы сумеете сохранить самообладание. Человек, владеющий собой, способен объективно оценить поведение собеседника и соответственно на него отреагировать. Но даже хорошо подготовленный человек не способен превратиться в робота, у которого нет чувств или импульсивных желаний.

Трудные люди часто придерживаются стандартной стратегии: они стараются вывести вас из себя. Так малыш приводит родителей в ярость, а потом берет над ними власть. Вот и трудные люди стараются вывести вас из душевного равновесия, чтобы завладеть вами. Кстати, у людей, отличающихся проблемным поведением, и у маленьких детей очень много общих черт. Для вас же самое главное — самому не уподобиться малышу.

Так что не теряйте контроля над тем единственным человеком, которого вы способны держать под контролем, - над самим собой. Не поддавайтесь на провокации собеседника и не произносите таких слов, о которых впоследствии пожалеете. Если вы ощутите подобную опасность, передохните и помолчите, прежде чем продолжить разговор. Нет ничего страшного, если вы скажете: «Позволь *мне* посидеть минуту в тишине», или: «Мне нужна минутка, чтобы собраться с мыслями». Лучше промолчать, чем сказать слова, которых не вернешь. Бывают ситуации, когда вам помогут вот такие библейские строки:

«Гнев губит и разумных. Кроткий ответ отвращает гнев, а оскорбительное слово возбуждает ярость. Язык мудрых сообщает добрые знания, а уста глупых изрыгают глупость» (Притч 15:1-2).

Держите себя в руках и придерживайтесь плана разговора!

Задайте себе вопрос: «Как мне это сделать?»

Если собеседник реагирует на ваши слова отрицательно или агрессивно, иначе говоря, если пути к примирению закрываются, то остановитесь на секунду и задайте вопрос:

«Джо, подскажи мне, как мне рассказать тебе о твоём поведении, чтобы ты не обижался на меня?»

«Джек, ты готов услышать мое мнение о твоём поведении? Если да, то сам скажи мне, в какой форме говорить с тобой, чтобы ты выслушал меня и не замкнулся в себе?»

«Сюзанна, скажи мне, каким образом я могу высказать тебе свое мнение, чтобы ты при этом не думала, что я осуждаю тебя и что ты мне безразлична?»

«Сара, как мне рассказать тебе о моих чувствах, чтобы ты на меня не разозлилась?»

Порой ваш собеседник даже не замечает, что ушел в глубокую оборону. Поэтому подобные вопросы дают ему возможность увидеть собственную защитную реакцию в действии и справиться со своими чувствами. После вашего вопроса собеседник, в свою очередь, спросит себя: «Действительно ли я готов выслушать чужое мнение о себе?» Эта мысль быстро отрезвляет многих «проблемных» людей.

Переходите к коренной проблеме

В каждой конкретной ситуации важны два фактора — сама проблема и способность собеседника с ней справиться. Чем более собеседник заинтересован в том, чтобы выслушать вас и заняться решением проблемы, тем более удачно пройдет разговор. Но если собеседник не хочет вас слушать, то, возможно, вам придется перейти от той проблемы, которую вы намеревались решить в ходе разговора, к другой — более серьезной. Речь идет о неспособности вашего партнера решать проблемы или выслушивать чужое мнение.

Порой, если вы вдруг почувствовали, что собеседник вас не слышит, приходится приостанавливать разговор о проблеме, которую вы хотели обсудить. В этом случае вы вынуждены сменить тему и направление разговора. Поговорите о «глухоте» собеседника. Этот переход выглядит примерно так:

«Джо, я хочу поговорить о твоей способности решать проблемы. У меня создается вот какое впечатление: когда я начинаю говорить о том, что меня беспокоит, ты злишься и перестаешь меня слушать. Выходит, я напрасно сотрясаю воздух, ничего не достигаю и только зря расстраиваюсь. На самом деле я не знаю, как надо с тобой говорить, чтобы ты услышал меня и при этом не разозлился. Мне хотелось бы обсудить именно этот вопрос».

Если вы вдруг выехали на машине на встречную полосу, вам надо поворотом руля вернуть машину обратно. Но если руль не работает, то решать проблему придется иначе. Тогда вам надо как можно скорее остановить машину, выбрав для этого наиболее безопасное место, и вызвать техпомощь. То же самое происходит и в отношениях между людьми. Если руль (ваши слова и советы) не слушается вас, то прежде чем решать вашу конкретную проблему, остановитесь на обочине. Раз человек не способен выслушать, когда вы говорите ему о наболевшем, то вам, возможно, придется призвать на помощь третью сторону.

Выясните, понял ли вас собеседник

Порой в конце конфронтации полезно попросить собеседника, чтобы он своими словами пересказал услышанное от вас. На этом этапе можно ликвидировать любое недопонимание, выявить любые чувства собеседника, которые способны помешать ему успешно решить проблему. И тогда вы оба можете встать из-за «стола переговоров» с ясным пониманием предмета, о котором шла речь.

Вы: «Джо, перескажи мне, пожалуйста, о чем я тебе говорила. Мне важно убедиться, что мы друг друга правильно поняли».

Если ответ собеседника показывает, что он правильно понял суть проблемы, можете действовать дальше. Если же нет, то вам придется дать пояснения.

Вы: «Нет, Джо, я вовсе не хотела сказать, что ты мне надоел. Я хотела сказать лишь то, что я тебя люблю. И хотела бы, чтобы ты изменил свое поведение, потому что оно мешает нашим отношениям».

Зная, как понял ваши слова собеседник и что он чувствует после разговора, вы ориентируетесь, как вести себя дальше. Кроме того, когда человек сам проговаривает проблему, у него появляется больше готовности взяться за ее разрешение.

Джо: «Тебя обижает _____, и ты хочешь, чтобы я больше так не поступал. Я тебя понял».

Не проходите поприще в одиночку

В двадцатой главе, посвященной подготовке к трудному разговору, мы опишем метод «слоеного пирога». Основа этого «пирога» - ваши отношения с группой поддержки. Помощь группы (или опытного консультанта) необходима как до, так и после трудного разговора. Она неоценима. Но и сам трудный разговор вам не обязательно проводить в одиночку. В некоторых случаях это даже неразумно. Иисус Христос говорил, что если предыдущие разговоры с данным собеседником не увенчались успехом, то нужно взять с собой одного или двух свидетелей. Если и это не поможет, приводите с собой еще больше народа. «Если же не послушает, возьми с собою еще одного или двух, дабы устами двух или трех свидетелей подтвердилось всякое слово» (Мф 18:16). В психологии такой способ воздействия, когда несколько человек собираются вместе, чтобы серьезно поговорить с «проблемным» человеком с целью положить конец вредным схемам его поведения, называется интервенцией. Если вы собираетесь прибегнуть к этому способу, то обратитесь к специалисту, который способен объективно оценить ситуацию и оказать вам помощь в осуществлении интервенции. (Подробно метод интервенции описан в главе 16.)

В некоторых случаях вы можете пригласить с собой третье лицо, которое окажет вам поддержку и станет свидетелем разговора. Именно так чаще всего происходит в рабочей обстановке, когда требуется решить проблему с одним из сотрудников. Если сотрудник не слышит, что ему говорят, то зовут авторитетного коллегу или руководителя, чтобы те были свидетелями разговора и высказали объективное мнение. К такой помощи следует прибегать всегда, если человек, с которым вы вступили в конфронтацию, оказался слишком «крепким орешком». Вновь обратимся к словам Христа:

«Если же согрешит против тебя брат твой, пойди и обличи его между тобою и им одним; если послушает тебя, то приобрел ты брата твоего; если же не послушает, возьми с собою еще одного или двух, дабы устами двух или трех свидетелей подтвердилось всякое слово; если же не послушает их, скажи церкви; а если и церкви не послушает, то да будет он тебе, как язычник и мытарь. Истинно говорю вам: что вы свяжете на земле, то будет связано на небе; и что разрешите на земле, то будет разрешено на небе» (Мф 18:15-18).

Если случай у вас сложный, то вам надо постепенно довести конфронтацию до такого градуса, при котором появляется возможность «переплавки» собеседника. Но когда вы приводите с собой друга, это не только автоматически поднимает градус конфронтации, но и дает дополнительные силы вам самим. Присутствие и поддержка друга усиливает ваши способности справиться с проблемой. Обратите внимание на такие евангельские слова: «Истинно также говорю вам, что если двое из вас согласятся на земле просить о всяком деле, то, чего бы ни попросили, будет им от Отца Моего Небесного, ибо, где двое или трое собраны во имя Мое, там Я посреди них» (Мф 18:19,20). Вот как Иисус сказал о согласии двух людей: то, о чем они просят, совершится. Важно обратиться за посторонней поддержкой, если вы чувствуете себя слишком неуверенно, чтобы пойти на разговор в одиночку. Если вы легко уязвимы, а человек, с которым вы собираетесь говорить, — хороший спорщик или демагог, вы и сами не заметите, как отойдете от сути разговора и только испортите дело. Так что, если вы чувствуете потребность в поддержке, то не делайте ничего без помощи доброжелательно настроенных к вам и к вашему партнеру надежных людей.

Указать человеку на его порочное поведение - очень сложное дело. Эта попытка может обернуться чудом, послужить толчком к преобразению личности, или же — принести вам глубочайшее разочарование. Мы, профессиональные психологи, никогда не относимся легко к трудным разговорам. Но если вы планируете трудный разговор, позвольте ободрить вас. После выхода в свет книги «Барьеры» мы получили множество писем с рассказами о том, как при помощи умело проведенных конфронтаций менялись сложнейшие ситуации. Молим Бога, чтобы и вы достигли тех же результатов. Но даже если вас постигла неудача, то, говоря словами пророка Иезекииля, свою душу вы спасли: «Но если ты вразумлял беззаконника, а он не обратился от беззакония своего и от беззаконного пути своего, то он умрет в беззаконии своем, а ты спас душу твою» (Иез 3:19).

Мы радуемся мысли, что очень многие из вас, набравшись храбрости на трудный разговор, сумеют изменить свою жизнь. Мы надеемся, что ваш разговор пройдет успешно. Но, как мы уже говорили об этом ранее, всегда велика опасность «контратаки». Даже когда вы ведете себя правильно и максимально тактично, собеседник может нанести вам неожиданный удар. Следующая глава покажет вам, что делать, если вместо конструктивного ответа вы столкнулись с нападением.

Глава 18.

Как справиться с чувством вины, отразить нападение и решить другие проблемы

Я (Джон) беседовал с Дженифер о ее браке с Роджером. У них, как и у любой семейной пары, возникали проблемы. Но Дженифер и Роджер уже давно состояли в браке и любили друг друга. Когда я спросил Дженифер о самом серьезном недостатке мужа, она ответила:

— Он не любит брать на себя свою долю ответственности за проблемы.

— Что ты этим хочешь сказать? — спросил я.

— Он не любит, когда я начинаю говорить о проблемах. Если что-то случается, он сваливает вину на меня, на посторонних людей, на обстоятельства или делает вид, будто ничего не произошло.

— Неприятно. Но почему ты считаешь, что это его главный недостаток?

Дженифер на минуту задумалась:

— Я думаю, что не будь у него этого недостатка, он бы с легкостью решил все свои остальные проблемы.

Оба мы — вполне нормальные люди. Мы способны достаточно объективно видеть свои поступки, способны меняться. Но проблемы, которые существуют сегодня в нашем браке, — те же самые, которые были у нас и много лет назад. Я боюсь, что пока Роджер не поймет, что он, наравне со мной, в ответе за наши проблемы, ничего у нас не изменится.

— А что если Роджер никогда этого не поймет?

— Ты спрашиваешь, оставлю ли я его? Нет. Конечно, нет. Я люблю его, люблю нашу семью. Но меня пугает мысль, что нам с Роджером приходится довольствоваться гораздо меньшим семейным счастьем, чем могло бы быть.

Мне ничего не оставалось, как согласиться с Дженифер. Работая психологом, я давно понял: у супругов, обладающих способностью слушать и слышать друг друга, отвечать за свои и общие проблемы и меняться, больше шансов достичь успеха, чем у семейной пары пусть даже с меньшими проблемами, но с нежеланием нести ответственность за них. Когда один из связанных отношениями людей отказывается видеть проблему, нести за нее ответственность, меняться, то он становится плотиной на реке этих отношений. Реке больше некуда течь. Отношения застаиваются, задыхаются или текут не по предназначенному для них руслу. Люди, которые не могут решать проблемы, не в состоянии взрастить подлинную любовь. Отношения же тех, кто способен слышать друг друга, развиваются гораздо благоприятнее: «На разумного сильнее действует выговор, нежели на глупого сто ударов» (Притч 17:10).

Сопроотивление критике

Порой нам самим бывает очень нелегко нести людям истину, даже если мы делаем это с любовью. Но это ведь одно из главных средств, которые дал нам Бог для решения проблем. Когда мы говорим друг другу истину, мы растем, мы становимся ближе. Трудный разговор, как мы уже узнали из этой книги, — это наш союзник. В идеале отношения между людьми должны строиться так, чтобы каждый был открыт для конструктивной критики. В том числе и вы сами.

Но действительность не такова. Со времен грехопадения люди с трудом выслушивают правду о самих себе: «Адам сказал: жена, которую Ты мне дал, она дала мне от дерева, и я ел» (Быт 3:12). С тех самых времен — точнее, с той самой минуты, когда Адам обвинил в своем поступке Еву, — ничего не изменилось.

Подавляющее большинство людей старается любыми способами избегать трудных разговоров. Такие разговоры создают у них впечатление, что их никто не любит, что они плохие, они — неудачники. Их одолевает чувство стыда и обида. Порой после трудного разговора человек начинает чувствовать себя жертвой, а своего собеседника представлять гонителем и палачом. А на самом деле это его собственное поведение превращает окружающих в жертвы. Рассказать такому человеку хоть немного о нем самом, чего бы это ни касалось, — его брака, друга или подруги, семьи, работы, друзей — очень сложно.

Совершенно очевидна парадоксальность этого положения: люди, сопротивляющиеся критике, противостоят с тем единственным, что только и способно дать им надежду, изменить их жизнь или же спасти значимые для них отношения. (Данная проблема детально рассмотрена в книге «Не прячьтесь от любви»*.)

Мы расскажем вам об основных формах сопротивления, направленных на избегание конфронтации. Чем глубже вы поймете этот вопрос, тем лучше будете подготовлены к встрече с защитным поведением собеседника.

* Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Не прячьтесь от любви. М: Триада, 2006. — Прим. ред.

«Убить гонца!»

Убить гонца! Так в древнем мире обходились с теми, кто приносил дурные вести. Вот и в наше время человек готов сделать то же самое, как только вы осмеливаетесь поднять серьезную проблему. Самое удивитель-

ное, что он не возражает против наличия проблемы как таковой. Но вас - «гонца» - он воспринимает как источник проблемы: ведь именно вы о ней упомянули. Он не может или не хочет говорить о проблеме, потому что такой разговор автоматически ставит его в тяжелое и неприятное положение. Кроме того, он не благоволит к вам, «гонцу», потому что вы нарушаете его мнимое благополучие - иллюзию, которую он с таким трудом поддерживает. Ведь часто внутреннее ощущение благополучия не имеет никакого обоснования в реальной жизни.

Например, муж открывает полученный из банка конверт и совершенно спокойно, без задней мысли сообщает жене: «В этом месяце мы превысили свои возможности». Жена взрывается: «Опять! Ты опять во всем обвиняешь меня!» На самом деле он не сказал ей ни слова упрёка. Он всего лишь сообщил факт, о котором жена не хотела слышать. Ее ощущение покоя и безопасности было нарушено сведениями, которые сообщил муж. И она считает его виноватым.

Самооправдание

Порой люди пытаются оправдать свое поведение, придумывая причины, которые, хотя и вполне удовлетворяют их самих, но совершенно не соответствуют действительности. Все эти фантазии служат лишь для того, чтобы избавиться от ответственности. Люди, склонные к подобным выдумкам, никогда не отрицают наличие проблемы. Однако они начинают изобретать различные обстоятельства и мотивы, которые понятны только им.

Предположим, ваш друг — веселый, очаровательный парень. Но все его неоспоримые достоинства портит один недостаток: он всегда опаздывает. Опаздывает на обед, в кино, на футбол, в церковь. Когда ему говорят: «Ты снова опоздал на сорок пять минут!», он отвечает: «Чего там, сеанс никогда вовремя не начинают», или: «А мне показалось, что мы и договаривались на это время. Разве нет?» Потом вы начинаете понимать, что оправдания у него все время одни и те же. А когда пытаетесь прижать его к стенке, он начинает их чуть-чуть усовершенствовать. Не случается лишь одного: ваш друг никогда не скажет вам: «Прости. Я виноват».

Склонность приуменьшать проблему

Человек, который этим занимается, тоже не отрицает проблему. Однако говорит он о ней как о чем-то малозначительном. Он не замечает, насколько беспокоит или ранит его поведение окружающих. Для него-то происходящее — сущий пустяк!

Например, вы просите сослуживицу, которая сидит за соседним столом, не так громко беседовать по телефону. Если она склонна приуменьшать проблемы, то ответит: «Не выдумывай — я и так тихо говорю». А вам было бы приятнее услышать: «Извини. Я постараюсь говорить тише. Скажи мне, если это случится снова».

Обвинения

Когда один человек начинает винить другого, он, таким образом, снимает вину с себя и перекладывает ее на внешний источник проблемы. Как и в случае с «умствованием» при изобретении разных объяснений, он не отрицает проблему. Он просто перекладывает ответственность за нее на других. Различие в том, что «умствование» сосредотачивается на причинах, а обвинение фокусируется на источнике проблемы. Помните, как Адам обвинил во всем Еву, а Ева тут же перевела стрелки на змея? Этот древний подход люди используют и по сей день.

Например, вы говорите дочери-подростку, что ее отметки оставляют желать лучшего. А она тут же начинает жаловаться, что учителя — слишком требовательные, школа самая плохая в городе, а вы несправедливы. Если вы не готовы услышать обвинения, то можете растеряться и уйти в защиту, отклонившись от сути проблемы.

Отрицание

Есть люди, которые просто-напросто отрицают наличие проблемы. Это очень серьезный случай. Если человек проблему отрицает, то пропадает сама возможность прийти с ним к соглашению о том, как эту проблему решать. Порой отрицание становится общесемейным подходом к решению проблем. Например, возможно, вы — единственный человек в семье, который понимает, что отец — алкоголик. Мама и все ваши братья и сестры говорят: «Это неправда. Он просто выпивает». Люди, отрицающие проблему, не пытаются в нее вникать. Их проблема не интересует. Они просто высказывают свою позицию и тут же меняют предмет разговора.

Проекция (перенос)

Это случай, когда человек, имеющий проблему, искренне полагает, что ее у него нет, но ясно видит эту проблему у других. Такие люди просто не выносят наличия чего-то плохого в себе. А поскольку плохое в них реально существует (и подсознательно они это ощущают), то они находят «козла отпущения», на которого и переносят проблему.

Слова Христа, к которым мы уже не раз обращались, относятся именно к проекции:

«И что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего, а бревно в твоём глазе не чувствуешь? Или как скажешь брату твоему: «дай, я выну сучок из глаза твоего», а вот, в твоём глазе бревно? Лицемер! Вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, как вынуть сучок из глаза брата твоего» (Мф 7:3-5).

Иногда дело заходит еще дальше: не имея сил признать, что у него есть проблема, и исправить ее, человек

начинает контролировать другого — того, на кого «переложил» свой недостаток. Таким способом он держит свой недостаток подальше от себя, да еще пытается его исправить. Интересно, что у лица, на которое перенесена проблема, на самом деле она может вообще отсутствовать. Психологи называют это явление проективной идентификацией. Упрощая значение сложного понятия проективной идентификации, можно сказать так: то плохое, что есть в нем, человек видит в других.

Я вел терапевтическую группу, и мне пришлось обвинить одну из ее участниц, что она нечестна с другими членами группы. Эта женщина всегда очень гордилась тем, что она — очень порядочный человек. Ей было просто невыносимо взглянуть на себя моими глазами. Но даже я удивился, когда она вдруг бросила мне в лицо: «Нет, это ты врешь группе!»

Комплексное сопротивление

Люди, которые противятся трудному разговору и не желают нести ответственность за наличие проблемы, порой используют сразу несколько защит. Такое поведение очень сбивает с толку. Но чаще всего именно этого они и добиваются.

Возьмем, к примеру, очень критичного человека, который постоянно вами недоволен и обижает вас. Вы поднимаете проблему и слышите в ответ: «Опять ты на меня наезжаешь (атака). Ведь ничего страшного не происходит. Я просто шучу (приуменьшение проблемы). Но ты сам виноват — ты выводишь меня из себя (обвинение)!» Комплексное сопротивление крайне отвлекает от разговора о реально существующей проблеме.

Как справиться с сопротивлением

Если вам постоянно приходится общаться с человеком, а он практически всегда оказывает вам сопротивление, то первый навык, который необходимо освоить, таков: перестаньте удивляться, когда партнер не хочет слышать от вас истину. Ровным счетом ничего не произойдет до тех пор, пока вы не смиритесь с таким положением дел, и не скажете себе: «Да, по каким-то причинам он избегает трудного разговора». Очень часто человек, который стремится указать другому на его ошибки, никак не перестанет питать ложные надежды. Он надеется, что наступит такой день, когда собеседник с желанием его выслушает. Одна из целей этой книги — сделать так, чтобы ваше желание сбылось. Но одного желания и надежды мало. Поэтому вам придется предпринять описанные ниже шаги. Если вы сделаете их, то тогда вероятность, что вас услышат, возрастет. А у вашего собеседника появится возможность увидеть истину и в ней найти исцеление и источник новой жизни.

Проявляйте милосердие и любовь

Когда вы готовитесь к конфронтации с человеком, оказывающим сопротивление, помните, что он тоже дорожит отношениями с людьми и нуждается в ощущении безопасности и вашем милосердии. Возможно, он противится из-за того, что когда-то в прошлом был глубоко ранен истиной. Милосердие и любовь — это не единственное, что нужно человеку, но они безмерно важны. Кроме того, без милосердия и любви ваш разговор не принесет обоюдной пользы.

Перед началом разговора вы должны хорошо помнить: вы выступаете не против своего собеседника, а за него. И ему, точно так же, как и вам, необходимы любовь и милосердие. «Более же всего имейте усердную любовь друг ко другу, потому что любовь покрывает множество грехов» (1 Петр 4:8). Я не уговариваю вас позабыть об истине. Благодать — это не отсутствие истины. Но милосердие и благодать позволяют истине легче проникнуть в естество человека и прижиться там.

Об этом легко забыть, особенно если вы уже не единожды пытались серьезно поговорить с человеком, но ни разу не достучались до него. Вам наверняка захочется начать разговор со слов: «Я по горло сыт нашими разговорами. Я уверен, что и этот разговор пройдет впустую. Сколько раз мы с тобой напрасно тратили время! Но я все же попытаюсь поговорить еще один раз. Я не удивлюсь, если ты снова отвернешься от меня, как и раньше». Если именно так вы и чувствуете, то вам самому нужен заряд людского милосердия, чтобы вы смогли поработать ваши собственные чувства.

Например, вам необходимо серьезно поговорить с соседкой по комнате (вы вместе с ней живете в студенческом общежитии) о ее дурной привычке. Она никогда не убирает за собой. Но стоит вам об этом заговорить, она тут же переводит разговор на другие темы. Чтобы проявить к ней милосердие и любовь, вам нужно начать разговор так: «Я хотела бы поговорить о поддержании порядка. Мне неприятно, что ты везде разбрасываешь свои вещи и никогда не моешь за собой посуду. Мне бы хотелось найти решение этой проблемы. Но при этом пойми, что я не придираюсь к тебе. Я очень ценю твою дружбу. Мне нравится жить вместе с тобой. Вопрос об уборке я поднимаю лишь по одной причине: эта проблема мешает нашим отношениям. А мне бы хотелось, чтобы наши отношения стали еще более близкими. Мне совершенно не хочется с тобой ссориться».

Естественно, нет никакой гарантии, что соседка отреагирует на ваши слова положительно. Ее реакция непредсказуема, несмотря на то, что вы действительно сделали все возможное, чтобы с самого начала разговора направить его в дружеское русло. Следующий шаг — за ней. Она может либо отвергнуть ваше предложение, либо принять его. И даже если она откажется от разговора, вы сделали доброе дело — дали ей почувствовать милосердие и любовь.

Не пытайтесь реагировать на реакцию собеседника

Если человек, с которым вы пытаетесь поговорить, реагирует одним из вышеописанных способов, то велико искушение отплатить ему той же монетой — ответить злостью на злость, обвинением на обвинение. Это совершенно естественная реакция. Когда на нас нападают, мы защищаемся, а иногда нападаем сами.

Но даже самая естественная реакция — далеко не всегда самая правильная. Зрелый человек так себя не ведет: «Никому не воздавайте злом за зло, но пекитесь о добром перед всеми человеками» (Рим 12:17). Если вам придется как-то реагировать на атаку собеседника, то, следуя апостольскому наставлению, держите себя в руках. Стоит вам не удержаться, и разговор мгновенно выльется в напряженный спор или ссору.

Предположим, вы говорите жене, что хорошо бы ей больше интересоваться вашей жизнью. Она отвечает: «Это ты не интересуешься моей! Тебе безразлично, о чем я думаю, что я чувствую! Ты только о себе и думаешь! Разве ты когда-нибудь меня спрашиваешь, как у меня дела?»

Вам так и хочется сказать: «Да ты только послушай себя! Твои слова — доказательство моей правоты. Я даже не могу заговорить о своих чувствах без того, чтобы ты не набросилась на меня. Неужели ты хоть раз не можешь выслушать меня без обвинений?»

Даже если эти ваши слова справедливы, они ни на шаг не помогут вам продвинуться к цели.

Откажитесь от права уплатить той же монетой. Помните: чтобы решить проблему, нужен хотя бы один взрослый человек. Возможно, вам придется обуздать свой собственный язык (Иак 1:26) и ответить, как подсказывает ваша духовная зрелость, а не гнев и обида.

Ответить жене можно было бы так: «Мне очень жаль, что ты именно так воспринимаешь мое поведение. Я не хочу, чтобы ты думала, будто мне все равно, что с тобой происходит. И я бы хотел продолжить этот разговор. Мне очень важно слышать от тебя, в какие моменты ты чувствуешь себя обделенной вниманием, чтобы больше не повторять своих ошибок. Но сейчас я все же хотел бы поговорить о моих чувствах, о том, как я переживаю твоё равнодушие».

В таком ответе не звучат нотки выговора, вы не пытаетесь никому «выкручивать руки». Это очень прямой разговор: вы восприняли реакцию собеседника, откликнулись на нее и возвращаетесь к начатой теме. Чтобы пережить атаки собеседника, нужно порой подставить вторую щеку, а потом продолжить решение проблемы.

Этот пример показывает нам и еще одну очень важную сторону разговора: не обращайтесь большого внимания на атаки собеседника или на его уход в глухую защиту. Вполне вероятно, что вам хватит такта и здравого смысла, чтобы вопрос решился сам собой. Нередко, когда собеседник видит, что вы не сорвались в ответ на его резкие слова, он успокаивается и тоже переходит к делу. Старайтесь не сосредотачиваться на его сопротивлении: «Благоразумие делает человека медленным на гнев, и слава для него - быть снисходительным к проступкам» (Притч 19:11).

Конечно, гораздо легче указать человеку на то, что он просто-напросто ищет оправдания или перекладывает вину на вас. Легче сказать, чем промолчать. Но, сказав и победив в этом раунде, вы лишь докажете собеседнику, что ваша единственная цель - уличить его в неправоте. Эта жалкая победа ничего не стоит по сравнению с вашим проигрышем, ибо вы потеряете надежду на решение проблемы и на примирение. Не будьте близоруки. Помните о конечной цели.

А теперь мы подскажем вам, что делать, когда отсутствие резкой или грубой реакции с вашей стороны все равно не помогает.

Обратите внимание собеседника на его защитную реакцию

Если вы, не обращая особого внимания на попытки партнера приуменьшить суть проблемы или перенести ее на других, уже неоднократно пытались его выслушать — но все безрезультатно, то придется прямо указать на его защитную реакцию. Эта необходимость возникает, когда становится ясно: собеседник намерен стоять насмерть — он будет защищаться и дальше. Если и дальше не обращать внимания на его реакцию, то он укрепит на занятой позиции или же начнет нагнетать эмоциональное напряжение, что только углубит проблему.

Порой собеседник и сам не подозревает, что уходит в защиту или начинает обвинять вас. В нем говорит своеобразный инстинкт самосохранения. Если вы поднимете эту тему, то, возможно, он поймет, что делает, почувствует свою ответственность за происходящее и изменит свое поведение. Так что порой стоит отойти от намеченной линии и обсудить, почему вы не можете перейти к главной теме разговора. Вот два возможных подхода:

Подход 1: «Мне нужно сказать тебе вот что. Я замечаю, что когда мы переходим к проблеме, ты начинаешь злиться и винить во всем меня. Я несколько раз пыталась преодолеть этот этап разговора. Мне очень грустно, что мы с тобой никак не можем добраться до сути проблемы и не находим общего языка. Я не хочу тебя злить, но чего я действительно хочу — это поговорить о твоей вспыльчивости. Мы сможем стать ближе друг другу только после обсуждения этой проблемы. Подскажи, как мне говорить, чтобы ты выслушал меня и при этом не обвинял? Например, если ты хочешь мне прежде рассказать, чем я тебя раздражаю, — говори. Но после этого давай все-таки перейдем к разговору о твоей раздражительности».

Подход 2: «Ты заметил, что нам не удается поговорить о твоей вспыльчивости без того, чтобы ты не разозлился на меня и не начал меня обвинять? Не знаю, обратил ли ты на это внимание. Об этом я и хотела поговорить, прежде чем мы перейдем к главной теме. Может быть, отложим разговор о твоей вспыльчивости и поговорим о том, что ты чувствуешь во время нашего разговора? Понимаем ли мы друг друга? Говорим ли мы об

одном и том же? А к моему вопросу мы вернемся позже».

Не старайтесь изображать из себя психолога-консультанта. Не говорите свысока: «Я полагаю, что твое поведение — это защитная реакция на наш разговор. Возможно, ты боишься боли или до сих пор чувствуешь гнев, который зародился в твоей душе в раннем детстве. Хочешь, поговорим об этом?» После таких слов человек не захочет продолжать разговор, чтобы не потерять достоинства.

Внимайте и разумеите

Выше мы говорили, что порой следует попросить вставшего в защитную стойку собеседника объяснить вам, как он сам видит проблему. Это поможет вам почувствовать, какова ваша доля ответственности за возникновение проблемы, а собеседнику — ослабить защиту. Когда человек ощущает, что его самого не осуждают, а просто выслушивают и понимают его точку зрения, он перестает слишком остро реагировать на ваши слова.

Возможно, вам придется не только выслушать точку зрения собеседника, но и позволить ему излить отрицательные эмоции — гнев, разочарование и другие. Если вы в состоянии спокойно, без ответной негативной реакции сделать это, то вы поможете ему проработать эмоции. Когда одним лишь своим присутствием, своим вниманием вы помогаете человеку, когда в ответ не впадаете в бурную реакцию, то такое поведение называется удержанием (в литературе часто встречается термин «контейнирование»). Мать укачивает и успокаивает плачущего младенца. Ребенок в этот момент испытывает столь сильные и неподвластные ему чувства, что справиться с ними в одиночку он не в состоянии. Что делает мать? Она выступает в роли удерживающего фактора. Со временем ребенок сам научится, как справляться с такими сильными чувствами без паники. (Подробнее об этой роли матери вы можете прочесть в нашей книге «Фактор матери»*.)

Обратите внимание, что слушание и удержание не подразумевают автоматического согласия с чувствами и словами собеседника. Ваши точки зрения, скорее всего, не совпадут. У собеседника могут быть к вам как реальные, так и надуманные претензии. Ваша задача в данном случае — помочь ему быть услышанным на эмоциональном уровне.

Когда в разговоре нет удержания, то он и не клеится — собеседник уверен, что с его чувствами не считаются, а его самого отвергают. Например:

«Это что, моя вина? Но как я могу быть виноват?»

«Я понимаю: ты чувствуешь, что я спровоцировала тебя на этот поступок. Но это ты так чувствуешь. Это твое мнение».

«Я не понимаю тебя. Не понимаю, к чему ты клонишь».

«Ты злишься на меня, но твоя злость вызвана общим раздражением, она необоснованна».

* Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Фактор матери. М.: Триада, 2007. — Прим. ред.

Гораздо эффективнее показать собеседнику свое эмоциональное присутствие, а не пытаться объяснять ему суть его поступков:

«Я понимаю, тебе очень трудно общаться со мной, когда тебе кажется, что я постоянно провоцирую тебя. В каких ситуациях тебе кажется, что я подталкиваю тебя на подобные поступки?»

«Скажи, почему тебе кажется, что это моя вина? Что, по-твоему, я такого делаю, что злит тебя?»

«Мне очень сложно понять, как, по твоему мнению, я провоцирую тебя. Расскажи мне сам. Помогти понять».

«Мне очень грустно, что ты злишься на меня. Это никак не способствует улучшению наших отношений. Я понимаю, тебе должно быть очень тяжело».

Умение слушать собеседника и контейнировать его чувства, требует от нас на какое-то время оставить в стороне свои интересы и постараться установить с ним эмоциональную связь. Для этого надо развивать способность почувствовать чужую боль, прочувствовать чужой опыт. Так и Христос уничижил Себя, «приняв образ раба, сделавшись подобным человекам и по виду став как человек» (Фил 2:7).

Однако удержание не подразумевает, что вы позволите собеседнику эмоционально ранить вас. Вам следует оценить, насколько его злость и критичность вам неприятны, насколько они болезненны для вас. Если в данный момент вы сами переживаете не лучшие времена, или же если собеседник обладает большой властью над вами, вы должны ограничить тот объем удержания, на который готовы пойти сейчас.

Подумайте о своей доле вины

Когда вы разговариваете с человеком, которому свойственны защитные реакции, то он наверняка попытается отыскать причину проблемы где угодно, только не в себе. Во многих случаях это означает, что он попытается напасть на вас. Но если даже он пытается снять с себя ответственность таким способом, не пропустите мимо ушей то, что он вам скажет. Прислушайтесь к его словам и подумайте, что из сказанного является правдой. Если вы своим поведением действительно усугубляете проблему, то вам обязательно нужно об этом знать.

Если даже собеседник не обвиняет вас, проявите инициативу и постарайтесь понять, не внесли ли и вы посильный вклад в возникновение и развитие проблемы? Не ждите, пока придется проводить «трудный разговор» с вами. Исследуйте себя, сами исправляйте свои ошибки: «Я сказал: буду я наблюдать за путями моими, чтобы не согрешать мне языком моим; буду обуздывать уста мои» (Пс 38:2). Пусть процесс самопознания станет для вас составной частью трудного разговора. Внимательный взгляд на себя поможет решить проблему защитного поведения собеседника.

Чаще всего мы отклоняемся от темы разговора, когда от нее отклоняется собеседник. Это большая ошибка. Вы можете совершить такие, например, оплошности:

- Не обратить внимания на слова собеседника из-за его недостойного поведения: «После того, что ты сделал, у тебя нет права критиковать меня!»
- Спрятаться за нравственный принцип: «В этой ситуации я — хороший, ты — плохой. Я просто не могу поступить плохо!»
- Использовать защиту собеседника, чтобы упрекнуть его: «Ты так говоришь, потому что тебе не хватает смелости взглянуть на себя!»

Таковыми словами вы отнимаете у собеседника возможность объективно взглянуть на собственное поведение. Он сосредотачивается на вас — проблемой для него становитесь вы. Чтобы дела пошли в гору, говорить нужно несколько иначе:

Если вы согласны с собеседником: «Ты знаешь, я думаю, ты прав: я действительно пилю тебя, когда пытаюсь заставить что-то сделать. Я уверена, что жизнь твоя от этого легче не становится. Поэтому я готова поговорить о своем поведении и как-то изменить его. Но сейчас хотела бы вернуться к разговору о тебе».

Если вы не согласны с собеседником: «Возможно, я пилю тебя. Я в этом далеко не уверена. Мне нужно обдумать твои слова. Если это окажется так, то мы с тобой обязательно обсудим эту проблему, чтобы изменить положение дел. Но сейчас я хотела бы вернуться к разговору о тебе».

Эти примеры заодно показывают, как можно перенести разговор о вашем поведении на более поздний срок. Но это правило не абсолютно. Вполне вероятно, что кое-какие проблемы вашего собственного поведения уместно решить сразу. Это возможно, если у вас есть время, обоюдное желание, и вы уверены, что сумеете потом вернуться к разговору о поведении собеседника:

«Расскажи мне, каким образом я пилю тебя. Мне важно это знать, чтобы я могла лучше владеть собой.

Мне очень жаль, что так получается. Мне не хотелось бы так поступать с тобой. Я не хочу усугублять проблему своим поведением».

И, наконец, будьте честны, не манипулируйте собеседником. Взгляд на себя — это не стратегия, которая поможет вам тут же разрешить конфликт. Но это принцип, который следует постоянно применять по отношению к себе, к своей душе. Тогда вы и сами возрастаете. Используйте слова своих собеседников, чтобы увидеть собственные слабости, в которых стоит раскаться. Ищите повод измениться и неустанно трудитесь, осуществляя перемены.

Скажите, как проблема влияет на вас

Собеседник нападает на вас и обвиняет, чтобы защититься от конфронтации. Результат: он оказывает на вас — на того, кто начал трудный разговор — осязаемое отрицательное воздействие. Если собеседник настроен к вам враждебно, то вам, наверное, будет нелегко первым протянуть руку, не уйти в защиту и продолжить разговор о проблеме. Это тяжелое испытание для отношений. В конце концов, это больно. Скажите собеседнику, как влияет на вас его сопротивление. Это, возможно, разбудит в нем ту часть души, для которой вы безразличны.

Но при этом не совершайте распространенной ошибки — не вваливайте на собеседника ответственность за вашу душевную стабильность и благополучие. Сильная психологическая зависимость от человека сама по себе может оказаться проблемой.

Неудачный ответ: «Когда я попыталась поговорить с тобой о нашей проблеме, ты повел себя так, как будто я во всем виновата. Меня это сразило. Я впала в депрессию и поэтому не смогла выйти на работу».

Если это действительно так, то вам следует найти психолога или группу поддержки, на которой вы сможете решить свою собственную проблему, — проблему созависимости.

Более удачный ответ: «Когда я попыталась поговорить с тобой о нашей проблеме, ты повел себя так, как будто я во всем виновата. Мне было очень больно. Я такого ответа не ожидала. Мне было грустно. Мне показалось, что ты меня не любишь. У меня создается впечатление, что ты не в состоянии спокойно воспринимать мои слова. Я не чувствую близости с тобой. Я внутренне отдаляюсь от тебя».

Противодействуйте защитной реакции как взрослый человек

Возможно, вы проявили доброту, не ответили грубостью, вели себя кротко, правильно отзывались на реакции собеседника, но он по-прежнему не желает видеть своей проблемы. Чтобы хоть как-то сдвинуться с мертвой точки, вам придется ясно сказать о том, как проблема влияет на вас. Займите позицию самостоятельного взрослого человека. Не ребенка, не родителя, а взрослого.

Когда незрелый собеседник сыплет обвинениями, велико искушение повести себя, как родитель. У вас могут вырваться такие слова:

«Стыдись! Ты просто пытаешься оправдаться!»

«Я ждала от тебя большего. Как ты можешь делать вид, что тут нет ни малейшей твоей вины?»

«Ты снова отрицаешь истину!»

Такой подход просто-напросто заставит человека, вставшего в «защитную стойку», оттолкнуть вас или спрятаться. Вы станете для него источником угрозы и чувства вины.

С другой стороны, собеседник может так вас запугать, что вы не сумеете собраться с мыслями, чтобы ответить ему. Если вы отдали собеседнику большую власть над собой, то давление с его стороны способно привести вас в состояние, свойственное детям перед лицом грозного родителя, — вы испугаетесь. Если такое произойдет, вы отступите:

«Прости. Перестань злиться. Ты прав, это моя вина. Давай не будем продолжать этот разговор».

Страх перед гневом и нападками собеседника застигает от вас истину, и вы перестаете объективно смотреть на ситуацию.

Если же вы будете говорить с позиций взрослого человека, то никогда не впадете в крайности — не станете играть роль ни родителя, ни ребенка. С этих позиций вы твердо, но без осуждения и обвинений, скажете все, что нужно сказать:

«Ты говоришь, будто я виновата, что ты все время бродишь по порносайтам. Мне это очень обидно. И самое главное, это неправда. Я готова помочь тебе справиться с этой проблемой. Но не нужно перекладывать на меня ответственность за происходящее. Я не буду продолжать отношений, пока ты не согласишься честно посмотреть на свое поведение». «Я начал этот разговор не для того, чтобы обвинить тебя или унижить. Ни я, ни ты несовершенны. И в этом нет ничего страшного. Да и то, что ты осуждаешь и критикуешь меня, не поможет нам стать ближе. Можешь ли ты попытаться выслушать мои слова, но не видеть при этом во мне родителя? Я не хочу играть эту роль. В то же время, мне глубоко небезразличны наши отношения. Давай попробуем их наладить. Не будем искать виноватых, а поговорим, как нам решить эту проблему».

«Когда я начинаю говорить о проблеме, ты так злишься, что плохо от этого становится и мне, и тебе. И мы ни на шаг не продвигаемся вперед. Мы не решаем проблему. Твой гнев мне неприятен. Но он не мешает мне решить проблему. Мне хотелось бы, чтобы ты нашел какой-то способ, чтобы выслушать меня, не приходя при этом в ярость».

Признайте свое бессилие

Если вы столкнулись с человеком, который начал с вами «силовые игры», то дайте ему понять, что он вполне может стать их победителем. Если такой человек уперся, то он ни за что не захочет взглянуть на проблему с ваших позиций, будет настаивать на своей правоте, продемонстрирует свою непоколебимость.

Так дайте ему выиграть. В одном он, безусловно, прав: вы не в состоянии заставить его понять вашу позицию. Вы не в состоянии его контролировать. Поэтому не пробивайте стену головой. Такова реальность. Вы вольны выбирать, как вам поступить, но сделать выбор за другого человека вам не дано. Более того, Святой Дух дарует людям способность держать себя в руках и владеть собой (Гал 5:18-23), но Бог никогда и ни за что не даст нам способность контролировать других людей.

Если вы вяжетесь в «силовые игры», то вы лишь запугаете собеседника, он будет сопротивляться сильнее. Произойдет эскалация конфликта: то, что начиналось как решение важного вопроса, закончится руганью и криками двух людей, которые решили сражаться друг с другом не на жизнь, а на смерть.

Если на каком-то этапе вы признаетесь, что больше ничего не можете сделать, то вы продемонстрируете собеседнику свою уязвимость. И такой ход способен изменить атмосферу конфронтации: станет ясно, что все же речь идет не о военных действиях, а об отношениях между людьми. Возможно, увидев вашу открытость, собеседник сумеет взглянуть и на саму проблему.

Итак, вот как не следует вести разговор:

Вы: «Я хочу, чтобы ты видел, как твоя критичность влияет на меня и на наши отношения».

Собеседник: «Ты преувеличиваешь!»

Вы: «Нет! Ты всех унижаешь - меня, детей!»

Собеседник: «Ты хочешь видеть в жизни только хорошее — ты живешь в нереальном мире!»

Вы: «Вовсе нет. Я вижу в жизни и хорошее, и плохое, а ты даже не стараешься увидеть хорошее!»

Такой разговор может продолжаться целую вечность. Собеседник твердо стоит на своих позициях, а вы пытаетесь заинтересовать его в том, что ему совершенно неинтересно. Вот как лучше вести подобный разговор:

Вы: «Я хочу, чтобы ты видел, как твоя критичность влияет на меня и на наши отношения».

Собеседник: «Ты преувеличиваешь!»

Вы: «Я знаю, ты действительно так думаешь. Но позволь мне объяснить то, что думаю и что чувствую я».

Собеседник: «Это неважно. Проблема не в моей критичности, а в том, каким ты видишь мир».

Вы: «Если ты хочешь сказать, что не желаешь понять мою точку зрения, я готова это принять. Действительно, я не могу тебя переубедить или изменить. Выходит, что выхода у меня нет. Я не знаю, что делать».

Это еще не конец разговора. Есть вероятность, что собеседник откликнется на проявление уязвимости. Высока вероятность, что произойдет именно так. Если вы будете продолжать спор, собеседник начнет защищаться от попыток контроля с вашей стороны. Признав свое бессилие перед тем, что мы не в состоянии изменить, мы одновременно определяем для себя те границы, в которых мы действительно что-то можем сделать — уже независимо от выбора нашего партнера.

Быть правым или поступать правильно?

Порой люди пытаются подходить к конфронтации как к дебатам. Стороны, участвующие в научной или политической полемике, отстаивают свои позиции, выдвигают аргументы. Цель полемики — выяснить, кто прав, а кто ошибается. Когда же вы ведете трудный разговор, да еще с человеком, который этому разговору противится, то подобный подход лишь отдалит вас от решения проблемы. Вы должны прежде всего помнить: ваша цель — добиться, чтобы собеседник предпринял шаги к улучшению ситуации, собрался что-то изменить. И все ваши усилия должны быть направлены не на то, чтобы победить в споре, а на то, чтобы собеседник увидел истину. «Если возможно с вашей стороны, будьте в мире со всеми людьми» (Рим 12:18).

Когда вы ведете трудный разговор, то при этом пытаетесь показать свою точку зрения человеку, который защищается и отторгает ваши слова. Ваша цель — пробившись сквозь баррикады отрицания и защит, сказать человеку правду о его поведении. На самом деле придерживаться правды и проявить несогласие с собеседником гораздо проще, чем доказывать неправоту собеседника. Если сосредоточиться на правоте-неправоте, то собеседник уверится, что вам важнее выиграть спор, а не улучшить отношения. Если вы зайдете в своих аргументах слишком далеко, то вдруг обнаружите, что собеседник либо слишком расстроен, чтобы понять вашу точку зрения, либо уже отгородился от вас, и ему стало все равно, либо готовит ответный удар. В таком случае вам следует предпринять рокировку.

Вот как обычно разговаривает человек, для которого важнее доказать собственную правоту:

Вы: «Ты слишком много пьешь. Я это знаю. Я много раз видела тебя пьяным».

Собеседник: «Нет, я пью в меру».

Вы: «Нет, пьешь. Я могу привести множество примеров».

Собеседник: «Нет, не пью».

Вы: «Нет, пьешь. Вот послушай...»

Собеседник: «Что бы ты ни рассказывала, ты неправ».

Вы: «Да права я! Права! Это ты неправ!»

Такой разговор очень скоро выльется в бессмысленное препирательство. Если человек занял защитную позицию и не хочет видеть истину такой, какой видите ее вы, скажите ему все, что хотели сказать, не настаивая на его согласии:

Вы: «Ты слишком много пьешь. Я это знаю. Я много раз видела тебя пьяным».

Собеседник: «Нет, я пью в меру».

Вы: «Ты готов выслушать то, что я скажу о твоих алкогольных привычках?»

Собеседник: «А мне все равно, что ты говоришь. Я не пьяница».

Вы: «Если ты не хочешь выслушать мою точку зрения, то я тебя переубеждать не буду. Если ты не слушаешь — я ничего не могу поделать. Я не могу заставить тебя силой. Но мне очень грустно: то, что теперь мне придется сделать, я буду делать уже без твоего участия. А я хотела, чтобы мы постарались вместе справиться с бедой».

При таком развитии разговора вы показываете, что собеседник вам безразличен, что ваша цель — решить проблему. Вы делаете попытку сохранить мир. Вы не цепляетесь за возможность доказать человеку, что он неправ. Но при этом возрастают шансы, что человек прислушается.

Будьте настойчивы, но не спешите

Когда человек, с которым вы ведете трудный разговор, всеми силами старается снять с себя вину или на-

падает на вас, это означает, что ему долго удавалось избегать правды. А для длительного избегания обязательно нужны какие-то механизмы, которые ваш собеседник в свое время и выработал. Следовательно, единственным разговором вам не обойтись. Возможно, вас это разочарует, но надо быть настойчивым и не спешить.

Даже Бог, когда Его народ противился Ему, многократно повторял призыв к повиновению: «Ибо отцов ваших Я увещевал постоянно с того дня, как вывел их из земли Египетской, до сего дня; увещевал их с раннего утра, говоря: «слушайтесь гласа Моего»» (Иер.11:7). Бог не настаивает, чтобы мы исправились немедленно. Он знает, насколько мы испорчены.

Настойчивость, время и терпение делают трудный разговор результативным.

Если вы дадите собеседнику ощущение безопасности, явите ему милосердие, то, может быть, и сумеете раскрыть его сердце. Та истина, которую вы ему сообщите, способна вызвать внутреннее просветление. Ваше мнение о его поступках покажет вашему партнеру, как его поведение сказывается на окружающих -на тех, кого он любит.

Есть люди, для которых защитная реакция — единственное прикрытие для страхов, неудовлетворенных потребностей, ранимости. С ними вы договоритесь довольно быстро. Но есть и такие люди, которым глубокие отношения просто неинтересны. Есть и возгордившиеся — они не воспринимают ни малейшей критики. В этих случаях вам потребуется больше времени, терпения и настойчивости. С такими собеседниками придется быть твердыми, показать им последствия их действий и установить определенные границы (об этом — в следующем разделе).

Итак, два-три раза столкнувшись с защитами при проведении конфронтации, совершенно неправильно будет заявить: «Ты по-прежнему злишься на меня, когда я начинаю этот разговор. Это неприемлемо. Я не хочу, чтобы ты выговаривал мне всякий раз, когда я говорю тебе правду». Рано делать такие заявления: вы еще не посвятили конфронтации достаточно времени и практически не обсудили вопрос защит.

Вместо этого лучше сказать: «Когда ты всякий раз нападаешь на меня, очень трудно говорить с тобой о наших отношениях. Получается, что мы только еще больше отдаляемся друг от друга. Я этого не хочу. Сегодня я в первый раз поднял вопрос о том, почему у нас никак не получается поговорить. Возможно, ты удивлена. Но потом я хочу продолжить этот разговор, ведь он очень важен для наших отношений. Если ты сейчас не хочешь об этом разговаривать, давай отложим. Когда, как ты думаешь, будет самое удачное время?»

При следующей встрече вы можете сказать: «Мне хочется снова поговорить с тобой о том, что, как только я пытаюсь сказать тебе правду, ты нападаешь на меня. Мне кажется, мы немного продвинулись в поиске решения, когда беседовали в последний раз. Но не до конца. Я не хочу совсем оставлять эту тему, потому что она очень важна для наших отношений». Если вести себя ровно, проявлять заботу о собеседнике, но оставаться твердым, то даже наиболее упрямые люди со временем обретут внутреннюю связь с вами.

Если необходимо, покажите собеседнику последствия его действий

Бывают случаи, когда, сколько бы вы ни старались, собеседник будет по-прежнему избегать разговоров, сваливать свою вину на других или отрицать ее. При таком положении дел человек не способен ни расти, ни развиваться. Если человек не признает наличия проблемы или не хочет взять на себя ответственность за собственные поступки, он, естественно, эту проблему не решит. И вам нужно точно понять, когда следует заканчивать разговоры и позволить вашему «подопечному» пожать последствия его собственных действий.

Настал срок, когда словами уже больше ничего не исправишь. Как писал царь Соломон: «Не обличай кощунника, чтобы он не возненавидел тебя; обличай мудрого, и он возлюбит тебя» (Притч 9:8). Тому, кто всегда хочет оказываться правым (то есть, продолжать оставаться неправым), ваши слова, какая бы святая правда в них ни заключалась, всегда будут казаться несправедливыми, пробуждать в нем гнев и чувство противоречия.

Даже при таком положении дел дайте человеку понять, что не ставите на нем крест. Но вы больше не будете делать попыток вести с ним разговоры. По крайней мере, до тех пор, пока что-нибудь не изменится. Можете сказать, что больше не намерены спорить с ним о том, действительно ли он ведет себя так, как вы говорите, или же это только ваши домыслы. Вы-то в этом уверены, потому что все обдумали и обсудили с людьми, с Богом и со своим собственным сердцем. Поэтому, чтобы ваш собеседник ни делал — винил людей и обстоятельства, приуменьшал проблему, напал на вас, — для вас это уже неважно. Теперь вы будете решать проблему по собственному усмотрению. Без участия партнера.

Больше разговор не даст вам ничего. Слова сделали свое дело. Отношение собеседника к проблеме требует, чтобы вы перешли к действиям. Но, чтобы дать человеку еще один шанс измениться, вы обязаны предупредить его о том, каковы будут последствия. Предупреждая, очень важно не забыть о милосердии и истине.

Еще раз продумайте, против чего вы выстраиваете границы. Это могут быть черты характера — безответственность, стремление манипулировать людьми, уход в себя. Границу можно выстроить против защитных стилей поведения — самооправдания, отрицания, перенесения вины на другого человека. Четко определите, каких перемен вы требуете. Для этого нужно знать, в чем заключается основная, самая серьезная проблема, которая разрушает отношения.

Но когда вы говорите о последствиях, ни в коем случае не манипулируйте собеседником.

«Ты не хочешь взять на себя ответственность за проблемы, которые мешают нашим отношениям. Ты отрицаешь свою долю вины и придумываешь себе оправдания. Поэтому обдумай свои поступки и признай свою

неправоту».

Такое высказывание — вовсе не установление границ, это попытка манипулировать человеком. Вы ведь должны дать человеку полную свободу выбора и при этом ясно объяснить ему последствия его поступков:

«Ты не хочешь взять на себя ответственность за проблемы, которые мешают нашим отношениям. Ты отрицаешь свою долю вины и придумываешь себе оправдания. Мне кажется, что все мои слова так и не смогли изменить твой подход к ситуации. И я хочу сказать тебе: мы не можем все оставить по-старому. Если ты ничего не изменишь, если, по крайней мере, не поймешь, что ты сначала пускаешь дела на самотек, а потом во всем винишь меня, то мне придется предпринимать самостоятельные шаги. Я начну посещать группу поддержки и поговорю о том, что у нас происходит, со священником. Я буду иначе строить отношения с тобой. Возможно, я перестану быть с тобой открытой, не буду с готовностью откликаться на все, что ты мне говоришь. Я бы хотела решать все проблемы совместно, но если ты не заинтересован, то я не буду тебя неволить. Я хочу, чтобы ты хорошо представлял положение дел. И потому я обязана ясно сказать: пока ты не изменишься, наши отношения не будут прежними. Не будет прежней близости и всего, что ты так ценил».

И обязательно покажите, что не закрываете дорогу назад, на тот случай если человек раскается:

«Если ты изменишься, то я с радостью пересмотрю свое решение. По крайней мере, я буду вести себя так, как диктуют обстоятельства. Так что скажи мне, если переменишь свою позицию».

Очень нелегко проявлять твердость и заботу, когда вы разговариваете с человеком, настроенным к вам враждебно. Но вполне может оказаться так, что вы — первый человек, который совместил истину и милосердие в нужных пропорциях, и ваш собеседник сумеет верно оценить свое поведение и раскаяться в нем.

Начать трудный разговор очень нелегко. Чтобы все получилось, нужно заранее продумать ход разговора. Четвертая часть нашей книги называется «Как подготовиться к трудному разговору». Надеемся, что она поможет вам это сделать.

Как подготовиться к трудному разговору

Часть 4

Глава 19.

Зачем нужна подготовка?

— Расскажите, как вы провели конфронтацию? — спросил я (Генри) у Сэнди, которая пришла ко мне на очередную консультацию.

— Ужасно, — сказала она в ответ. — Так ужасно, что я даже не хочу ничего говорить. Мне стыдно про это рассказывать. — Поза и выражение лица Сэнди подтверждали ее слова.

Речь шла о конфронтации, которую Сэнди пыталась провести со своим другом Ролли. Они общались около полугода, и отношения, которые между ними складывались, были настолько тяжелы для Сэнди, что в конце концов она решила серьезно поговорить с Ролли. Молодых людей связывало много хорошего, но некоторые особенности поведения Ролли очень задевали Сэнди. Когда же она пыталась сказать ему о своих трудностях, Ролли не обращал на ее слова ни малейшего внимания.

Дело в том, что у Ролли были очень сложные отношения со временем, которые доставляли много хлопот окружающим. В первую очередь, как всегда, страдали самые близкие люди, в частности, Сэнди. Если Ролли договаривался со своей возлюбленной о свидании, он, не предупредив, заезжал за Сэнди двумя-тремя часами позже назначенного срока. В других случаях он до последней секунды отказывался планировать даже такие мероприятия, которые требовали серьезной подготовки, а потом ожидал, что его подруга должна немедленно собраться и пойти с ним куда-нибудь. Казалось, что собственные интересы для Ролли гораздо важнее, чем отношения с Сэнди. Вдобавок Ролли оказывал сильное давление на Сэнди, склоняя ее к физической близости. Сэнди несколько раз приходила ко мне на консультации. Она рассказывала о напряжении, которое не покидало их отношения. Сэнди понимала, что ей нужно серьезно поговорить с Ролли и установить определенные границы. Она и раньше пыталась довести до сознания Ролли, как ее задевает такое поведение, однако он ничего не слышал. На этот раз Сэнди планировала предложить Ролли некоторое время отдохнуть друг от друга, чтобы дать ему возможность подумать о поступках, которые так ее расстраивают. В дальнейшем они могли снова начать встре-

чатся, предварительно обсудив, насколько серьезно он готов принять ее пожелания.

— И что же такого ужасного произошло? — спросил я. — Вы имеете в виду, что он плохо воспринял ваши слова? Что случилось? Он сильно огорчился? Разозлился? Расскажите все по порядку.

— Ничего подобного, — ответила она. — Все было не так, как я ожидала. Ролли был очень мил. Передо мной был парень, которого я полюбила в самом начале нашего знакомства.

— Но что же тогда случилось? Судя по всему, вам было легко с ним. Как прошло ваше расставание? Вообще-то вы сказали ему, что хотели?

— Да, я сказала ему все, что собиралась.

— Так почему же вы говорите, что все было ужасно? Начало прекрасное! А как все закончилось?

— Я легла с ним в постель, — сказала Сэнди таким слабым голосом, что я едва ее услышал. В этот момент она была похожа на маленькую девочку, которая сторала со стыда. Я понимал, что она стыдилась не только интимной близости с Ролли. Ей было стыдно и за свое поражение, за то, что она не сумела удержаться на выбранной ею позиции.

Я даже не знал, что сказать. Мне не хотелось углублять чувство вины, которое, безусловно, испытывала Сэнди. Мне было очень жалко ее: я видел, что из-за собственной слабости она попала в ловушку, из которой не могла выбраться. И эта ловушка была для нее разрушительной. «Братия! если и впадет человек в какое согрешение, вы, духовные, исправляйте такового в духе кротости, наблюдая каждый за собою, чтобы не быть искушенным» (Гал 6:1). Я молчал и думал, как, каким образом мне последовать рекомендации апостола, чтобы «исправить» Сэнди.

— Плохо, — это все, что я мог сказать.

Представьте себе, какой поворот на сто восемьдесят градусов совершила Сэнди! Она подготовилась к очень важному разговору. Составила план конфронтации, чтобы решить проблему в значимых для нее отношениях. Собралась установить определенные границы. У Сэнди было здоровое намерение позаботиться о себе. Но вместо этого она предала себя и позволила себя использовать. Она дала Ролли возможность отнестись к ней не как к любимому человеку, а как к объекту удовлетворения сиюминутного плотского вожделения. Сэнди начала этот разговор, чтобы как раз и остановить разрушительное поведение своего возлюбленного, а вместо этого поспособствовала его развитию. Сама же она еще глубже увязла в болоте нездоровых отношений с человеком, имеющим серьезную проблему.

Почему же так получилось?

К конфронтации готов!

Так получилась потому, что Сэнди была не готова к конфронтации. Тут уместно вспомнить крылатое выражение Вальтера Скотта: «Благими намерениями вымощена дорога в ад». Действительно, Сэнди отправилась на встречу с Ролли, преисполненная самых лучших намерений. Но к райскому блаженству они ее не привели, потому что девушка была совершенно не готова противостоять любимому оружию Ролли: его обаятельному умению сбить ее с толку и использовать в своих интересах. План Сэнди состоял в том, чтобы обсудить причины проблем, которые мешали нормальным отношениям. А в планы Ролли входило использовать свое обаяние, заставить подругу думать, что в будущем все переменится, но в конце концов сделать по-своему. Ролли выиграл.

Сэнди не была подготовлена, чтобы противостоять оружию Ролли. Для такой готовности ей необходимо было еще много консультаций и работы над собой. Но Сэнди отчаянно нуждалась в любви. К тому же, никогда в жизни у нее не было отношений, которые дали бы ей способность и силы противостоять такому мужчине, как Ролли. Да и восприятие ею Ролли было весьма искаженным. Когда сей донжуан пребывал в романтическом настроении, Сэнди была просто не в состоянии вспомнить о той части его личности, которая причиняла ей боль. Сэнди почти не имела опыта в деле отстаивания своих интересов. Она слишком отчаянно пыталась найти любовь и, вместо того, чтобы сначала понять, что ей действительно необходимо, тратила на эти поиски все силы своей наивной души.

Хотя Сэнди предстояло еще немало потрудиться над собой, я все-таки был уверен, что для установления границ с людьми, подобными Ролли, ей вовсе не обязательно достигать горних высот личностного роста. Много раз я был свидетелем, как человек, имея самое минимальное понимание происходящего, некоторые навыки общения и скромную поддержку, добивался потрясающего успеха.

Хочу вас порадовать: мы с Сэнди продолжили работу, и в ее жизни произошли благотворные изменения. Подготовившись как следует, она смогла поговорить с Ролли. Сейчас она замужем, но не за Ролли. Муж Сэнди — замечательный человек, у них растут двое детей. Мне становится страшно при мысли, что Сэнди могла бы остаться с Ролли. И ведь действительно могла бы, если бы не обрела способность «провести разговор, которого хочется избежать».

Давайте рассмотрим некоторые способы подготовки к трудным беседам, чтобы вам никогда не пришлось оказаться в том положении, в котором побывала Сэнди.

Крепка ли ваша броня?

Вполне допускаем, что вы не можете представить себя на месте Сэнди. Вы бы никогда не оказались в постели с человеком, с которым собирались расстаться. Но, наверное, у вас есть другие слабости, бреши в броне вашей личности, которые не позволяют вам проводить конфронтации так, как вы бы хотели. Посмотрите — нет ли в следующем списке чего-то, характерного для вас:

- Вы слишком много ходите вокруг да около и не можете найти в себе сил прямо сказать, что вам нужно.
- Вы легко впадаете в гнев и спорите с собеседником вместо того, чтобы спокойно и ясно рассуждать.
- Вам становится очень жалко другого человека, и вы легко уступаете.
- Вас переполняет тревога.
- Вы внезапно испытываете острую душевную боль, и поэтому срываетесь и прекращаете разговор.
- Вы точно знаете, какие границы вы хотите установить, но по ходу дела уступаете намного больше, чем собирались.
- Вы позволяете собеседнику отвлечь себя на посторонние споры и разговоры или начинаете оправдываться за то, что у вас вообще есть намерения или желания.
- Вы боитесь последствий конфронтации (отвержения, неодобрения, конфликтов), и этот страх мешает вам проработать проблему в отношениях.
- У вас есть какие-либо другие уязвимые места, которые мешают диалогу.

Большинство людей пытаются хотя бы раз провести тяжелый разговор, но сталкиваются с непреодолимыми для себя препятствиями. Они не знают, что делать дальше, чувствуют, что оказались в тупике или, еще хуже, не верят, что ситуация может хоть когда-нибудь улучшиться.

Так быть не должно. Мы знаем много людей, которые, получив необходимые навыки для преодоления трудностей, сумели установить границы. На самом деле успешно провести конфронтацию не так уж и трудно. Просто вы должны хорошо подготовиться, чтобы ваше взаимодействие с партнером стало конструктивным. Давайте рассмотрим, что необходимо для подготовки к конфронтации с другим человеком.

Выньте бревно

Итак, Христос говорил, что, только вынув бревно из собственного глаза, мы ясно увидим, как удалить сучок из глаза ближнего. «И что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего, а бревна в твоем глазе не чувствуешь? Или как скажешь брату твоему: «дай, я выну сучок из глаза твоего», а вот, в твоем глазе бревно? Лицемер! вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, как вынуть сучок из глаза брата твоего» (Мф 7:3-5). Этот стих наполнен мудростью, которая нужна для овладения искусством подготовки к конфронтации. Обратим внимание, что Иисус советует извлечь инородное тело в первую очередь из собственного глаза. Иными словами, прежде чем заниматься проведением конфронтации, мы должны поработать над собой. Для того чтобы обрести готовность к разговору с другим человеком, необходимо кое-что изменить в себе. Эти изменения крайне важны, что однажды на своем горьком опыте и обнаружила Сэнди.

Заметим также, что Иисус как будто противопоставляет «бревно» и «сучок». Очевидно, что по размеру «бревно» гораздо больше. Напрашивается вывод, что скорее всего наша нерешенная проблема достаточно велика, и поэтому мы просто не в состоянии набрать форму, чтобы вступить в конфронтацию по любому вопросу.

И, наконец, Христос говорит о том, что мы вообще сумеем понять, что и как надо сделать, только когда обретем ясность взора - то есть сначала поработаем над собой. Из собственного многолетнего опыта консультирования в области конфронтации мы знаем, насколько глубока эта истина. Если человек не отвечает за собственные проблемы, чувства и так далее, он просто не в состоянии увидеть человека, который сидит напротив него. Восприятие собеседника искажено, ибо оно основано на собственных недостатках. И это искажение проявляется в различных областях. Иногда люди не могут отстоять свои границы, потому что не замечают, насколько разрушительно поведение партнера. Иными словами, они не догадываются о собственной созависимости и поэтому не имеют возможности работать над ней. В ряде случаев они представляют другого человека законченным негодяем и подлецом, то есть воспринимают его гораздо более негативно, чем он есть на самом деле. А если конфронтация основана на неверном восприятии, то она не приводит к разрешению конфликта и к улучшению отношений.

Итак, мы надеемся, нам удалось убедить вас, что до вступления в конфронтацию необходима работа над собой. В следующей главе мы рассмотрим, что вам понадобится для успешного проведения разговора об установлении границ.

Глава 20.

Подготовка к разговору

-Я так зла на него, что даже выразить не могу, — сказала Терри. — Он настолько небрежно относится к моему времени и к моим делам! Он абсолютно уверен, что я всегда готова все бросить, чтобы оказать ему услугу. А как он со мной разговаривает! Это просто унижительно! Мне это надоело!

— А как он реагирует, когда вы говорите ему о своих чувствах? И почему вы не говорите «нет» в ответ на его просьбы и требования, если вы не хотите их выполнять? — спросил я (Генри).

Она немного поколебалась, затем призналась:

— Я ничего ему об этом не говорила.

— Но тогда вам не на что злиться. В конце концов, он скорее всего даже и не подозревает, что его запросы чрезмерны. Он воспринимает вас как открытого человека, всегда готового помочь. Осмелюсь предположить: он, наверное, даже уверен, что вы получаете удовольствие, исполняя его желания. Подумайте сами — как можно злиться на человека, если вы соглашаетесь с тем, о чем он вас просит. Так что это ваша, а не его проблема.

Другое дело — его унижительные высказывания. Никому не позволительно так разговаривать, и я уверен, что они вас больно ранят. Поэтому вы должны, для своего, да и для его блага, сказать ему, как вас обижают его слова. Он, кстати, тоже может об этом не догадываться.

Но вот что меня беспокоит: поскольку вы ждали и так долго не начинали разговор, в вашей душе накопилось раздражение. Я вижу это по выражению вашего лица. Сначала стоит проработать это раздражение и заодно выяснить, какую роль в развитии ситуации сыграла ваша пассивность. Тогда вы будете готовы поговорить с ним и, я надеюсь, решите эту проблему».

Терри посмотрела на меня так, как будто я поймал ее на преступлении. Она знала: то, что я сказал, было правдой. И как только Терри это признала, она смогла начать работу над своей частью проблемы.

Первый из восьми шагов подготовки к конфронтации — это присвоение собственного нежелания провести разговор, которого вы всеми силами избегали. В терминах психологии «присвоить» означает признать существование у себя той или иной проблемы (качества характера, схемы поведения и тому подобное) и принять свою долю ответственности за них. Далее мы обсудим все восемь шагов и поговорим о пяти возможных планах действий, любым из которых вы можете воспользоваться при подготовке к конфронтации.

1. Присвойте собственное нежелание провести конфронтацию и перестаньте делать из себя жертву

Основной принцип первого шага: пока вы позволяете человеку делать то, что вам не нравится, вы остаетесь частью проблемы.

Библия мудро учит: «Не враждуй на брата твоего в сердце твоём; обличи ближнего твоего, и не понесешь за него греха» (Лев 19:17).

Слово «обличи» нельзя понимать исключительно в негативном смысле. Во многих случаях оно означает «воззови к его разуму» или «поправь его». Этот стих вскрывает непосредственную связь между греховным негодованием, которое поражает наше сердце, и обычной неспособностью поговорить с человеком о проблеме. Кроме того, избегая конфронтации, мы разделяем вину за проблему другого человека. Мы позволяем проблеме развиваться. Не обсудив проблему с ее хозяином, мы становимся ее частью. Так имеем ли мы право сердиться?

Как только мы признаем, что наш гнев проистекает из нашей же неспособности провести серьезный и ответственный разговор, положение дел с конфронтацией заметно улучшается. Мы не виним другого человека и не обращаемся к нему с главенствующей позиции «праведного» гнева. Нет, мы исходим из желания найти верный подход к решению проблемы.

Гнев утихает, когда приходит понимание, что мы помогаем ближнему увидеть вредоносную проблему, которую он не замечает. В разговоре не остается места негодованию: его вытесняет любовь. И тут начинается интересный внутренний процесс, в котором уже трудно понять, где причина, а где — следствие. Благодаря любви избавившись от негодования, мы обретаем свободу выбора. Мы получаем возможность спокойно и осознанно выбрать любовь к другому человеку, и отношения налаживаются. Итак, если вы признаете, что ваша пассивность — это часть проблемы, и перестаете играть роль жертвы, то вероятность успеха конфронтации существенно увеличивается. Если же вы будете избегать обсуждения проблемы, то станете чувствовать себя все более и более несчастным. Но кроме самого себя, вам некого будет в этом винить.

2. Присвойте свои мотивы

Существует много причин, по которым возникает желание пойти на конфронтацию. Некоторые из них положительные, другие — не очень. Обычно у людей бывают смешанные мотивы или, по крайней мере, смешанные чувства, которые подвигают их на конфронтацию (либо наоборот — мешают решиться на ее проведение). Пример Терри показывает, как негодование искажает восприятие другого человека и становится реальным препятствием для серьезного разговора.

Мотивы проявляются по-разному. Они отражаются на лице, в подборе слов, в тех чувствах, которые мы невольно приносим в разговор, и даже в результатах разговора. Если мы хотим наказать человека, мы говорим с ним совсем по-другому, чем при искреннем желании помочь ему и улучшить взаимоотношения.

Первый совет по присваиванию мотивов: не стоит быть чересчур требовательным к себе. В душе человеческой странным образом переплетаются две природы — небесная и падшая, и все мы испытываем не только положительные чувства. Это нормально. И потому неудивительно, что наша реакция на поступки других людей, особенно когда они причиняют нам боль, бывает далека от святости. Ибо еще в незапамятные времена сказано: «Поэтому не на всякое слово, которое говорят, обращай внимание, чтобы не услышать тебе раба твоего, когда он злословит тебя; ибо сердце твое знает много случаев, когда и сам ты злословил других» (Екк 7:21-22). Проще говоря, человеку свойственно испытывать негативные и недобрые эмоции. Так что будьте готовы, что при конфронтации вас посетят различные чувства, покайтесь в них перед Богом и людьми, попросите Господа помочь вам их пережить и двигайтесь дальше. «Если исповедуем грехи наши, то Он, будучи верен и праведен, простит нам грехи наши и очистит нас от всякой неправды» (1 Ин 1:9). «Признавайтесь друг пред другом в про-

ступках и молитесь друг за друга, чтобы исцелиться» (Иак 5:16).

Попробуйте отнестись к себе с милосердием и любовью. И в этом состоянии взгляните на свои мотивы. Сначала проанализируйте неблагоприятные мотивы, затем - положительные. Критерий отрицательных мотивов таков: они не помогают ни вам, ни партнеру, ни вашим отношениям, ни кому-либо другому. Они только усложняют проблему. Приведем несколько примеров отрицательных мотивов. Это желание:

- Мстить и наказывать;
- Заставить человека почувствовать стыд или вину;
- Отыграться или сорваться на ком-то за те проблемы, которые вы не решили;
- Объединиться, создать альянс с третьим человеком против общего «врага»;
- Ощущать власть, когда вы на самом деле бессильны, и заставить другого человека почувствовать себя бессильным;
- Контролировать, когда до этого контролировали вас — то есть желание поменяться ролями;
- Выплеснуть свою боль и обиду;
- Отомстить партнеру за похожие обиды, причиненные вам ранее другими людьми.

В качестве примера положительных мотивов перечислим такие желания:

- Остановить то плохое, что с вами происходит, и исцелить боль, которую происходящее вам причиняет;
- Пролить свет на действия — ваши и вашего собеседника — которые ухудшают проблему, с целью двигаться дальше;
- Восстановить душевную близость;
- Углубить отношения;
- Устранить «брешь» в отношениях;
- Исправить ошибки в отношениях;
- Помочь другому человеку увидеть то, чего он не может заметить сам;
- Помочь другому человеку расти;
- Остановить разрушительное поведение другого человека;
- Защитить других людей от поведения этого человека;
- Решить проблему, когда вы видите нездоровые схемы поведения или перспективы развития отношений;
- Пролить свет на негативные изменения в отношениях;
- Высказать свои пожелания и ожидания;
- Покаяться и исправить то, что вы сделали неправильно и в чем у другого человека есть законные основания вас упрекать.

Как известно, все тайное становится явным. Помните, что все ваши мотивы в конце концов выйдут на свет. «Больше всего хранимого храни сердце твое, потому что из него источники жизни» (Притч 4:23). Если вы не заглянете в свое сердце и не проанализируете ваши мотивы сейчас, вы создадите новые проблемы, которые тоже придется решать. Вам их не избежать — ведь мы всегда пожинаем то, что посеяли. Посейте на поле конфронтации добрые мотивы, и тогда по ее завершении вы пожнете прекрасные плоды любви и благодати.

3. Присвойте свои страхи

Сэнди безумно боялась потерять Ролли. Ее настолько пугала перспектива остаться одной, что она была просто не в состоянии сказать ему «нет». Закрывая глаза на все проблемы, Сэнди отчаянно цеплялась за своего непутевого друга. Основным источником мотивации Сэнди в области отношений с Ролли был страх. Страх правил ею.

Вы хоть раз задумывались над тем, чего боитесь в конфронтации с другим человеком? Если нет, то, скорее всего, страхи помешают вам достичь желаемого результата. Перечислим обычные страхи, которые живут в душе любого человека:

- Страх отвержения;
- Страх неодобрения;
- Страх мести;
- Страх потери;
- Страх одиночества;
- Страх перед гневом другого человека;
- Страх перед просьбой к этому человеку взять на себя ответственность;
- Страх отчуждения от партнера;
- Страх конфликта;
- Страх показаться злым и нехорошим;
- Страх перед собственным непониманием, как надо проводить конфронтацию;
- Страх, что конфликт никогда не разрешится;
- Страх перед собственным несовершенством, который проявляется как ощущение: «Какое право я имею вступать в конфронтацию? Я тоже грешный, несовершенный человек»;

- Страх, что вас «перехитрят»;
- Страх, что ваш собеседник окажется сильнее и причинит вам острую душевную боль.

Страх сильно сказывается на нашем поведении. Когда человек боится, он не способен быстро соображать, смело говорить, отстаивать свою позицию и так далее. Хорошо понимать свои страхи и уметь преодолевать их необходимо не только для конфронтации, но и для успешной деятельности в любой сфере жизни. Если вы знаете, в чем заключаются ваши страхи, то вы всегда почувствуете их приближение, будете начеку и не поддадитесь им. Они перестанут быть для вас сигналами, которые в миг смертельной опасности включают древние защитные рефлексы «беги» или «замри». Да, механизм действия большинства страхов именно таков — это чувство посылает живому существу сигнал или убежать, или остановиться, застыть. Тогда, может быть, хищник не догонит или не тронет жертву, не подающую признаков жизни. Часто человек сам не понимает, что напуган, пока автоматически не затормозит. Если вы точно знаете, чего боитесь, и каким действием отвечаете на тот или иной страх («беги», «замри», «нападай»), то вам будет легче принимать осознанные решения.

Ниже мы опишем несколько стратегий преодоления страхов. Если же окажется, что ваши страхи слишком велики, чтобы справиться с ними в одиночку, заручитесь помощью. Поговорите с надежным другом, сходите к консультанту.

4. Присвойте вашу часть проблемы

В десятой главе мы уже детально обговорили этот вопрос. Поэтому здесь ограничимся упоминанием о том, что вам нужно принять на себя ответственность за свою долю вины в возникновении проблемы. Это нужно сделать до начала трудного разговора. Тогда вы будете лучше подготовлены к тому этапу разговора, когда собеседник поднимет вопрос о вашей ответственности. Он не застанет вас врасплох, и вы в ответ не уйдете в защиту, не взорветесь, не будете искать оправданий, не почувствуете себя «плохим», не станете перекладывать свою вину на собеседника.

Более того, если вы уже проработали свою часть проблемы, то вы можете рассказать об этом собеседнику. Он увидит, какую пользу приносят прощение и примирение. Люди часто говорят, что они не обязаны рассказывать другим о своих неудачах. Но это не совсем правильно. Неверно исходное рассуждение: «Если он мной недоволен, пусть сам придет и скажет мне. Это его проблема». Такой подход ошибочен.

Правильно то, что обиженный должен сам сказать. Неправильно то, что его обида — это только его проблема. Если кто-то держит на вас обиду, то это и ваша проблема. Нужно проявить инициативу и первым пойти ему навстречу. Надо сделать все, чтобы примириться с ним. Христос говорит: «Итак, если ты принесешь дар твой к жертвеннику и там вспомнишь, что брат твой имеет что-нибудь против тебя, оставь там дар твой пред жертвенником, и пойди прежде примиришься с братом твоим, и тогда приди и принеси дар твой» (Мф 5:23-24).

Если вы проявите инициативу, то это благотворно скажется не только на отношениях, но и на вашем душевном состоянии. Ваше сердце будет чисто перед Богом и людьми — вы сделали все возможное, чтобы уладить ситуацию (Рим 12:18). Быть чистым и непорочным — всегда плюс. Это верно при любых обстоятельствах. Душевная чистота благотворно повлияет не только на ваши отношения с данным конкретным человеком, но и на весь ход вашей жизни. Да так повлияет, как вы и не думаете!

5. Присвойте свои искаженные представления о партнере

Как-то ко мне на прием пришла женщина, у которой возникли проблемы в браке. Она расписала мне своего мужа как человека сильного и грозного. Она никак не могла набраться храбрости, чтобы обсудить с ним беспокоившие ее вопросы.

— Почему бы вам просто не поговорить с ним об этом? — спросил я.

— Но я же не могу! - ответила женщина. - Он слишком силен. Он такой грозный человек. Я просто не знаю, что мне делать.

Через некоторое время я понял: все мои предложения просто поговорить с мужем наталкиваются на стену страха и непонимания. Тогда я спросил, не может ли ее муж зайти ко мне. Она сказала, что передаст ему мою просьбу.

Я и представить себе не мог, чего мне ожидать.

Когда у нас с клиенткой была назначена следующая встреча, я вышел в приемную и увидел, что рядом с ней сидит маленький щупленький человечек. Он встал и сказал голосом мультяшного бельчонка: «Здравствуйте, доктор Клауд. Приятно с вами познакомиться!» Говорил он негромко.

И тут я отчетливо понял, что и мне, и его жене предстоит здорово потрудиться. Мне придется показать ей, что ее представления о муже иначе как искаженными не назовешь. После нескольких консультаций мы выяснили, что моя клиентка выросла при сильном, гневливом, «непробиваемом» отце. И такими ей казались теперь все мужчины, от которых она хоть как-то зависела. К сожалению, моей клиентке так и не удалось побороть в себе тенденцию представлять сильный пол в искаженном виде.

Этот психологический процесс, так называемый перенос (трансфер), происходит у каждого человека. Иными словами, мы смотрим на людей сквозь призму своего прежнего жизненного опыта. Искаженное восприятие может касаться кого или чего угодно — начальников, мужчин, женщин, детей, романтических отношений, нужд окружающих, их недостатков и так далее.

Несколько лет назад меня пригласили, чтобы я помог решить проблемы, которые возникли в результате

раскола в одной из церквей. Но помочь оказалось невозможно: представления духовных руководителей друг о друге были слишком искажены. Они раздули ошибки друг друга до таких масштабов, что каждый вообще держал брата своего чуть ли не за антихриста. Я уж не знаю, какие призраки прошлого создали у них такое искаженное восприятие, но друг друга они точно не видели.

В романтических отношениях женщины порой так идеализируют своих партнеров, что не видят даже те проблемы, которые требуется срочно решить, потому что жить с их «носителем» практически невозможно, а порой просто опасно. Женщина идеализирует своего избранника, закрывает глаза на его проблемы, а потом — болезненный разрыв! Или же «идеал» теряет интерес к своей обожательнице, потому что такое отношение наделяют мужчину слишком большой властью над женщиной, а это нужно далеко не всем представителям сильного пола. Когда одна сторона идеализирует другую, то расстановка сил становится настолько неравновесной, что отношения рушатся. Следует разрыв.

В некоторых организациях последователи и приверженцы лидера настолько его идеализируют, что за бьют о решении текущих проблем. Когда же организация терпит крах, то они с гневом на лидера обрушиваются. Если не получается полного согласия (а на земле достичь всеобщей гармонии невозможно), то идеализация уходит, и ее место занимают гнев и нерешенные проблемы.

Случается и обратное. Порой окружающие кажутся нам настолько плохими, что в них не может быть ничего хорошего, потому что не может быть никогда. В этом случае нам трудно разглядеть в людях доброе начало. И тогда конфронтация выливается в личевание. Искаженные представления пробуждают в нас примитивную ярость, направленную против «очень плохого» человека. Так, кстати, часто происходит, когда расстаются влюбленные.

Когда я консультирую предпринимателей и руководителей высшего и среднего звена, они часто жалуются, что им очень не хватает конструктивной критики со стороны сотрудников. А сами они не в состоянии увидеть некоторые проблемы. Но большинство сотрудников предпочитают помалкивать именно из-за своих искаженных представлений о руководителях.

Есть и еще один распространенный сценарий: человек, который все время поддерживает и вдохновляет другого, боится установить границы, чтобы не «уничтожить» более слабого. Совершенно очевидно: когда один из участников отношений намного слабее, чем другой, идея провести конфронтацию — мысль не совсем удачная. Если конфронтация поставит человека на грань срыва, если он объективно не способен сам заботиться о себе, то оторвать его от себя будет жестоко. Но во многих случаях именно семья провоцирует одного из своих членов оставаться слабым, больным, зависимым. И все потому, что в их представлении он именно такой — слабый, больной, зависимый. Эти искаженные представления следует развеять. И тогда все вдруг увидят, что бедный, незащищенный и беспомощный птенец — всего лишь ленивая жирная взрослая птица, которую уже давно пора вытолкнуть из гнезда, чтобы она научилась летать.

Мораль такова: составьте себе реалистичное мнение о человеке, с которым собираетесь поговорить. И при этом не забывайте о собственной склонности к восприятию человека:

- Или «совершенно плохим», или «идеально хорошим»;
- Чрезмерно сильным;
- Чересчур слабым и неприспособленным;
- В качестве вашего «родителя»;
- Не забывайте также о присущей вам в той или иной степени склонности к идеализации.

Когда вы уясните себе, в чем заключаются ваши собственные ошибочные представления, попытайтесь проанализировать, какое поведение и какие решения эти представления вам диктуют. И пусть сделанные вами открытия помогут вам измениться.

6. Старайтесь понять собеседника

Очень часто мы смотрим на проблему, не пытаемся понять, чем вызваны трудности и защитные реакции собеседника. В поле нашего осознания присутствует лишь одно: нам не нравится его поведение, оно нас злит или расстраивает. И точка.

Наши чувства вполне объяснимы. Но перед конфронтацией бывает полезно подумать, почему ваш собеседник поступает именно так, а не иначе. Может, в прошлом он пережил какие-то травматичные события? Имелась ли у него в жизни хоть одна возможность увидеть, какими должны быть здоровые отношения между людьми? Не терзает ли его сердце непрекращающаяся боль? Не усугубило ли когда-то проблему, над решением которой мы бьемся сегодня, наше собственное поведение?

Внимательно посмотрите на собеседника. Как поется в доброй старой песне, прогуляйтесь по дороге в его башмаках. Тогда вы будете лучше подготовлены к конфронтации - сумеете понять его, проявить эмпатию, сострадание. Это не означает, что вы не станете решать имеющиеся проблемы. Вы будете их решать, но с совершенно другим настроем. Если вы поймете, что в большинстве случаев люди обижают друг друга ненамеренно, то гнев и восприятие себя как гонимого, униженного и оскорбленного, уступит место другим чувствам. Обиды, которые люди наносят другим — результат их внутренних проблем.

7. Проработайте свои чувства до разговора

- Ничего у меня не вышло, — сказал Джерри. — Я заговорил с сестрой о том, что происходит в нашей семье. Но как только она начала критиковать меня, я расплакался. Вся та боль, которую я так давно носил в себе, вдруг выплеснулась наружу.

Я так расчувствовался, что не смог продолжить разговор. Сказал ей, что поговорим потом, и ушел. Это было выше моих сил.

Можете ли вы понять Джерри? Не случилось ли и вам начинать разговор, когда в вас кипели боль и гнев? А затем собеседник касался раны, и боль выливалась наружу? Боль и раздражение мешают сосредотачиваться, видеть намеченную цель.

Несколько лет назад мне самому нужно было переговорить с людьми, с которыми мы работали над общим проектом. Один из членов группы откровенно бездельничал, зато критиковал всех нас — тех, кто делал и свою, и его работу. Я точно знал, в чем состояла проблема и какого решения она требовала. Казалось, все просто.

Но как только встреча началась, наш нахлебник не только мгновенно поведал нам, как плохо мы все работаем, но еще и объяснил, сколь мало мы ценим его вклад в проект. Когда я упомянул, что он себя вовсе не перетруждает, он разозлился и стал еще яростнее отстаивать свою правоту.

И тут я завелся. Наплыв чувств помешал мне разумно подойти к делу. Я так разозлился, что прорычал:

— Ну и прекрасно! Значит, мне здесь делать нечего! — хлопнул дверью и ушел.

Раньше я никогда так не поступал: я просто не сталкивался с подобными обстоятельствами. Да и потом со мной такого тоже не случилось, потому что я усвоил бесценный урок: разбираться со своими чувствами нужно до, а не после трудного разговора. Тогда вы не только успешнее проведете конфронтацию, но и не станете проявлять агрессию по отношению к собеседникам. Если быть до конца честным, то в тот день я усвоил два урока. В гневе я совершенно позабыл, что моя машина в ремонте, и один из участников встречи должен был подвезти меня домой. После того, как я пулей вылетел из офиса, я уже не мог запросто войти обратно и попросить подкинуть меня. Что и говорить, для меня это было дополнительным стимулом к тому, чтобы обдумать свой поступок. Разбирайтесь со своими чувствами вовремя, иначе добираться вам домой на своих двоих!

В своей психологической практике я видел многих людей, которым ради исцеления советовали провести трудный разговор с родителями или с теми, кто жестоко обращался с ними в детстве. Но такой разговор значил для них лишь одно: они заново переживут боль от ран, полученных в прошлом. Обычно подобная конфронтация исцеления не приносит.

Я верю, что примирения можно достичь. Но говорить о прошлом нужно лишь в тех случаях, когда разговор помогает сблизить противоборствующие стороны. Излечить же старые раны такой разговор не может. Перед тем как приступить к конфронтации, вам следует насколько возможно исцелиться и окрепнуть. Искать выздоровления нужно вовсе не у тех, кто вас ранил. Только после исцеления, полученного в других структурах, можно допустить свое поздоровевшее, набравшее сил «я» к разговору, который поможет вам примириться.

Если вы до сих пор испытываете боль или гнев, то найдите поддержку и проработайте свои эмоции. Тогда вы успешнее справитесь с трудным разговором: вы не будете столь ранимым или разозленным и сумеете более адекватно воспринимать происходящее, лучше поймете собеседника. Кроме того, вам перестанут мешать ваши неукротенные эмоции.

8. Ищите исцеления

Постарайтесь справиться со всеми слабостями, которые делают вас неспособным к конфронтации — и со страхами, и с искаженными представлениями, и с неуправляемыми чувствами. Порой преодолеть слабости помогает разговор с другом, чтение книги, беседа со священником. Вы начинаете по-иному смотреть на вещи, понимать то, что раньше не понимали, приобретаете новые навыки. Но бывают случаи, когда друзей и книг недостаточно.

К примеру, ваша нужда в любви и одобрении настолько велика, что вы ощущаете полную пустоту, когда ее кто-то не удовлетворяет. В этом случае вам требуется проработать свои чувства глубоко и систематично. А это возможно только при помощи консультанта, группы поддержки или терапевтической группы. То же самое следует сделать, если вас мучают сильные страхи, если вы пережили насилие, страдали зависимостями, тесно взаимодействовали с зависимыми людьми или имеете тенденцию вступать в извращенные отношения. В этих случаях вам могут помочь люди, которые имеют опыт решения подобных проблем, и мы настоятельно советуем вам к этим людям обратиться.

Прежде ищите исцеления — только после этого вы сумеете сосредоточиться на проблемах поведения другого человека. Вам не принесет исцеления решение его проблем. Если вы сами не обретете исцеления, то не сможете сосредоточиться, и в результате разговора будете травмированы даже тяжелее, чем до него. Так что предварительно наберитесь сил и душевного здоровья. Это поможет и вам, и вашему собеседнику успешно довести разговор до конца. И, конечно, это поможет вам в жизни.

Стратегии подготовки

Перед началом трудного разговора, помимо работы над собой, вам придется сделать еще кое-что. Мы считаем очень полезными приемы, перечисленные ниже. Для многих наших клиентов именно они стали зало-

гом успеха.

1. Подключайтесь к источникам поддержки!

Вам предстоит очень трудный разговор. А вы мучаетесь от страхов, испытываете потребность в любви и принятии. И из-за этого вы слишком уязвимы. Поэтому подключитесь к группе поддержки заранее. У вас должна быть группа друзей, единомышленников, с которыми вы можете обговорить проблему, обсудить свои страхи, поплакать. Имея в тылу таких друзей, вы всегда будете знать, что у вас есть поддержка. Библия говорит нам, что порой мы слабее и нуждаемся в посторонней помощи (1 Фес 5:14). Но даже очень сильный человек все равно остается человеком. А каждому человеку нужны друзья. Вспомните слова премудрого Соломона:

«Двоим лучше, нежели одному; потому что у них есть доброе вознаграждение в труде их: ибо если упадет один, то другой поднимет товарища своего. Но горе одному, когда упадет, а другого нет, который поднял бы его. Также, если лежат двое, то тепло им; а одному как согреться? И если станет преодолевать кто-либо одного, то двое устоят против него: и нитка, втрое скрученная, нескоро порвется» (Екк 4:9-12).

Поэтому прежде всего найдите или соберите хорошую группу поддержки. Например, узнайте, есть ли в вашей церкви малые или домашние группы, которые могут вам помочь.

2. Запишите все, что хотите сказать

Многие люди боятся конфронтации, особенно если их собеседник - очень трудный человек и они уже неоднократно пытались с ним поговорить. В таких случаях полезно заранее записать все, что вы собираетесь сказать. Перечитывая записи, вы получаете двойную пользу. Если ваш собеседник начнет перебивать вас, возражать, то вы всегда можете свериться с бумажкой и сказать: «Подожди, пока я закончу. Потом я выслушаю тебя». При этом вы не потеряете ход мысли, не отклонитесь от темы. Или же, если вы позволите собеседнику говорить, то вам легче будет вернуться к месту, на котором вы остановились.

Кроме того, эта стратегия позволяет как следует обдумать, что именно вы хотите сказать, и более точно сформулировать мысли. Вы можете дать почитать эти записи другим людям — они выскажут вам свое мнение о том, как изложены ваши мысли, понятны ли они. Они подскажут, если вы приуменьшаете или преувеличиваете проблему. Помогут увидеть, не вините ли во всем собеседника, достаточно ли вы тверды. Иными словами, вы даете себе возможность заранее проработать свои слабости.

Кроме того, если вы пишете речь загодя, то вам не мешают эмоции, которые неизбежно возникнут в ходе разговора. Вы сумеете лучше сосредоточиться, будете мыслить яснее. Если вы расстроитесь в ходе разговора, то подготовленная речь не позволит вам забыть, что вы хотите сказать. И тогда после разговора вы не будете укорять себя: «Эх, что же я вот об этом-то не сказал?»

Есть и еще один вариант: вы можете составить развернутый план разговора, не записывая свою речь слово в слово. План служит тем же самым целям, но он не столь детальный. Вам следует самим решить, в какой форме составить набросок будущего разговора.

3. Потренируйтесь - проведите ролевую игру

Может быть, вам будет полезно проиграть грядущий разговор с членом вашей группы поддержки. Пусть друг или подруга играет роль трудного человека, а вы будете играть себя. Говорите все, что хотите сказать. А ваш помощник пусть проиграет несколько сценариев разговора, которых вы больше всего опасаетесь: уход в защиту, поиск оправданий, обвинения, взрывы ярости. Потренируйтесь, как будете себя вести во всех этих случаях. В следующей части книги мы разыграем для вас по ролям несколько сценариев. Но гораздо полезнее будет сделать это самим.

Полезно сыграть и роль человека, с которым вы будете проводить трудный разговор. Поменяйтесь ролями: теперь вы — трудный человек, а ваш друг пусть изображает вас. Когда ваш друг будет выступать в вашей роли, вы, взглянув на себя со стороны, возможно, найдете еще несколько ходов.

Если вы будете тренироваться и учиться, как во время разговора оставаться доброжелательным и в то же время твердо стоять на своей позиции, то сами удивитесь, насколько легко вам будут даваться трудные разговоры. Недаром говорят, что «повторение — мать учения»!

4. Не ожидайте невозможного

Чего реально вы можете ожидать от предстоящего разговора? Порой можно надеяться на удивительные перемены, но в конечном итоге все зависит от личности человека, с которым вы собираетесь беседовать. Чудеса случаются. Но иногда люди приступают к конфронтации, вооружившись совершенно нереальными ожиданиями. Мы слышали такие жалобы:

— Я пыталась выстраивать границы, но они не помогают!

— Что вы имеете в виду? — спрашивали мы.

— Я установила границы для своего мужа, но он лишь разозлился и все равно сделал то, что и собирался сделать.

— Ну, — говорим мы в таких случаях, — если вы считаете, что границы — это то, чем вы можете ограничить другого человека, то совершенно понятно, почему установление таких границ оказалось бесполезным.

Границы — это то, что вы устанавливаете для себя лично. Вы определяете для себя, в каких делах партнера вы будете принимать участие, а в каких — нет. Или же вы решаете, какие меры вы предпримите, если ваш партнер поступит тем или иным образом. Рассматривайте границы только с точки зрения вашего личного выбора — тогда бесполезными они окажутся лишь по одной причине: если вы не выполните задуманного. Границы - это не способ контролировать другого человека.

Итак, чего можно реально ожидать от разговора, который вот-вот состоится? Во время разговора вы сможете контролировать только свои слова и поступки, а уж решать, что делать вашему собеседнику, он будет сам.

Границы могут очень сильно повлиять на человека. Мы видели, как происходят чудеса, когда один человек устанавливает границы в отношениях с другим. И вы тоже можете надеяться на благоприятный исход дела, но абсолютных гарантий вам никто не даст. Тем не менее, вы всегда в состоянии решить проблему в одностороннем порядке.

Очень часто люди получают душевную рану, пытаясь заслужить любовь или быть понятыми. Стопроцентной уверенности, что собеседник не отвергнет вас, нет. К сожалению, так бывает. Но бывает и по-другому. Очень хорошо, когда человек жаждет благоприятного исхода разговора. Но железно рассчитывать на благоприятный исход или требовать его — это, мягко выражаясь, не очень умно. И благоприятный исход конфронтации не должен быть главной причиной, по которой вы на нее пошли. Так же, как он не должен и не может быть целью разговора.

Мы не хотим вас расстраивать. В конце концов, главная задача нашей книги — дать вам надежду на прорыв в отношениях. Нередко так и происходит. Но есть люди, в которых силен дух отрицания; люди уходящие в глубокую оборону. Они просто не в состоянии адекватно отреагировать на любые ситуации, которые заставляют их взглянуть правде в глаза. Есть люди, которые сразу же откликнутся на ваши слова. Возможны и другие реакции. Так что все зависит от того, с каким человеком вы будете вести разговор. Вспомните наставление Соломона, которые мы вам уже цитировали. Оно показывает, как реагируют на конфронтацию мудрые и глупые люди (Притч 9:7-9).

Существует множество возможных исходов трудного разговора. Как правило, чем раньше вы возьметесь за решение проблемы, тем лучше. Не следует ждать, пока все станет хуже некуда. Избегать проблемы — это не решение. Не давайте умереть надежде, но и не уходите от действительности.

5. Испеките слоеный пирог

Если вам предстоит решить серьезную проблему, то испеките себе «слоеный пирог». Предстоящий вам трудный разговор сделайте начинкой этого пирога. А взаимодействие с союзниками — теми людьми, кто вас поддерживает, — будет верхним и нижним слоями теста.

Сразу перед тем, как отправиться на трудный разговор, поговорите со своей «группой поддержки». Эта встреча нужна вам, чтобы излить душу, приободриться, еще раз пересмотреть свои цели, почувствовать, что вас любят, напомнить себе, что и после окончания трудного разговора вам есть на кого опереться. Что бы вам ни было нужно перед трудным разговором, вы сможете получить это от своих друзей. Потом проведите намеченную конфронтацию. Как только она закончится, повторите встречу с членами группы поддержки. Они помогут вам отпраздновать победу или прийти в себя после неудачи, получить одобрение или же просто почувствовать, что вас любят и понимают. Возможно, трудный разговор пройдет очень успешно. Возможно, вы не достигнете желаемого. Но как бы то ни было, очень приятно сознавать, что после разговора вы не останетесь в одиночестве.

Вам может показаться, что подготовка требует очень много сил и времени. Но с другой стороны, не так уж это и сложно, а главное — чрезвычайно полезно. Подготовка к конкретной конфронтации даст вам такие знания и навыки, которые не раз пригодятся в самых разных областях дальнейшей жизни. Каждому человеку очень полезно научиться присваивать свои недостатки, прорабатывать факторы, которые создают искаженное представление о действительности, бороться с собственными страхами, решать проблемы и искать исцеления. Поэтому не сочтите этот раздел слишком уж обременительным. Он ведь показывает, как идти по пути, ведущему к жизненному успеху. Если каждый день понемногу делать то, что в нем описано, вы встретите любую внезапно возникшую необходимость провести трудный разговор в полной боевой готовности.

Возможные сценарии трудного разговора

Глава 21

Сценарий для супругов

Я (Джон) хочу поделиться с вами своим опытом. Когда мы с Барби только поженились, то у нас немедленно возник конфликт из-за конфликтов. Мы постоянно ссорились из-за того, как плохо мы устанавливаем границы. Сейчас я вспоминаю об этом с улыбкой, но тогда нам было не до смеха. Мы друг друга не понимали, обижались, отдалялись, а проблемы так и не решались.

Ах, как мне жалко было собственную жену!

— Как это печально, — однажды сказал я, — ведь я люблю тебя. Что мне сделать, чтобы наши разговоры не были такими неприятными?

Барби подумала с минуту и ответила:

— Может быть, если ты будешь говорить мне перед конфронтацией, что любишь меня, то мне будет легче?

Я счел, что это мудрая мысль, и согласился. В следующий раз, когда мне понадобилось обговорить с ней какой-то вопрос, я вошел в комнату и сказал:

— Дорогая моя! Я хочу, чтобы ты знала: я люблю тебя и не хочу, чтобы ты воспринимала меня как угрозу.

После этого я изложил проблему. Все прошло гораздо лучше.

Этот метод проведения трудных супружеских разговоров некоторое время нам помогал. Но наступил день, когда все изменилось. Мне нужно было сказать жене что-то серьезное, и я запел свою песню:

— Дорогая моя! Я хочу, чтобы ты знала...

— Стоп! — ответил жена. — Я уже знаю, что ты меня любишь. Переходи к делу!

Мы расхохотались. Прошло время, и Барби почувствовала себя в безопасности — мне уже не нужно было перед каждым серьезным разговором искренне заверять ее в моих самых прекрасных чувствах. Она начала понимать, что даже во время самых сложных разговоров о самых неприятных проблемах я ее люблю. Моя милая жена уже была готова сразу переходить к решению проблем.

Конфронтации в браке

Конфронтации должны быть в каждом браке — и в хорошем, и в плохом. Ведь между мужем и женой существуют настолько близкие отношения, что без конфронтации не обойтись.

Замыслив брак, Бог преподнес нам один из величайших даров. Брак связал мужчину и женщину на долгие годы, став для них островком безопасности, на котором они могут ощутить любовь и радость, достичь единения и вместе постигнуть смысл жизни. «Потому оставит человек отца своего и мать свою и прилепится к жене своей; и будут два одна плоть» (Быт 2:24). Бог сотворил брак как связь, охватывающую все грани человеческого естества. Нет других таких отношений, в которых каждая, даже самая малая частичка вашей личности находила бы совершенный отклик в другом человеке — вашем муже или жене. Ваша любовь призвана быть всеобъемлющей, потому что в ней должны тесно переплестись ваши души и ваши жизни. Вступая в брак, люди добровольно отказываются от существенной части личных свобод ради созидания нового качества. Они должны создать новую общность, которая называется «мы». И в этой новой сущности сохраняются обе уникальные личности, у каждой из которых есть душа. Ни сами личности, ни их души не сливаются, но в то же время рождается качественно новое образование — брак, супружеская связь. Это и есть истинное таинство, которое невозможно объяснить до конца: «ты и я» остаются, но появляется еще и «мы». Апостол Павел приводит это таинство в пример, чтобы объяснить взаимоотношения между Богом и Его народом. Он цитирует отрывок из Книги Бытия, который мы только что приводили (Быт 2:24), а потом добавляет: «Тайна сия велика; я говорю по отношению ко Христу и к Церкви» (Еф 5:32).

Конфронтации есть в каждом хорошем браке

Брак — это уникальные, удивительные отношения, а потому и конфронтации в браке безмерно важны. Вы — главный источник милости и истины для своего супруга. И наоборот. На каждом из вас лежит обязанность заботиться друг о друге и вступать в конфронтации друг с другом. Вы заставляете друг друга изменяться и расти. Любовь не делает вас слепыми: вы видите проблемы друг друга. Наоборот, подлинная любовь требует, чтобы вы были внимательны к проблемам каждого из вас и помогали друг другу решать их.

Кто лучше человека, живущего рядом с вами, поймет и опишет вашу проблему? Муж и жена очень близки. Каждый видит в партнере живого, реального человека со всеми его слабостями и недостатками. Поведение и

поступки супругов сказываются на их жизни. Они просто не могут оставаться равнодушными друг к другу. Никто лучше вашей второй половины не увидит ваших недостатков и проблем.

Но очень многие люди идею о необходимости конфронтации в браке отвергают. Они уверены, что главная задача спутника жизни — сделать их счастливыми. Если же они в браке несчастливы, то считают, что это упущение их партнера.

Как далеко это предубеждение от истины! Брак нужен не для того, чтобы сделать друг друга счастливыми. Двое вступают в брак, чтобы расти самим и помогать расти друг другу. Хорошие браки способствуют росту и Тела Христова, которое «получает приращение для созидания самого себя в любви» (Еф 4:16). В хороший брак обычно приходит счастье. Но оно — всего-навсего побочный продукт жизни и личного роста обоих супругов. Счастье не может быть целью. (Браку и его проблемам мы посвятили специальную книгу*.)

Проблемы близости

Самое смешное то, что именно близость партнеров превращает конфронтации в очень трудное дело. Когда утехи медового месяца остаются позади, и молодожены начинают узнавать друг друга в повседневной жизни, они видят проблемы, слабости, недостатки, странности и грехи друг друга. И вот, зная партнера как облупленного, жена или муж не воспринимают истину, исходящую из его или ее уст. У них складывается такая установка: «У тебя самого крылья не растут, а потому ты не имеешь права меня учить».

Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Брак: где проходит граница? М.: Триада, 2007. — Прим. ред.

Совершенно справедливо: нельзя верить человеку, который говорит одно, а делает другое. Человек, который не пытается сам стать лучше, и при этом постоянно придирается к ближнему, вряд ли будет услышан. В то же самое время для того, чтобы сказать спутнику, что его поведение или привычки осложняют вам жизнь, не надо быть идеальным. Как советовал один старый священник: «Обязательно прислушивайтесь к своим друзьям, ведь Бог говорил к Валааму через ослицу (Числ 22:28-31)». Всем нам нужно быть открытыми для критики и исправления, от кого бы они не исходили.

Практические шаги

Имейте в виду, что, возможно, ваш партнер воспротивится трудному разговору. Чтобы разговор получился успешным, вам нужно помнить следующее.

Будьте хорошим мужем или хорошей женой

Вы, конечно же, несовершенны. Но для своей второй половины постарайтесь стать лучшим из лучших. Не бойтесь пожертвовать собственными удобствами ради того, чтобы удовлетворить его или ее обоснованные и уместные нужды и желания. Вступайте на путь личного роста и научитесь любить партнера и заботиться о нем. Старайтесь изменить те привычки и схемы поведения, которые негативно сказываются на вас, на супруге и на ваших отношениях. Ваш партнер с большим интересом будет выслушивать замечания от человека, который духовно растет и живет полной жизнью; от того, кто равнодушен к нему и с кем можно весело провести время. У верующих людей имеется больше возможностей повлиять на своих партнеров, чем у тех, кто сам еще не определился со своей жизнью.

Говорите об отношениях

Брак - это прежде всего отношения. Он строится на взаимной привязанности мужа и жены и на их брачных обетах. Большая часть семейных проблем затрагивает вопросы ответственности, финансов и распределения обязанностей. Но не только. Поговорите о ваших отношениях. Именно они — сердце вашего брака.

Когда вы поднимаете какую-нибудь проблему и показываете партнеру, что его поступки негативно сказываются на вас, на нем и на вашей паре, выглядеть это может так:

Вы: «Я говорю это не для того, чтобы изменить тебя или поставить на место. Мне хочется, чтобы мы были ближе, чтобы нам было хорошо вдвоем. Но эта проблема камнем лежит на моем сердце. Она преграждает нам путь. И я хочу убрать ее, чтобы мы снова были вместе. Из-за этой проблемы наше общение многое теряет».

Жена (муж): «Звучит довольно жестко».

Вы: «Мне очень жаль, и я хочу, чтобы ты знала: я очень люблю тебя. Но о проблеме нам придется поговорить, потому что она ощутимо влияет на наши отношения».

Напомните, почему вам можно верить

В браке нужно, так сказать, заслужить право высказывать замечания. Ссылайтесь на предыдущую историю ваших отношений. Дайте партнеру понять, что вы уж много лет вместе и имели возможность заметить определенные схемы его поведения, которые вас очень волнуют. При этом ни в коем случае не говорите свысока. Сказать можно, например, так:

Вы: «Свои выводы я не основываю на одном-единственном твоём поступке. За последние несколько месяцев так происходило несколько раз. Я уже долго живу рядом с тобой, поэтому мне совершенно ясно, что же на самом деле происходит».

Используйте свое супружеское право показать, как поступки партнера сказываются на вас. Ваши жизни настолько тесно переплетены, что все, что он делает, влияет и на вас. Скажите это во время разговора. Упомяните о том, как проблема воздействует на ваши чувства, взаимные отношения, быт.

Вы: «Твое увлечение порносайтами разрушает наш брак. Мы с тобой отделились. Я не чувствую былой близости, я не чувствую себя в безопасности. Брак может разрушиться очень быстро, если ты ничего не предпримешь. В опасности ты, наши дети, может быть, даже твоя работа и сама жизнь. Я хочу, чтобы ты остановился и обратился за помощью».

Будьте настойчивы

Если проблема, о которой вы хотите поговорить, существует уже в течение какого-то времени, то велика вероятность, что после первого же разговора немедленных результатов вы не добьетесь. Ваш партнер слишком привык поступать так, как ему хочется. Если же ваши предыдущие попытки провести конфронтацию были немелкими, то и на этот раз он будет слушать вас настороженно. Муж или жена могут не обратить на вас и ваши слова никакого внимания, взорваться или просто равнодушно ждать, когда вам надоест. В таких обстоятельствах легко сказать себе:

«Я поднял проблему, ничего не получилось. Ну и пусть все остается по-старому».

Но неудачное окончание разговора — это еще не причина отказаться от попыток. Если проблема настолько серьезна, что может повредить вам, вашему партнеру или вашим отношениям, то не следует ограничиваться одним разговором. Очень часто муж или жена даже не понимают, насколько серьезна эта проблема для вас, пока вы снова и снова не поднимите эту тему. Когда я читаю Ветхий Завет, меня поражает, сколько же раз Бог говорит Своему народу об одном и том же. Он не ограничивается одним замечанием: «Я говорил вам с раннего утра, а вы не слушали, и звал вас, а вы не отвечали» (Иер 7:13).

Дайте партнеру понять, насколько серьезна для вас эта проблема:

Вы: «Я понимаю, что ты не хочешь говорить на эту тему. Мне тоже это неприятно. Но происходящее так важно для меня, что я буду говорить об этом до тех пор, пока проблема так или иначе не разрешится. Когда нам лучше об этом поговорить? Как мне говорить с тобой, чтобы тебе стало хоть немного легче?»

Муж (жена): «Я не хочу об этом говорить. Это - моя проблема».

Вы: «Я понимаю, тебе неприятно. Но я настаиваю, чтобы мы с тобой обязательно ее обсудили. Когда это лучше сделать?»

Вы не умеете быть настойчивым? Научитесь!

Вам может показаться, что быть настойчивым — трудно. Когда мы ведем радиопередачу, слушатели часто звонят и говорят: «Я все перепробовал — ничего не получается». Но когда мы начинаем выяснять детали дела, то оказывается, что «все» — это одна или две попытки разговора. А потом, если слова, обращенные к партнеру, не находят быстрого отклика, человек сдается.

Очень часто так происходит от того, что людей пугают конфликты. Многие не привыкли конфликтовать и боятся возможных осложнений. Следовательно, прежде чем такой человек сможет хотя бы заговорить о проблеме, ему нужно набраться храбрости. И когда вдруг его вторая половина никак не отвечает на его слова или уходит в защиту, то начавший разговор человек бывает лишь рад и тут же отступает. Ему легче вынести отчаяние и отвержение, чем накал страстей.

Если у вас дела обстоят именно так, то перед проведением конфронтации заручитесь поддержкой. Вам нужны группа поддержки, наставник или друзья, которые помогут бы вам проработать ваши страхи и сказать партнеру правду. Как только вы научитесь говорить на языке правды, у вас появятся силы и решимость противостоять неправде. Настойчивость всегда вознаграждается.

Поймите: партнеру тоже что-то от вас нужно

Порой человеку бывает очень трудно противостоять своей второй половине из-за ощущения собственного бессилия. Он боится, что его слова не окажут никакого действия:

«Он меня не слушает!»

«Я не имею над ним власти!»

«Я ей безразличен!»

«Зачем ей ко мне прислушиваться?»

Но чаще всего эти утверждения не соответствуют действительности. На самом деле в подавляющем большинстве случаев этот страшный и ужасный «неподдающийся» партнер очень сильно от вас зависит. И все

потому, что вы бессознательно способствуете его поведению, постоянно выручаете и избавляете от последствий его поступков. Ему нужна ваша ответственность, организованность, ваше принятие — то есть, те ваши сильные качества, без которых последствия своего поведения ему придется расхлебывать самому. Тот, кто способствует любому нездоровому поведению, — сильная сторона, хотя вроде бы таковой и не выглядит. Не забывайте об этом во время конфронтации. Если ваш собеседник не реагирует на ваши слова, то скажите:

Вы: «Мне кажется, что ты несерьезно относишься к проблеме. А вопрос ведь очень серьезный. Мне очень хотелось бы, чтобы ты изменил свои привычки. Я уже говорила, насколько это вредит нашим отношениям, да и окружающим. Но если слов недостаточно, то мне придется изменить наши отношения. Они лишатся того, что ты так в них ценишь. Я не хочу этого делать, но, видимо, нужно, чтобы ты нес ответственность за собственные поступки. Я вынуждена это сделать».

Партнер: «Давай-давай! Ты хочешь разрушить семью!»

Вы: «Мне жаль, что ты именно так видишь происходящее. Должно быть, тебе очень трудно. Но я совершенно однозначно хочу сказать тебе, что будет происходить в наших отношениях дальше. Ты уверен, что готов к этому? Или передумал?»

И будьте готовы действительно выполнить то, что обещаете. На этом этапе вам понадобятся друзья, которые поддержат вас и выскажут свое независимое мнение о происходящем. До такого вполне может дойти. Но как бы трудно вам ни было, помните: на наших глазах очень многие браки преобразались лишь потому, что один из супругов готов был установить границы и изъять из общения с партнером нечто ценное для него.

Не будьте ненасытными

Если же ваш партнер согласится решать проблему, то будьте ему благодарны и не забывайте чувствовать удовлетворение от того, что ваша цель достигнута. Дайте вашей второй половине понять, что как только прекратится неудовлетворительное поведение, вам не придется вести неприятные разговоры.

Ваш партнер должен точно знать, что вы не являетесь ненасытным монстром. Иначе вы его разочаруете, и он больше не будет пытаться стать лучше. Встречаются люди, которым свойственно проявлять ненасытность. Даже когда муж или жена меняет свои привычки, от них можно услышать такие слова: «Ну ладно, мусор ты теперь начал выносить. А почему грязные носки по-прежнему на пол бросаешь?», или: «Ты теперь легче соглашаешься на секс, но почему-то радости особой нет!» Постарайтесь обуздать свою ненасытность. Если вы не в состоянии остановиться — значит, вам самому нужно расти, чтобы перестать проявлять недовольство по любому поводу и научиться быть благодарным за то, что имеете.

Проблемы, характерные для брака

Брак — это отношения высоко специфичные, и в них возникают особенные проблемы, о которых нельзя не сказать. Мы назовем некоторые из них и подскажем, как с ними справляться.

Стиль конфликта

Очень полезно, чтобы мужа и жены научились излагать суть проблемы. Научиться этому пришлось и мне. Браков без проблем не бывает. Поэтому для разрешения конфликтов очень важно выработать свой язык. Если вы чувствуете, что не в состоянии совместно обсуждать проблемы без того, чтобы кто-то из вас не взорвался или не отключился, то вам нужно серьезно проанализировать ваш стиль проведения конфликтов. Иначе вы вообще не сможете договориться ни по одному вопросу.

Об отсутствии приемлемого стиля конфликта можно сказать так:

«Я хочу решить некоторые вопросы, которые касаются нас обоих. Но каждый раз, когда мы начинаем серьезный разговор, атмосфера настолько накаляется, что разговор не приносит никаких результатов. Я даже и не подумаю приступать к решению других проблем, пока мы не решим эту. Давай сядем и поговорим, почему мы с тобой не можем решить ни одной проблемы. Может, нам нужно что-то поменять, чтобы мы смогли разговаривать спокойно?»

Финансовые вопросы

Деньги — это вопрос, несущий большой эмоциональный заряд. Особенно в браке. Деньги, конечно, очень важны в жизни. Когда из-за них возникают споры, супруги ведут себя весьма агрессивно.

Есть пары, которые на эту тему вообще не разговаривают, потому что чувствуют себя неловко. Но если ваш муж или жена обращаются с деньгами безответственно, медлить с разговором нельзя. Ваше будущее, будущее ваших детей — вот что подвергается риску. Кроме того, вы ответственны и перед Богом: ведь это вас Он назначил хранителем тех денег, которые вам посылает. Поэтому вы смело можете сказать:

«Я хочу, чтобы мы с тобой решали финансовые вопросы в браке точно так же, как и все остальные — честно и ответственно. Для этого мы должны выработать общую политику и следовать ей без отклонений. Сейчас этого не происходит. Мне кажется, что ты подвергаешь нас финансовой опасности. Сам собой этот вопрос не

разрешится. Давай, пока дело не зашло слишком далеко, обратимся к семейному консультанту».

Секс

Как часто интимные отношения, которые Бог сотворил в качестве дивного выражения и символа любви, становятся для супругов источником горького разочарования и тяжелых чувств. Половая жизнь важна. Если она отсутствует (или наличествует в такой форме, которая не приносит супругам радости), об этом обязательно нужно говорить. Проблемы могут быть самыми разнообразными: отсутствие интереса к сексу у одного из супругов, физическая близость без духовной и душевной, любые разновидности внебрачного секса — от порнографии до связей на стороне.

Когда вы затеваете трудный разговор о сексуальных проблемах, помните: вопрос о сексе, вырванный из общего контекста отношений, не имеет смысла. Поэтому поднимать его нужно лишь в тесной связи с вашими отношениями.

«Мне бы хотелось, чтобы наша интимная жизнь улучшилась. Но это очень трудно, потому что мне всегда приходится первым проявлять инициативу. Иногда мне кажется, что если бы я не начинал первым, ты бы вполне довольствовалась совместной жизнью без физической близости. От этого я ощущаю одиночество, чувствую себя нежеланным. Вот я и думаю, может быть, ты вообще так ко мне относишься, а не только в плане секса? Я очень хочу быть с тобой. Мне очень важна твоя привязанность, и душевная, и сексуальная. Мне бы хотелось обсудить с тобой, почему у нас так получается и что нам делать?»

Воспитание детей

Если в семье есть дети, то отличия в характере родителей ощутимо сказываются на подходе к воспитанию. Например, более организованный из супругов склонен устанавливать правила, а более общительный — взаимодействовать с детьми, но не следить за дисциплиной. Оба родителя вносят свой вклад в воспитание детей, но если их методы воспитания не согласованы, то они рискуют вырастить людей, у которых сложатся два совершенно несовместимых взгляда на действительность. Такой человек будет видеть жизнь, с одной стороны, как распланированную погоню за успехами и достижениями в отсутствие любви, а с другой стороны — как сплошную любовь и удовольствие, но в отсутствие необходимости в достижении целей и дисциплины.

Обязательно следует обсудить между собой, как воспитывать детей, чтобы их мир включал как понятие любви, так и понятие дисциплины, границ и запретов. Даже не пытайтесь избежать трудного разговора на эту тему ради сохранения мира. У вашего ребенка еще нет права голоса. Вы пока — его единственный адвокат. Поэтому можете сказать нечто подобное:

«Я очень обеспокоен, что у Келли возникают проблемы из-за того, что ты с ней недостаточно строга. Я понимаю, что ты ее любишь. Но если ты ее не поправляешь и не даешь ей пережить последствия собственных поступков — те, о которых мы договорились, — она не научится отвечать за себя. Я хочу, чтобы мы с тобой были единодушны в вопросах воспитания. Это очень важно и для меня, и для нашей дочери».

Тести, тещи, свекры, свекрови...

Родители супругов созданы для того, чтобы служить истинным благословением для брака. У них, зрелых и мудрых людей, есть что предложить молодым. Но порой складывается впечатление, что эти богоданные родственники даже и не догадываются о своем настоящем предназначении. Наоборот, порой они создают множество проблем. Они вмешиваются в семейную жизнь, встают между супругами или втягивают молодых в решение своих проблем.

В большинстве случаев причина такова: один из супругов до конца еще не оставил родителей. Психологически он еще не покинул дом своего детства. Его жизнь по-прежнему переплетена с жизнью родителей. Возможно, он ищет у них той поддержки, которой не находит в жене. Или же он может постоянно конфликтовать со своими родителями, от которых до сих пор не получил и не получает так нужного ему уважения. А если человек не отлепился от мамы и/или папы, то как он сумеет прилепиться к мужу или к жене?

Если в вашем браке существуют проблемы с родителями, обязательно решите их. Это необходимо сделать, чтобы разорвать порочный круг и помочь партнеру (который, возможно, слишком тесно связан со своими родителями) с любовью отойти от них и прилепиться к вам. Сказать об этом можно так:

«Каждый раз, когда твоя мама со мной не согласна, ты встаешь на ее сторону. Если в таких случаях ты выражаешь свое мнение, то я не возражаю. Но мне кажется, что ты так поступаешь, чтобы защитить ее. И мне это очень тяжело. Я — твоя жена, и ты — самый важный человек в моей жизни. Но мне все время кажется, что в твоей жизни я занимаю второе место. Второе после твоей мамы. Я хочу, чтобы ты знал об этом. И тогда мы сможем решить эту проблему».

Плодотворные конфронтации очень помогают браку. Постарайтесь, чтобы такие значимые разговоры стали нормальной частью ваших отношений с супругом.

Глава 22.

Сценарий для тех, кто ходит на свидания

Однажды вечером я (Генри) проводил занятие с небольшой группой. Мы говорили о том, как вести себя во время конфронтации. Одна из участниц подняла руку и спросила:

— Я вот не знаю, как мне поступить с моим другом. Я понимаю, что мне нужно серьезно обсудить с ним несколько вопросов, но боюсь быть слишком строгой. А может, я слишком многого от него хочу? Я даже и не знаю, как начать такой разговор!

— Давайте посмотрим, — ответил я. — Что происходит в ваших отношениях?

— Он не воспринимает наши отношения серьезно, хотя и уверяет меня в обратном. Мне кажется, что он не принадлежит мне полностью. Он не входит в отношения до конца. А я хотела бы именно этого.

— Почему вам так кажется?

— Он уже был один раз женат. И в душе ему трудно оторваться от своей бывшей жены. Хотя он говорит, что это не так. Они развелись уже три года назад, но продолжали спать вместе... Пока он не встретил меня. С тех пор, как мы начали встречаться, он виделся с ней несколько раз. Он говорит, что они — старые друзья. Но эти его встречи заставляют меня задуматься о наших с ним отношениях.

— Надо же, с чего бы это?

— Ну, — начала она, явно смущенная моим сарказмом, — все не так плохо. Он хорошо ко мне относится, он мне нравится. Мне только не нравится, что он встречается с бывшей женой и не очень серьезно относится к нашим взаимоотношениям.

— Обратите внимание на последние слова, — сказал я, обращаясь к группе. — «Он мне нравится. Мне только не нравится, что он встречается с бывшей женой и не очень серьезно относится к нашим взаимоотношениям». Вам они не кажутся странными?

— Я понимаю, звучит глупо. Я понимаю, что мне нужно занять твердую позицию и поговорить с ним. Но я не знаю, как.

— Почему бы вам не сказать ему то, что сейчас рассказали нам? Скажите, что вам не нравятся его встречи с бывшей женой и его несерьезное восприятие ваших с ним отношений. Почему бы этого не сказать?

— Он мне так нравится! Я боюсь его потерять!

— Он вам нравится?

— Да, очень. Нравится все, за теми двумя исключениями, о которых я сказала.

— Но в этих двух исключениях — весь он, — ответил я. — Если вы хотите оставаться с ним, то вам придется оставаться и с этими двумя исключениями, которые вас не устраивают. Если только он не изменит своего поведения в результате серьезного разговора с вами — конечно, при условии, что вы с ним поговорите. Вы рассуждаете так, как будто есть «он» без этих двух недостатков. Но такого человека нет. Поэтому тот «он», который вам нравится, — это не тот «он», который находится рядом с вами.

Она коротко взглянула на меня и сказала:

— Кажется, я знаю, что делать.

Я так и не узнал, поговорила эта женщина со своим другом или нет. Но мне представляется, что она столкнулась с ситуацией, в которой оказываются очень многие незамужние женщины и холостые мужчины. Она привязалась к человеку, чьи схемы поведения способны принести много боли. Я могу твердо сказать, что если она не решит этот вопрос, то через некоторое время ей будет очень плохо.

Я надеюсь, что она все-таки предприняла нужные шаги. И кто знает? Если она хорошо провела конфронтацию, то, возможно, положение дел изменилось, и ее возлюбленный взялся за ум и стал таким человеком, которого она хотела бы видеть. Может быть, для нее все закончилось, как в прекрасной сказке. Кто знает? Вывод здесь один: если вы не поднимете серьезный вопрос, то никогда не узнаете, на что способен человек, и чего от него ожидать в будущем.

В период свиданий конфронтация должна быть направлена не только на решение вопросов о приятном времяпрепровождении. В это время вы отвечаете на основополагающие вопросы, которые, будучи решенными, способны открыть перед вами прекрасное будущее. Если же посмотреть на них сквозь пальцы, уйти от них, положиться на авось, то вас ждет глубокое разочарование. В этой главе мы затронем темы, которые стоит обсудить с вашим потенциальным спутником жизни.

Привычные схемы поведения

По сути своей, свидание — это «проверка на вшивость». Я почти не шучу. У романтических отношений есть своя цель: выбор спутника жизни. Имеется в виду — всей жизни. Влюбленные либо решаются на серьезный шаг, либо расходятся. Так что каждый из них одновременно является и продавцом, и покупателем. Они проверяют себя: хотят ли они вступить в более серьезные отношения с партнером. Если да, то они стараются понравиться настолько, чтобы желание серьезных отношений стало обоюдным. Это замечательный период — двое удовлетворяют свое любопытство, весело проводят время, рискуют.

Но и тут бывают сбои. Если один из партнеров боится, что его не «выберут», то он воздерживается от

конфликтов, закрывает глаза на некоторые неприятные ему вещи. Он боится не понравиться, боится быть брошенным, боится конфликтов и других мелких и крупных препятствий на пути к объекту своих желаний. Поэтому он молчит о том, о чем стоило бы сказать. Порой человек закрывает глаза действительно на мелочи. Но иногда он старается не видеть и замалчивает более серьезные проблемы. Нередко человек надеется, что как только отношения стабилизируются и окрепнут или как только отзвучит свадебный марш, - вот тогда-то все и изменится. Ну, по крайней мере, тогда он сможет высказаться и изменить партнера.

Если бы вы знали, какая это большая и опасная ошибка! На самом деле верно обратное. Чем меньше влюбленные обсуждают свои проблемы до брака, тем меньше шансов, что эти проблемы разрешатся после его заключения. Причин тому две:

1) Девушка (то же самое можно сказать и о парне), которая не отдает себе отчет в том, как нехорошо она ведет себя со своим молодым человеком, получает от него сигнал, что ее поведение допустимо. Сигнал - молчание юноши. Он ничего ей не говорит, и таким образом сам способствует ее поведению. Когда же, наконец, ему надоедает терпеть и молчать - нередко это случается уже после свадьбы — он возмущается, а она... рыдает. Она вдруг неожиданно встречает противодействие. И ей это не нравится. Ей кажется, что ее партнер изменился или предал ее. Тут вполне возможен кризис отношений.

2) Одного из партнеров никак нельзя отнести к разряду людей, которые положительно воспримут конфронтацию и сразу после нее станут белыми и пушистыми. Возможно, ваша девушка вполне комфортно чувствует себя, когда ей не нужно заботиться о чувствах других людей. В том числе, и о ваших. И в этом случае только очень жесткие границы смогут заставить ее измениться.

Поэтому, если вы в период свиданий не разрешите беспокоящие вас вопросы, связанные с поведением партнера, то потом вам будет очень нелегко. Одна из задач, которая стоит перед вами во время свиданий — научить партнера, как с вами обращаться. Вы показываете ему, что для вас приемлемо, а что нет. Если смолчать сейчас, то потом, когда его поведение «достанет» вас окончательно, вам будет гораздо труднее объяснить свое недовольство. Кроме того, вы рискуете связать жизнь с человеком, который может оказаться вообще неспособным к решению вопросов. И тогда будет уже поздно (по крайней мере, невероятно трудно) что-то менять.

Поэтому крайне важно решать все острые вопросы именно в период свиданий. Мы подробнее пишем об этом в книге, посвященной свиданиям*. Чем раньше вы начнете поднимать проблемы, тем раньше поймете, будут ли они решаться — способен ли ваш партнер вносить коррективы в свою жизнь.

* Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Свидания: нужны ли границы. М: Триада, 2007. - Прим. ред.

Людей, которые страдают в браке от эгоизма или безответственности своей второй половины, мы всегда спрашиваем: «Неужели вы не заметили этих недостатков до вступления в брак?» И в ответ слышим: «Да вроде заметил. Заметил, конечно. Но я был так влюблен, что не обратил на них никакого внимания», или: «У меня было ощущение, будто что-то не так, но я его подавил».

Не подавляйте своих ощущений!

Уроки конфронтации

Мы с вами уже говорили о многообразии реакций, которые ваш собеседник может проявить во время конфронтации. А теперь подумайте, применимы ли к вашему другу или подруге слова «Не обличай кощунника, чтобы он не возненавидел тебя; обличай мудрого, и он возлюбит тебя» (Притч 9:8).

Главное, что в период свиданий вы должны выяснить о своем партнере — то, как он реагирует на острые вопросы. Мудрый человек всегда будет благодарен за конструктивную критику, идущую на пользу отношениям и способствующую его личностному росту. А «кощунник» в ответ разозлится или уйдет в защиту. Другими словами, можно судить о человеке по тому, как он ведет себя во время конфронтации.

Для двоих — и до, и после брака — очень важна способность к урегулированию конфликтов. Свидания — ваш полигон, ваша лаборатория. Как ваш друг (подруга) реагирует на те острые вопросы, которые вы поднимаете? Его поведение покажет, какими будут ваши отношения и в близкой, и в отдаленной перспективе.

Вы: «Я хочу поговорить с тобой о сегодняшней вечеринке. Я пошла туда вместе с тобой. Но весь вечер ты не обращал на меня никакого внимания. Ты болтал со всеми подряд, предоставив меня самой себе. Я чувствовала себя не в своей тарелке — друзья постоянно спрашивали меня, где ты, и мне нечего было ответить».

Плохой ответ:

Собеседник: «Брось! Не дуйся! Для того и вечеринки, чтобы со всеми болтать. Ты вечно мной недовольна! Ты всегда находишь, к чему придаться. С тобой даже на вечеринку невозможно пойти без того, чтобы ты не начала жужжать надо мной».

Обнадеживающий ответ:

Собеседник: «Правда? Я и не подозревал, что тебе плохо! Прости, что вел себя не так. Мне просто очень

хотелось со всеми пообщаться... Я не подумал, что тебе одиноко». (Или другой ответ, который показывает, что собеседник способен понять ваши чувства или проявить заботу о вас. Но далее смотрите, подтверждаются ли его слова действиями.)

О человеке можно очень много сказать по его ответам. Не ждите совершенства: его не бывает. Достаточно способности понимать ваши чувства и проявлять о вас заботу. Даже если при этом он с вами не согласен или ваших чувств не разделяет.

Определите собственные ценности и стойте на своем

Нам на радио позвонила девушка и рассказала о своем парне, Томе. Он склонял ее к сексу, а она не хотела. Кроме того, Том был безразличен к ее духовной жизни. Любые духовные занятия всегда приходилось предлагать ей.

— Я не знаю, что мне делать! — сказала девушка.

- Скажите, если бы вы не знали Тома, не испытывали бы к нему привязанности, то какого мужчину вы бы стали искать? — спросил я.

— Мне бы хотелось найти человека, который уважает меня — такую, как я есть, — разделяет мое мировоззрение, мою систему ценностей, ходит вместе со мной в церковь.

— Вот вы сами и ответили на свой вопрос, — сказал я. — С Томом вы совершенно позабыли, что цените и чего желаете. Раньше вы ведь размышляли о том, чего хотите от мужчины, но что-то изменилось. Вы привязались к Тому. Ваша привязанность заставляет вас чувствовать, что вы хотите быть с ним. Но вы забыли, чего вы хотите на самом деле. Вы утратили свою цель.

Мне кажется, вам нужно вернуться к своей системе ценностей. Пусть она станет точкой отсчета. Заново обдумайте отношения с Томом. Скажите ему: «Мне нужен человек, который разделяет мои духовные ценности, следует им. Я не хочу остаться в духовной пустоте. Вот какой мужчина мне нужен. И я надеюсь, Том, что ты им окажешься. Но пока ты не такой. В человеке, с которым я собираюсь прожить всю свою жизнь, я буду искать именно этих качеств и на меньшее не соглашусь. Если ты решишь стать таким — скажи мне. А пока давай не будем встречаться».

Не нужно постоянно пилить своего парня или девушку по малейшему пустяку. Главное — знать, что важно для вас. Тогда выбор за вас сделает ваша система ценностей. Пусть она станет воротами, через которые можно будет войти в ваше сердце. Если же вы испытываете привязанность к человеку, общение с которым заставляет вас забыть о самых горячих желаниях, то ваше дело плохо. Повторю: главное — знать, что важно для вас, и ваша система ценностей сделает за вас выбор:

- Я пойду на серьезные отношения только с тем человеком, который разделяет мои духовные ценности.
- Я пойду на серьезные отношения только с честным человеком.
- Я пойду на серьезные отношения только с тем человеком, который уважает меня.
- Я пойду на серьезные отношения только с тем человеком, который будет мне верен.

Вы получите то, на что согласитесь. Вы сами определяете свою систему ценностей. Если не забывать о ней, то вам будет легче найти человека, который их разделяет.

«Куда мы идем?»

Любые романтические отношения рано или поздно достигают неизведанных берегов: один из партнеров чувствует, что отношения очень серьезные, но не знает, что по этому поводу думает другой. Это очень тревожно. Человек становится крайне уязвимым — он не знает ответа на важнейший вопрос.

Такие тревоги и страхи неминуемы. По крайней мере, в течение какого-то времени. В реальности практически не бывает так, чтобы оба одновременно поняли, насколько серьезны отношения, и в каком направлении они пойдут дальше. Со временем притяжение нарастает, но осознание редко наступает одновременно для обоих. Поэтому один из двоих часто чувствует, будто он «повис в воздухе». Это нормально. Именно таковы правила игры.

Но «висеть в воздухе» до окончания веков вовсе не обязательно. Один партнер может долго довольствоваться ни к чему не обязывающими встречами. Тогда как второй чувствует, что любовь становится все сильнее и сильнее. Если второй партнер — это вы, и ваши чувства уже достигли достаточного накала, то, возможно, наступило время для разговора. Куда вы идете? Что дальше? Для такого разговора очень важно выбрать подходящий момент. Но выяснить отношения нужно обязательно.

Ведь вы не хотите, чтобы вас просто использовали. Есть люди, которые боятся серьезных отношений. И они готовы использовать вас до тех пор, пока вы им позволяете. Если вы чувствуете, что ваши отношения строятся не на равных, то запомните следующее.

Во-первых, «выяснять отношения» необходимо. Неважно, какого подхода вы в данном случае придерживаетесь, но очень важно честно поговорить, чтобы не оставалось неясностей и чтобы проверить себя:

«Мэри, мне очень нравится проводить с тобой время. Нравится общаться с тобой. Но иногда меня мучает мысль: как ты сама-то воспринимаешь наши отношения? Я отношусь к тебе как к другу. И мне очень важно,

чтобы не было недопонимания. Мне не хочется, чтобы одного из нас постигло разочарование. Что ты об этом думаешь?»

«Мэри, мне очень нравится проводить с тобой время. Нравится общаться с тобой. Но иногда меня мучает мысль: как ты воспринимаешь наши отношения? Я думаю, что мы — друзья, и стараемся лучше узнать друг друга. Но в то же время мне кажется, существует вероятность, что в будущем мы сможем стать больше, чем просто друзьями. Мне бы и дальше хотелось встречаться с тобой, чтобы это выяснить. Сейчас я не готов к более серьезным отношениям. Но мне важно, чтобы ты знала: я постоянно думаю о нас с тобой. Мне бы хотелось, чтобы мы и дальше встречались как друзья. Посмотрим, что из этого выйдет. Что ты об этом думаешь?»

«Мэри, мне очень нравится проводить с тобой время. Нравится общаться с тобой. Но иногда меня мучает мысль: как ты воспринимаешь наши отношения? Ты мне очень нравишься, я чувствую к тебе сильную привязанность. Мне бы хотелось, чтобы мы сделали следующий шаг. Мое отношение к тебе — это больше, чем дружба. И сейчас самое время честно тебе об этом сказать, чтобы между нами не было недопонимания. Что ты об этом думаешь?»

Каждое из этих высказываний проясняет вашу позицию и направление движения. Кроме того, вы имеете возможность понять, как относится к вам партнер. Не думайте, что, устанавливая правила и внося в романтические отношения некоторую организованность, вы мешаете их естественному развитию по излюбленной голливудской схеме: познакомились — начали встречаться — влюбились. Это не так. Конечно, правил не должно быть слишком много. Но определенная организация требуется даже романтическим отношениям. Существует этап, на котором обязательно нужно выяснить, как воспринимает отношения ваш партнер, и как видите их вы. Если сделать это вовремя, то вы спасете себя и его от многих неприятностей. И если вы поймете, что ваш партнер воспринимает отношения менее серьезно, чем вы и не намерен ничего менять, никогда не позволяйте себя использовать.

«Рыбка и наживка»

Если романтические отношения сильно затянулись, то наступит минута, когда вам нужно либо повернуть их в очень серьезное русло, либо расстаться. Когда же надо это сделать? Все зависит от вас.

Если вы готовы вступить в брак, а ваш парень (девушка) намерен вечно ходить на свидания и не хочет «штампа в паспорте», то вам выбирать — сколько еще вы готовы ждать. Решение за вами. Но разговор должен состояться в такой момент, когда вы чувствуете: сколько бы еще времени ни прошло, это уже ничего не изменит. Стимулом же к переменам может стать консультирование или какое-то происшествие, которое поможет партнеру решиться.

Иногда бывает необходимо подождать. Но если вы ждали достаточно долго, и ожидание может тянуться всю жизнь, то выясните у партнера, не пора ли что-то изменить. Иногда для этого приходится договариваться о сроках (об этом мы писали в книге «Свидания: нужны ли границы», глава «К чему надеяться напрасно?»).

«Давай разберемся в наших противоречиях»

Порой между людьми возникают личные противоречия, которые необходимо проработать. Нельзя долго оставлять их на произвол судьбы. Обычно это различия во вкусах, в жизненной философии, во взглядах на веру, на секс (в частности, на допустимость добрачного секса), в системе ценностей, в планах на жизнь. Перечисленные темы не затрагивают страха перед разрывом или конфликтом: эти вопросы редко возникают до заключения брака. Но они чрезвычайно важны, как важны и особенности поведения партнера, о которых мы уже говорили в этой главе. Если эти проблемы не затронуть сейчас, то своим поведением вы покажете партнеру, что всем довольны.

Если вы установили для себя определенные границы физической близости, которые ваш друг (подруга) не одобряет, то без своевременного разговора вы попадете в такое положение, когда будет уже слишком поздно. Есть вещи, о которых следует говорить заранее. Не стесняйтесь рассказать о своей системе ценностей. И тогда вы узнаете, разделяет ли партнер ваши взгляды или противится им. Если же, зная вашу систему ценностей, партнер подбивает вас изменить ей, стойте на своем. Тот, кто не уважает установленных вами пределов физической близости, ваших нравственных принципов, в дальнейшем не отнесется с пониманием и к другим границам, которые вы будете устанавливать. Особенно если ваши принципы потребуют от него отказаться от чего-то желанного. Конфронтация по вопросам физической близости, и особенно о допустимости добрачного секса — прекрасный тест, который покажет, «что день грядущий вам готовит». За детальной информацией по этой теме вновь отсылаем читателя к нашей книге о свиданиях.

Обсудите и другие темы, касающиеся вашего совместного будущего. Оба ли вы хотите иметь детей? Где каждый из вас хотел бы жить? Какую церковь вы собираетесь посещать? Готовы ли вести какую-либо работу в церкви? Какую именно? Все эти вопросы следует обговаривать заранее. Так что, пока ваши отношения не зашли слишком далеко, следует обсудить множество вопросов. Необходимо знать позицию партнера.

Сюзанна: «Том, я хочу с тобой поговорить. Прошлым вечером ты вроде бы пожелал от меня большего, чем то, на что я готова. Мне казалось, что я достаточно ясно высказала тебе свою позицию по поводу физической близости. Но создается впечатление, что ты отнесся к моему мнению без уважения. Я почувствовала, что

ты давишь на меня».

Том: «Я вовсе на тебя не давил. Мне очень хочется быть с тобой. Мне бы хотелось большей близости. Меня очень тянет к тебе».

Сюзанна: «Я понимаю. Но давай обсудим наши различия прямо сейчас. Я хочу, чтобы ты знал мою позицию и относился к ней с уважением. Мне не хочется, чтобы каждое наше свидание превращалось в сражение. Не хочу, чтобы мне постоянно приходилось от тебя отбиваться. Но мне очень хотелось бы, чтобы ты уважал мои взгляды. И признавал те границы, которые я выстраиваю. Мне хотелось бы знать и твое мнение. Мне кажется, ты придерживаешься совершенно иной точки зрения на секс. И мне нужно это знать».

Том: «Почему ты делаешь из этого такую проблему? У меня не было никаких задних мыслей. Меня тянет к тебе. Я хочу тебя. И считай это за комплимент, а не за оскорбление».

Сюзанна: «Том, мне очень важно, чтобы ты сейчас понял меня. Для меня это очень много значит. И из-за секса постоянно будут возникать проблемы, пока мы не выработаем общую позицию по этому вопросу. И до этих пор я не смогу встречаться с тобой. Для меня это очень важный вопрос. Ты подумай, и если захочешь продолжить разговор на эту тему, позвони мне. Ты меня понял?»

Подобные же разговоры могут состояться и по другим вопросам, касающимся вашей жизни. Возможно, они будут не такими напряженными, более легкими, чем «сексуальный». Существует множество вопросов, по которым следует заранее расставить все точки над «i». Особенно если ваши отношения серьезные. Если вы не придете к единству в главном, то впереди вас ждет много неприятностей.

Разрыв

Сколько об этом поется в песнях! Помните, например, песню о девушке, которую пели легендарные «Битлз»? «I've tried so hard to leave her» — «Я так старался с ней расстаться...» Но есть люди, подобные герою песни, для которых разрыв является делом поистине непосильным. Они все откладывают и откладывают, или же рвут, но потом невероятно быстро сходятся вновь. И опять расходятся, и снова сходятся. Это не разрыв. Таким способом люди берут «тайм-аут». Если же вы действительно решили прекратить отношения, то говорите о своем решении предельно ясно и твердо. При этом нет необходимости скандалить или проявлять враждебность. Все можно сделать милосердно. Нельзя только одного: оставлять человеку надежду. Очень многие начинают воплощать свое решение о разрыве, но выражаются весьма туманно: «Ну, кто его знает, может быть, потом как-нибудь, мы попробуем снова начать встречаться... Поживем — увидим». Коли вы и вправду намерены поступить именно так, воля ваша. Но если вы действительно прекращаете отношения, то такие фразы недопустимы. Недопустимы они и в качестве самозащиты: вам, видите ли, не хочется огорчать человека, быть с ним слишком жестоким. Но на самом деле жестоко оставлять собеседнику надежду, основываясь на том, что не хочется его огорчать. Сделав это, вы наживете себе много проблем.

Ваши слова должны быть предельно ясны. Просто и прямо говорите, что вы хотите и чего не хотите. Если же ваш собеседник торгуется, воспользуйтесь таким правилом: еще раз повторите свою мысль и стойте на своем.

Стив: «Ну зачем нам расставаться окончательно? Давай будем время от времени встречаться. Как раз и выясним, что именно у нас не сложилось. Давай поступим так».*

Джулия: «Стив, я понимаю, как тебе больно, и понимаю, что редкие встречи — это не то, чего ты хочешь. Но я хочу одного — закончить наши отношения. Я думаю, что нам больше не следует встречаться. Даже по-дружески. Таков мой выбор».

Если вы готовы вынести пусть не мучительные, но во всяком случае, не очень приятные встречи, наполненные тревогой и неопределенностью, - ваше право. Но для того, чтобы принять предложение собеседника «не рвать окончательно» и изменить свои намерения, вам нужно иметь очень веские причины. Иначе получится, что вы просто откладываете неизбежный разговор на неопределенное время. Если вы действительно решили переменить решение, то не объявляйте об этом во время разговора. Уйдите, обговорите свои сомнения с друзьями, остыньте.

Чтобы выиграть время, скажите, например, так:

Вы: «Я не знаю, можем ли мы сейчас быть друзьями. Я не могу дать тебе ответа немедленно. Не могу принять такое решение мгновенно. Я перезвоню тебе через несколько недель. Мне нужно время, чтобы подумать».

Самую большую ошибку человек совершает, когда при разрыве поддается импульсу, не посоветовавшись с друзьями, консультантом или группой поддержки. Кто-то импульсивно меняет решение, в первые выходные или в первый после разрыва вечер оставшись в одиночестве. Одиночество — плохой советчик. Вам грустно, и вдруг звонит ваш друг (подруга). Он вежлив, очарователен, соблазнителен. И вы приглашаете его в гости. Приглашаете просто как друга — но все входит в старое русло.

Коли уж разговор состоялся, то нельзя изменять свое решение под влиянием минуты. Помните: у вас были причины для прекращения отношений. Если ничего не изменилось, то зачем встречаться снова? Когда вы

меняете свое решение по той причине, что все еще раз обдумав и обсудив, вы поняли, что ошибались, — тогда ладно. Но чтобы правильно оценить ситуацию, подключите к делу свои мозги, группу поддержки и молитесь о помощи Божьей.

Говорите четко и прямо

Время свиданий может стать одним из самых прекрасных в вашей жизни. Вы учитесь понимать людей, осознаете, чего хотите и не хотите вы сами, что вам действительно необходимо и многое другое. Но если вы будете избегать трудных разговоров на важные для вас темы, то потратите это драгоценное время впустую. Хуже того — вы можете совершить огромную ошибку. А этого не желаем мы, авторы этой книги.

Обязательно выясняйте все, что вам нужно выяснить. И пусть каждый разговор помогает внести в ваши отношения порядок и способствует решению проблемы. Как бы ни складывались отношения дальше, вы выиграете. Если партнер согласится с вашими ценностями и нуждами, то считайте, что у вас есть реальные основания с оптимизмом смотреть в будущее. Если нет, то знайте: хорошо, что разрыв произошел сейчас, а не позже, когда вам было бы гораздо больнее. Не избегайте трудных разговоров!

Глава 23.

Воспитательные беседы

Я (Джон) занимаюсь в воскресной школе с группой детей. Однажды, как только закончился урок, я вышел из класса в коридор. Вслед за мной посыпались ребята. Один из мальчишек, Бретт, погнался за шариком для пинг-понга и чуть не врезался в шедшего по коридору человека. Совершенно автоматически я крикнул Бретту: «Стой!» Он притормозил. И тут в нескольких шагах от меня я увидел мать Бретта. Я плохо ее знал, и первой моей мыслью было: «Ну вот, теперь пожалуется, что я плохо обращаюсь с ее сыном!» Но она глянула на меня и сказала: «Спасибо!»

Я подумал: какой счастливец Бретт, что у него такая мама. Она не осуждает тех, кто учит ее ребенка дисциплине. Тогда мне и пришла в голову мысль, насколько важно, чтобы родители учили детей еще и искусству трудного разговора. Родители, как никто другой, — по крайней мере, в гораздо большей степени, чем учителя, соседи, тренеры, — способны научить детей принимать правду без сопротивления.

Дети и границы

Если у вас есть дети, то, значит, вы получили дар от Бога: «Вот наследие от Господа: дети; награда от Него -плод чрева» (Пс 126:3). Но вместе с даром вы получили и немалую ответственность. Она лежит на ваших плечах до тех пор, пока ребенок не покинет родительский дом. Ваша задача — помочь ребенку выработать характер и стать зрелым человеком. Характер мы определяем как «совокупность способностей ребенка, которые позволяют ему отвечать требованиям, предъявляемых к нему жизнью». (В нашей книге «Как воспитать замечательного ребенка»* мы пишем о шести качествах, из которых складывается целостный характер.) А требований жизнь предъявляет множество. Нужно уметь устанавливать здоровые отношения с людьми, владеть собой, вести духовную жизнь и многое другое. Вы — родители — посвящаете ребенку свое время, затрачиваете силы, чтобы развить у него эти навыки и способности.

Воспитательные разговоры — это важная часть процесса воспитания. Именно в ходе таких бесед дети узнают нужные им для жизни правила, учатся отличать хорошее от плохого, повиноваться тем, кто стоит над ними, сдерживать свои импульсивные желания, не оставлять начатое дело и откладывать удовольствие на потом ради достижения отдаленных целей.

Ребенку очень нужна дисциплина, которая исходит от родителей, умеющих устанавливать границы, причем делать это с любовью. Библия снова и снова учит нас наставлять детей в разговоре. Иногда после такого разговора для ребенка могут возникнуть определенные последствия и ограничения. Это — часть процесса воспитания.

- «Мудрый сын слушает наставление отца, а буйный не слушает обличения» (Притч 13:1).
- «Наказывай сына своего, доколе есть надежда, и не возмущайся криком его» (Притч 19:18).
- «Наказывай сына твоего, и он даст тебе покой, и доставит радость душе твоей» (Притч 29:17).
- «И вы, отцы, не раздражайте детей ваших, но воспитывайте их в учении и наставлении Господнем» (Еф 6:4).

* Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Как воспитать замечательного ребенка. М.:Триада, 2006. — Прим. ред.

Воспитательные беседы с детьми полезны, если в результате сказанное усваивается и становится неотъемлемой частью личности ребенка, превращаясь во внутренний регулятор его поведения. Понятия и структуры,

которые по отношению к личности ребенка вначале были внешними, становятся его внутренним достоянием. Этот процесс в психологии называют интернализацией. Со временем ребенок учится следить за своими реакциями, сам себя поправлять. Он перестает нуждаться в постоянном надзоре и исправлениях со стороны старших. И когда однажды вашему ребенку предложат принять наркотики, заняться сексом, солгать, а вас не будет рядом, с ним будут ваши беседы. Если они включились в душу ребенка, буквально стали ею, то все будет хорошо.

Всем родителям предстоит смириться с действительностью: наступит день, когда ваше любимое чадо останется один на один с миром. Как бы вам ни было грустно это слышать, но даже сейчас, когда вы читаете эти строки, ребенок удаляется от вас. Отпустить ребенка на свободу: в этом — предназначение и главная цель родителей. Отношения между родителями и детьми уникальны и парадоксальны: в отличие от всех прочих отношений их цель — не соединение, а отделение. Когда ребенок покидает родительский дом, бывает очень больно. Вы вложили в сына или дочь часть своего сердца. Вы хотите, чтобы они остались с вами. Но Бог задумал так, чтобы дети использовали все качества, которые вы в них вложили, для того чтобы уйти в большой мир и самостоятельно найти свой путь — тот, который приготовил для них Бог.

Очень важно, насколько хорошо усвоил ребенок принципы, касающиеся благодати и истины. От этого зависит, как он будет строить отношения с людьми, относиться к своим обязанностям, как будет справляться со стрессами, искушениями, неудачами. Поэтому воспитательные беседы должны стать нормальной частью жизни детей.

Воспитательные беседы способствуют развитию характера ребенка, объясняют, моделируют и облегчают ему столкновения с реальным миром. А в реальном мире ребенку предстоит решать проблемы с друзьями, с будущим парнем или девушкой, с сослуживцами. Им будут руководить начальники. К нему могут возникнуть претензии у органов охраны правопорядка. Да мало ли что? Тот человек, родители которого в свое время выстроили для ребенка систему ограничений и научили самодисциплине, помогли ему лучше подготовиться к взрослой жизни. А вот ребенку, родители которого избегали наказаний, в реальном мире придется очень трудно. При столкновении со взрослыми трудностями такой человек может не выдержать: он разозлится, взбунтуется, уйдет в себя.

Матери и отцы нередко не решаются призвать своих отпрысков к ответу. Одни боятся, что ребенок расстроится. Другие оказываются побеждены упрямством ребенка. Третьи считают, что ребенок — существо трепетное и хрупкое, и наказание может разрушить его самооценку. Конечно, вы должны позаботиться о том, как ребенок воспримет серьезный разговор. Но это не значит, что следует избегать конфронтации с детьми. Хотя, возможно, прежде чем приступить к делу, вам придется приобрести навыки, необходимые для серьезного разговора с ребенком.

Практические советы

Вот несколько советов о проведении воспитательных бесед с детьми.

Возьмите инициативу на себя

Если в отношениях с ребенком возникла проблема, решать ее нужно безотлагательно. Чем дольше вы протянете, тем труднее ребенку будет проследить связь между его поведением и вашим разговором. В детском сознании поступки довольно быстро теряют свою значимость.

Однажды после какого-то мероприятия я развозил ребятишек по домам. В микроавтобус их набилось много. Они начали шуметь и баловаться, один даже спрыгнул с места. Я немедленно остановил микроавтобус у обочины дороги и строго, внятно сказал: «Сейчас же прекратите баловаться. Все!» А потом мы поговорили с ними о том, каким опасностям они себя подвергали. Так как я завел воспитательную беседу сразу, они поняли, насколько опасно и недопустимо подобное поведение в транспорте. Каждый из них рисковал не только своей жизнью, но и жизнями других.

Не ждите, когда ребенок сам поймет, что поступил неправильно. По крайней мере, если речь идет о не очень большом ребенке. Объяснить ему вред, заключенный в его поступке, — ваша обязанность. Если вы правильно выстроите беседу, то в следующий раз он самостоятельно поймет, что так больше поступать не стоит. Мои собственные дети уже настолько к этому привыкли, что порой — стоит им начать бедокурить — они вдруг приходят и говорят:

— Па, я остановился еще до того, как ты меня остановил. Я ведь хорошо сделал? Значит, все нормально!

И хотя, конечно, не очень хорошо, что «дурное дело» было начато, ранее осознание проступка уже делает им честь.

Но бывают случаи, когда ждать осознания не стоит, а нужно сказать:

Вы: «Джен, нужно поговорить о твоём поведении».

Джен: «Я занята!»

Вы: «Да, закончить начатое дело очень важно, но наш разговор еще важнее. Пойдем поговорим».

Инициативу нужно проявлять твердо, но с определенной осторожностью. Если вы считаете, что разговор

безотлагателен, так и скажите. С другой стороны, если вы сильно расстроены и способны вспылить, то отсрочьте разговор. Сначала убедитесь, что вы достаточно спокойны, чтобы не вести серьезный разговор на повышенных тонах. Помните: серьезный разговор требует участия хотя бы одного взрослого человека. В данном случае — этот человек, несомненно, вы.

Не теряйте контакта с ребенком

Когда проводите воспитательную беседу, не забывайте о психологической связи с ребенком. Детям, когда их призывают к ответу и вообще «воспитывают», сложно чувствовать себя любимыми. Но познание истины помогает им расти, и обязанность родителей — предоставить им такую возможность. Даже когда вы говорите с ребенком напрямую, не отстраняйтесь от него. Как хорошо сказал известный проповедник Джош Макдауэлл, «правила без добрых отношений заставляют ребенка взбунтоваться». Вы можете обратиться к ребенку так:

«Ты очень неуважительно ведешь себя с членами семьи. Это крупная проблема, и нам придется как-то ее решать. Ты должен знать, что я люблю тебя, я — твой союзник. Но еще я люблю всю нашу семью».

Внимательно выслушайте ответ ребенка и постарайтесь не потерять эмоциональную связь с ним:

Вы: «Я понимаю: ты считаешь, что я поступаю несправедливо. Ты зол и расстроен».

Ребенок: «Ты не разрешаешь мне играть с друзьями!»

Вы: «Ты прав. Я запрещаю тебе играть с этими тремя мальчиками. Я знаю, что тебе они очень нравятся, ты любишь проводить с ними время».

Ребенок: «А что плохого в том, что я с ними дружу? Ты придираешься!»

Вы: «Ты на меня страшно зол. Я это вижу, и мне очень жаль, что ты так расстроился. Но я хочу объяснить тебе мое решение, чтобы ты, по крайней мере, понимал, чем оно продиктовано».

Без чего невозможен воспитательный разговор?

Каждая воспитательная беседа должна проходить в любви, нести ребенку истину, оставлять ему свободу выбора и знакомить с реальным миром. Любовь дарует ребенку благодать, которая помогает принять истину, не чувствуя себя при этом «плохим», не ощущая родительской «ненависти». Истина доносит до ребенка правила поведения и те требования, которые предъявляют к нему родители. Истина подсказывает, что делать и чего не делать. Свобода дает ребенку право выбора. Он сам решает, как ответить на вашу просьбу. (Исключение — это случаи, когда стоит вопрос о безопасности ребенка или о принятии решений, к которым он еще не готов.) Благодаря таким беседам детям становится ближе и понятнее реальный мир. Ребенок, воспользовавшись своей свободой, следует или не следует родительским правилам и, соответственно, пожинает добрые плоды правильного поведения или сталкивается с печальными последствиями неправильного. Он на себе ощущает: вот она — реальность.

Все четыре составляющих воспитательной беседы очень нужны ребенку. Если отсутствует хотя бы одна из них, то вы вряд ли получите заметный результат.

«Керри, я тебя очень люблю, но твои школьные отметки неприемлемы. С твоими способностями можно учиться намного лучше. У тебя есть выбор: ты можешь серьезно взяться за учебу, и я тебе в этом помогу. Или ты можешь и дальше бездельничать. Я не смогу тебя заставить учиться. Но если твои отметки так и останутся неудовлетворительными, мне придется запретить тебе телефонные разговоры с друзьями. Гулять с ними по выходным тебе тоже не придется до тех пор, пока ты не подтянешь учебу».

Не ограничивайтесь словами

В разговоре со взрослыми людьми чаще всего бывает достаточно слов. Вы сообщаете собеседнику о проблеме, высказываете свои просьбы и пожелания - проблема начинает решаться. С детьми все по-другому. У них еще не закончился процесс формирования связей между их внутренним опытом и внешним миром, поэтому вам во многих случаях придется пойти дальше бесед и предупреждений.

Мы уже упомянули о том, что необходимо создавать условия (разумеется, безопасные), в которых ребенок на себе испытывает последствия своего неправильного поведения. Многие родители полагают, что воспитательная беседа - это все, что нужно. Это неверно: дайте ребенку понять, что после беседы последуют действия. И они действительно должны последовать, иначе все ваши усилия окажутся бесполезными.

Удержание и эмпатия

Во время воспитательной беседы у ребенка может создаться впечатление, что вы его не любите. И в тот момент ничто не способно доказать ему обратное. Переубедить ребенка при помощи фактов вы никогда не сможете. В этих случаях помогают только удержание и эмпатия. Вы должны удержать его эмоциональный протест, злость и проявить эмпатию к его чувствам и ощущениям. Знайте, что обычно в таких обстоятельствах ребенок жалеет себя. Если он не перестает твердить, что вы его не любите, скажите так:

«Я тебя люблю. Но сейчас, мне кажется, я не сумею тебя в этом убедить. Мне жаль, что ты сейчас так от-

далился от меня. Я понимаю: тебе очень плохо. Но в любом случае нам с тобой придется решать вопрос о твоих отметках».

Родителям в такие моменты тоже бывает очень трудно. Самое распространенное заблуждение — что ребенок поймет взрослую логику и удовлетворится фактами. Иногда так случается. Но не слишком на это рассчитывайте! Особенно если ребенка переполняют эмоции. Целительная сила, позволяющая восстановить контакт с ребенком, — это эмпатия, сопереживание, которую вам надо проявлять без устали, снова и снова.

«Я понимаю, тебе грустно, что сегодня не удастся поиграть с друзьями. Ты по ним скучаешь. Тебе тяжело».

И это — не менторский тон. Вы помогаете ребенку «переварить» установленные вами границы, одаряя его своей поддержкой, давая почувствовать благодать. В то же время избегайте искушения лишней раз напомнить ему, почему он лишен тех или иных удовольствий: «Вот если бы ты лучше вел себя с Шарон, сейчас бы вы играли вместе!» Если добавить такие слова, то ребенок ощутит не сочувствие, а то, что вы его снова наказываете. Достаточно и наложенных на ребенка ограничений. Они сделают свое дело.

Если вы неправы, признайте свои ошибки и измените поведение

Если ребенок указал вам на вашу ошибку и оказался прав, не защищайтесь. Судите себя по тем же меркам, с которыми подходите к нему. Если такое произошло, не следует прерывать беседу, но придется сделать отступление и обсудить вашу проблему. Ребенку очень важно понимать, что его родители живут по тем же правилам, которые прививают ему.

Вы: «Ты прав. Я тогда очень на тебя рассердился. Я поступил неправильно и прошу у тебя прощения. Постараюсь держать себя в руках. Но давай теперь вернемся к нашему вопросу».

Ребенок: «Но ты вел себя очень гадко...»

Вы: «Прости меня, что я накричал на тебя. Но давай вернемся теперь к нашему вопросу».

Если ребенок настаивает, посочувствуйте ему, согласитесь с ним, но снова и снова возвращайтесь к основной теме разговора.

Учитывайте возраст ребенка и степень его зрелости

Воспитательная беседа должна проходить с учетом уровня развития ребенка. Подрастая, дети претерпевают множество эмоциональных и интеллектуальных изменений, учатся общаться с людьми. При разговоре с ребенком учитывайте его уровень - не упрощайте и не усложняйте вопроса.

Кроме того, календарный, физический и психологический возраст ребенка далеко не всегда одно и то же. Чаще всего они не совпадают. Есть очень зрелые дети. Есть — очень незрелые. Есть телесно вполне взрослые подростки, психологический возраст которых не больше трех лет! Когда разговариваете с ними, учитывайте этот факт. Вам следует четко понимать, на каком уровне развития находится ваш ребенок, чтобы со всей ясностью донести до него суть проблемы.

Двухлетнему малышу можно сказать: «Не бей сестричку, а то мне придется отправить тебя в твою комнату». Подростку надо сказать иначе: «Возможно, ты сам этого не замечаешь, но у всей семьи создается впечатление, что нам теперь нужно строить свою жизнь исключительно с учетом твоих планов и расписаний. И именно так мы все и чувствуем. Постарайся обращать на потребности и нужды других членов семьи больше внимания».

Старайтесь не нагнетать чувство вины

Когда проводите воспитательную беседу с ребенком, старайтесь не вызывать в нем излишнее чувство вины. Еще ни одному человеку чувство вины не помогло ощутить благодать или воспринять истину. Оно приносит с собой дела закона — злость и осуждение: «закон производит гнев» (Рим 4:15). И гнев этот ребенок направит либо против вас, либо против самого себя.

Детская совесть, принимающая сигнал вины, еще находится в стадии формирования. Иногда она говорит ребенку, что он «плохой», когда он ничего плохого и не делал. Или наоборот. Когда вы бросаете ребенку обвиняющие слова, например, «своей расхлябанностью ты загонишь нас с отцом в гроб», он нередко обращает их против себя и становится на путь саморазрушения. Ощущение собственной вины затем приводит к саморазрушительной ненависти, излишнему морализаторству или полному отвержению вашей системы ценностей. И все это — защиты, чтобы быть подальше от острой боли, порожденной чувством вины. Говорите прямо, но старайтесь не произносить обвинительных суждений:

«Нас с отцом очень волнует твоя неорганизованность. Твое поведение сказывается не только на тебе самом, но и на всех нас. Мы не можем больше этого терпеть. Нам придется принять меры».

Гнев и протесты

Когда вы ведете воспитательную беседу, вы восстаете против незрелости, эгоизма, несдержанности, им-

пульсивности ребенка. Вы противостояте этим чертам его характера, потому что они мешают ему расти. В этом суть родительского труда. Вы говорите «нет» той части детской натуры, которая полагает себя божеством и требует соответствующего к себе отношения.

Ребенку такие противостояния неприятны. Вы встаете между ребенком и его желаниями. Он будет протестовать, злиться, говорить, что ненавидит вас. Это естественно: каждый ребенок постоянно проверяет на прочность те границы, которые выстраивают родители. Если ваши рубежи окажутся достаточно прочными, то ребенок капитулирует: он поймет, что жизнь не вращается вокруг него. Именно таким образом человек взрослеет.

Поэтому не пугайтесь, не удивляйтесь и не расстраивайтесь, когда ребенок будет сопротивляться. Так и должно быть. Это нормально. Если ребенок упирается, скажите примерно так:

«Я понимаю, сейчас ты сильно злишься на меня. Понимаю: очень трудно утратить часть удовольствий. Но я не изменю своего решения».

Дети - великие манипуляторы

Во время серьезного разговора ребенок постарается всеми средствами избежать обвинений, ответственности, последствий своего поведения. Он попытается отвлечь и обвинить вас. Он заявит, что вы несправедливы. Заранее подготовьте ответ:

«Когда я сказала тебе, что ты плохо выполняешь свои обязанности по дому, ты закричала, что я несправедлива. Но я объяснила тебе свою точку зрения. И объяснила ясно. Я не хочу начинать с тобой ссору. Она лишь ухудшит положение. Сейчас мы закончим разговор. Когда ты остынешь, мы можем поговорить с тобой снова».

Такой прием гораздо эффективнее, чем попытки настаивать, чтобы ребенок с вами согласился.

Позвольте ребенку отдалиться от вас, но не навсегда

Когда вы ведете воспитательную беседу, ребенок может эмоционально отдалиться от вас, испытать гнев и разочарование. Есть родители, которые неспособны перенести утраты контакта с ребенком. Они постоянно хотят ощущать близость с ним. И тут возникает проблема. Дело в том, что ребенку требуется свобода: порой ему нужно отдалиться от вас, немножко вас «поненавидеть». После некоторой эмоциональной разрядки ребенок снова установит с вами контакт. Не бегайте за ним. Дайте ему время и позвольте самому к вам вернуться.

С другой стороны, если контакт не возобновляется, если общение прерывается на достаточно долгое время, стоит обеспокоиться. Вероятно, ребенок действительно теряет с вами контакт или впадает в депрессию. Настойчиво потребуйте разговора: вам необходимо наладить связь. Можно сказать ему так:

«Я понимаю, ты злишься на меня за то, что произошло. Но злиться — это одно, а избегать родителей — совсем другое. Это нехорошо, что мы совершенно не общаемся. Мне очень важно знать, что ты чувствуешь».

Вашему ребенку необходимы и любовь, и истина, и свобода, и дисциплина. Сам он не будет просить ни о чем таком. Он просто этого не умеет. Но любовь и истина должны стать частью вашего семейного бытия. Это очень поможет сыну или дочке во взрослой жизни. (Читателей, которые хотят узнать о построении здоровых отношений с детьми подробнее, мы отсылаем к нашей книге «Дети: границы, границы».)

Глава 24.

Разговор с родителями

На конференции ко мне (Джону) подошла женщина лет пятидесяти и сказала:

— У меня большие проблемы с матерью. Она постоянно звонит мне. Иногда по нескольку раз в день. Это создает огромные неудобства.

— А чего хотелось бы вам? — спросил я.

— Мне бы хотелось свести разговоры с ней к двум-трем в неделю.

— Ну что же, не вижу в этом ничего плохого. Два-три раза в неделю — вполне достаточно. А вы ей скажи, чего вы хотите?

Казалось, женщина шокирована:

- Конечно, нет! Не могу же я взять и так вот ей прямо и сказать. В этом-то и проблема.

- Но почему не можете?

— Она очень расстроится.

- Может, расстроится, а может, и нет. Если вам очень важно решить вопрос, то вы найдете способ по-доброму сказать об этом матери.

Женщина искоса посмотрела на меня и повторила:

- Но она же расстроится!

— Возможно. Когда люди решают проблемы, очень часто кто-то из них расстраивается. Но это же не конец света!

Я уже понял, что мою собеседницу крепко держит прошлое. Глаза немолодой женщины были глазами маленькой перепуганной девочки. И она повторила еще раз:

- Мама расстроится!

— Я понимаю, что вы очень боитесь расстроить вашу уважаемую мамушку. Будь я на вашем месте, я бы не начинал этот разговор, пока не справлюсь со страхом перед ней. Поговорите с мудрыми людьми и попытайтесь понять, почему вам так страшно противостоять матери. Проработайте свой страх, а потом поговорите с ней.

Мне было очень жаль эту женщину. Я прекрасно понимал, что за две минуты, которые были в моем распоряжении, я никак не смогу ей помочь. В попытках сделать свою жизнь чуть более организованной она постоянно наталкивалась на вживленное в ее душу правило «никогда не расстраивай маму»!

С ног на голову

Из всех трудных разговоров, пожалуй, самый трудный приходится вести с теми, кто нас воспитал и вырастил — с родителями, опекунами и другими значимыми для нас с детства людьми. Вы уже взрослый человек, но на протяжении долгой части вашей «личной истории» вы были чьим-то ребенком - Ее или Его. Чаще всего — маминым и папиным ребенком. Они о вас заботились, учили, воспитывали, кормили, одевали-обували... Они указывали вам на ваши недостатки, говорили, как себя вести. Их делом было помогать вашему росту. Вашим делом — расти.

Но вот вы стали взрослым. И... все переворачивается с ног на голову. Тот, кого воспитывали, теперь сам пытается указать воспитателю на его недостатки. Даже когда разговор проходит достаточно гладко, он выглядит не вполне обычным, неестественным. Если же разговор не удался, то он наносит обеим сторонам глубокую травму.

Но трудный разговор с родителями может оказаться очень полезным. Он помогает расти и отцам, и детям. Когда вы читаете в Библии, что истину нужно говорить с любовью (Еф 4:15), помните: речь идет и о ваших родителях. Подход здесь такой же, как и к любому другому трудному разговору. И кто лучше вас сумеет его провести? Ведь вы выросли рядом с этими людьми, вы знаете и любите их! Но, чтобы все прошло удачно, вы должны отчетливо понимать, в чем заключается особенность ваших с ними отношений. В этой главе мы поговорим о специфике отношений между детьми и родителями и предложим несколько практических советов, как вести трудные разговоры с родителями.

Отношения дети-родители

Любите и чтите родителей

Первым делом загляните в себя и ответьте на вопрос: любите ли вы своих родителей? Уважаете ли вы их? В Библии написано, что родители достойны вашего уважения: «Почитай отца твоего и мать, это первая заповедь с обетованием: да будет тебе благо, и будешь долголетен на земле» (Еф 6:2-3). Это — заповедь, которая заканчивается прекрасным обещанием блага и долголетия.

Любовь необходима при проведении любой конфронтации. Только тогда ваш собеседник воспримет истину без излишних защитных реакций и без ощущения, что его не любят или даже ненавидят. Выказывая уважение к родителям, мы отдаем должное той роли, которую они сыграли в нашей жизни. Мы не делаем вид, что наши родители идеальны. Мы не благодарим их за недостатки и ошибки, которые они совершили. Мы просто любим их такими, какие они есть. Но как же трудно порой любить и почитать мать и отца, если сами они не были любящими людьми! Если, наоборот, они были властными до самодурства, стремились контролировать каждый ваш шаг, проявляли жестокость или вечно отсутствовали. Плохо, если в вашем сердце остались нанесенные ими раны. И тогда вы, естественно, не испытываете к ним ни любви, ни почтения — в данном случае эти чувства не соответствуют вашему восприятию справедливости.

Да, это несправедливо: человек, который был вам так нужен, от которого зависело ваше существование, не дал вам ни любви, ни должного воспитания. Он нанес вам глубокие раны. Но Бог понимает вашу боль. И Он способен дать вам то, что вы недополучили от родителей: «Отец мой и мать моя оставили меня, но Господь примет меня» (Пс 26:10). В жизни каждого взрослого человека должно наступить время, когда он отказывается от попыток восстановить справедливость и начинает жить по благодати. Нужно согласиться с решением, которое предлагает Бог — принять свершившееся и простить виноватых. Как относиться к несправедливости, Господь показал нам на примере «несправедливой» смерти Своего Сына. Только при таком подходе связь между людьми может быть восстановлена. Если человек живет, вкушая Божью благодать, то ему несложно явить милость другим. Особенно если другие — его родители: «Будьте друг ко другу добры, сострадательны, прощайте

друг друга, как и Бог во Христе простил вас» (Еф 4:32). Если вы не чувствуете в себе сил любить и почитать родителей, то займитесь собственным исцелением. Пусть доверенный друг, группа поддержки, консультант или священник помогут вам справиться с ранами, которые нанесли вам мать и/или отец. Лишь тогда вы обретете возможность любить и чтить. И не только родителей.

О сыновнем и дочернем неповиновении

Любить и почитать — не значит повиноваться. Бог вас дал на попечение родителям на время, чтобы они помогли вам вырасти и стать зрелыми людьми. Но вот вы вырастаете, и ваши отношения с матерью и отцом изменяются: из отношений «ребенок-родитель» они превращаются в отношения «взрослый-взрослый». Роли сменяются. Вы перестаете быть зависимыми и подчиненным, становитесь равным. Никто не снимает с вас обязанности уважать родителей и заботиться о них, но вы выходите из-под их защиты, они перестают быть вашими воспитателями. Детям и подросткам следует повиноваться родителям. А взрослым сыновьям и дочерям — любить и почитать. Поэтому вам придется порой противостоять собственным родителям, не повиноваться их желаниям. Никто не давал указаний, чтобы вы всегда и во всем с ними соглашались. Вы не обязаны мириться с неприятными ситуациями.

Взрослым детям бывает очень трудно противостоять родителям, потому что, подобно женщине, которой названивала мать, внутренне вы ощущаете себя ребенком. То есть психологически вы еще не покинули родительский дом, не чувствуете себя вправе отделиться, быть до конца честными с родителями. Вам еще есть, что терять.

Я ничего не знаю о той женщине, которая подошла ко мне на конференции, но подозреваю, что ей до сих пор что-то было нужно от матери — то, чего она недополучила в детстве. Но получить это она не сможет, если не произведет значительных перемен в собственной жизни. Возможно, она недополучила любви, одобрения, свободы, уважения. Может быть, мать должным образом не оценила ее личность. Если с вами происходит похожая история, то вам полезно проработать свои чувства на собраниях терапевтических групп, групп поддержки или с консультантом. Вам нужно освободиться от прошлого, чтобы вы, наконец, смогли стать взрослым человеком. (В этом вам поможет наша книга «Фактор матери». В ней рассмотрены проблемы, которые возникают в общении с матерью, и рассказано, как их решить.)

Вот конкретный пример «неповиновения»: вы принимаете решение провести какие-то из традиционных семейных праздников отдельно от родителей. Нередко выражение такого, казалось бы, невинного желания выливается в конфронтацию.

Вы: «Мама, я хочу тебе сказать, что в этом году на Рождество мы с друзьями решили поехать в горы. Я понимаю: это первое Рождество, которое я проведу без вас с папой. Поэтому и хочу поговорить».

Мама: «Ты хоть понимаешь, что ты говоришь? Мы всегда проводили Рождество с тобой! А папа как расстроится!»

Вы: «Мне очень жаль. Я не хочу расстраивать ни тебя, ни папу. Но в этом году мне очень хочется провести праздники с друзьями. И дело не в том, что я не люблю тебя или папу. Дело в том, что мне хочется побыть с друзьями».

Мама: «А разве нельзя сделать это в другое время? Ведь твое отсутствие испортит нам праздник».

Вы: «Я надеюсь, что не испортит. И именно поэтому сообщаю заранее — за несколько месяцев до Рождества. У вас есть время организовать праздник иначе».

Мама: «Тебе безразличны наши чувства?» **Вы:** «Конечно же, нет! Мне очень нравится проводить с вами время. Если тебе кажется, что я к вам равнодушна, мы можем поговорить об этом в другой раз. Я очень люблю вас! Но сегодня я позвонила для того, чтобы сообщить тебе о своих планах на Рождество».

Кроме того, не забывайте, что взрослея, вы скорее всего станете катализатором перемен в жизни ваших родителей. Возможно, вы — один из немногих людей, которые понимают, насколько серьезно ваша мать ранит людей своим отношением. И если раньше воспитывать вас было ее задачей, то теперь ваша задача, — не принимая, конечно, на себя родительских функций, — показывать родителям пути к изменению. Я знаю много случаев, когда вмешательство взрослого сына или дочери качественно изменяло жизнь и родителей, и детей.

Основа конфронтации - забота, а не зависимость

Прежде чем вы решитесь на конфронтацию, оцените ваши мотивы. Высший мотив — любовь. «Цель жувещания есть любовь от чистого сердца и доброй совести и нелицемерной веры» (1 Тим 1:5). Основная цель серьезного разговора — решить проблему, которая мешает родителям любить, расти, общаться с вами и другими людьми.

Но порой наши мотивы не столь чисты: каждый из нас несет в себе груз прошлого, и он нам мешает. Мы уже говорили, как неспособность психологически покинуть родительский дом препятствует конфронтации. В этом случае взрослые дети вступают в конфронтацию с родителями, руководствуясь ложными причинами.

Например, женщине хочется поговорить с отцом о том, что в детстве он не дал ей столь необходимых маленькой девочке тепла и любви. Истинный мотив такого разговора: желание простить отца и примириться с ним. Ложный мотив — получить от отца то тепло, которого ей не хватало в детстве. Время не стоит на месте, и прошлого не вернуть. Недополученное тепло этой женщине следует почерпнуть из других источников. Напри-

мер, от друзей. Отец не способен вернуться в ее детство. Он не в состоянии изменить то, что было.

Другой ложный мотив — желание отомстить или взять верх. В этом случае в поисках исцеления и взаимопонимания с родителями ребенок старается дать им прочувствовать то, что чувствовал в детстве он сам. Родители способны нанести ребенку очень глубокие раны, но у нас нет права мстить. Это — прерогатива Бога (Рим 12:19). Мстительные чувства следует проработать заранее. Целью конфронтации является взрослая любовь, а не детская месть.

Оставьте уверенность, что разговор решит все ваши проблемы

Порой человек думает: вот, как только я поговорю с мамой о ее пьянстве или с отцом о его суровости, я освобожусь от своего прошлого, и жизнь моя станет прекрасной. Человек представляет разговор как некую панацею от всех бед.

Здоровая конфронтация с родителями может быть очень полезна, но она никогда не даст вам ключ к свободе. Ключ к свободе — это личностный и духовный рост. «Стойте в свободе, которую даровал нам Христос» (Гал 5:1). Сами стойте. Только когда вы последовательно, шаг за шагом, пройдете путь исцеления, вы получите то благо, которого вам не дали в свое время. Лишь тогда вы избавитесь от зла, которое получили вместо любви. Кстати говоря, очень часто конфронтация бывает не средством, а следствием исцеления. Когда вы проработаете вопросы отделения от родителей, вам будет легче «закрепить» результаты вашей работы при помощи разговора с родителями.

В большинстве случаев люди, которым удалось проработать проблемы, пришедшие из детства, уже не ощущают необходимости устраивать серьезный разговор с родителями. То, что раньше лежало на их согбенных плечах тяжким грузом, перестает мешать. Либо меняется сама цель конфронтации: вы хотите поговорить уже не о том, что беспокоило вас в детстве, а о том, что неблагоприятно у родителей сейчас. Например, если сын перестает зависеть от матери, то ее жалобы ему больше не досаждают. Но пристрастие мамочки к успокоительным и снотворным средствам может послужить темой для серьезного разговора. Ведь мать вредит сама себе.

Расстроить и принести вред - большая разница!

Общаясь с родителями, всегда следует помнить: расстроить и принести вред — два разных понятия. Во время разговора вы можете сказать правду, услышать которую родителям будет неприятно. Это их расстроит. Но ваши слова не принесут им вреда. А вот если вы будете говорить с ними зло, без любви, то навредите им. Та истина, которую вы хотите донести до родителей, может быть болезненной (и они расстроятся), но вреда она им не принесет. Многие взрослые люди считают, что их родители — существа бесконечно слабые и ранимые, и поэтому не пытаются поднимать в разговорах с мамой и папой даже мелкие проблемы. Они боятся навредить родителям, обидеть их. Тем не менее, если вы не станете торопить родителей и дадите им время оценить результаты разговора, то поймете — обижены они или просто расстроены. Если они разозлились, это одно. Но если они начали сторониться вас из-за внутренней боли, то это совсем другое. (Не спутайте отстраненность из-за внутренней боли с желанием манипулировать вами: мол, «посмотри, что ты наделал».) Поговорите с людьми, которые хорошо знают ваших родителей, спросите их мнения: действительно ли родители не в состоянии «переварить» сказанное вами, или же они просто злятся.

Практические советы для проведения конфронтации с родителями

Покажите вашу любовь. Проявите уважение

Если вы решитесь серьезно поговорить с родителями, то обязательно дайте им понять, что вы на их стороне. Если это первый ваш разговор, например, с матерью, то она может быть не готова к такой резкой смене ролей.

Вы: «Я хочу поговорить о том, что в наших отношениях меня очень волнует. Ты для меня много значишь. И я тебя очень люблю, уважаю тебя».

Мать: «Нет, не уважаешь! Если бы уважала, то не говорила бы мне такие вещи».

Вы: «Мне жаль, что ты так расстроилась. Наверное, ты расстраиваешься ужасно, тебе ведь кажется, что я к тебе абсолютно равнодушна. Но это не так».

Возможно, во время разговора вам не раз придется возвращаться к теме любви и уважения. Особенно если мать (или отец) не сумеет ощутить той милости, которую вы ему предлагаете. В такие моменты надо прервать основную мысль и еще раз заверить его или ее в своей любви. Иными словами, надо поступить так же, как и в разговоре с испуганным ребенком.

Своих родителей нужно знать!

При подготовке к серьезному разговору с родителями очень важно учитывать их личностные особенности. Легко ли ваша мать принимает критику? Или же сопротивляется и переходит к защите? Возможно, тогда придется отдельно поговорить с ней о ее сопротивлении и защитных реакциях — особенно если такова ее обычная манера поведения. Можете сказать так:

«Когда я сказала тебе, что ты слишком уж часто меня критикуешь, наш разговор не удался. Возможно, ты неправильно меня поняла. Тебе кажется, что я на тебя нападаю, не понимаю тебя. Мне бы не хотелось таких недоразумений. Ты ведь именно так чувствуешь?»

Порой этот подход помогает родителям увидеть собственную предвзятость и открыто подойти к решению проблемы.

Учитывайте сегодняшнее душевное и физическое состояние родителей. Если, например, отец слаб здоровьем, потерял работу, развелся, тяжело переживает приход старости, вы должны успокоить его, прежде чем поднимать свой вопрос. Этим вы выражаете уважение к стареющим родителям.

Подумайте о причинах сопротивления родителей

Если вы столкнулись с сильным сопротивлением отца или матери, подумайте: он или она противятся только вам или всем без разбора? Есть родители, которые вполне способны принять критику от других людей, но только не от вас. Значит, они еще не увидели в вас — своем ребенке — взрослого человека, равного им. Тогда следует поговорить и об этом.

Вы: «Папа, мне показалось, что когда я сказала тебе о твоём неуважительном отношении к маме, ты очень на меня разозлился».

Отец: «У тебя нет права говорить мне такие вещи!»

Вы: «Прости, что мои слова произвели на тебя такое впечатление. Об этом я и хочу поговорить. Но я заметила, что когда твой друг, Холл, сделал тебе подобное же замечание, ты отнесся к нему спокойно».

Отец: «Холл дело говорил».

Вы: «Уверена, что так оно и было. Но он сказал по сути то же самое, что и я. Вот я и думаю: может быть, тебе труднее выслушивать подобные вещи именно от меня. Труднее, потому что я — твоя дочь? Давай это обсудим. Тебе что, неловко, когда я указываю тебе на какие-то проблемы? Не думай, что я не уважаю тебя. Но, папочка, я ведь уже выросла. Давай будем относиться друг к другу, как взрослый к взрослому. И мне тоже очень важно знать, что ты думаешь обо мне и о моем поведении. Ведь мы говорим на равных».

Постарайтесь быть, насколько сможете, смиренным. Ведите разговор на равных.

Говорите прямо

Недавно женщина спросила меня: - Как мне заставить отца быть более откровенным, больше интересоваться моей жизнью?

— А вы его об этом спрашивали? — осведомился я.

— Да! Я сказала ему, что как было бы хорошо, если бы он время от времени расспрашивал меня о моей жизни. Но все осталось по-прежнему.

— Я думаю, это была не просьба. Вы просто внесли некое предложение. Но просьбы как таковой не прозвучало. Если отец не отреагировал, то вам, видимо, придется изменить формулировку и сказать так: «Папа, ты очень редко спрашиваешь меня о моей жизни. Создается впечатление, что только я задаю тебе вопросы. Мне очень хочется, чтобы ты тоже расспрашивал меня о работе, о детях, о моей жизни. Пожалуйста, подумай о моей просьбе».

Отношения с родителями психологически очень сложны. Поэтому дети часто предпочитают говорить с ними не прямо, а намеками. А порой взрослый ребенок исходит из предположения: «Она моя мать. Она должна знать, что мне нужно. Зачем я буду ей говорить лишний раз?» Но если ваша просьба не дошла до родителей, вам придется повторить ее ясно и четко, хоть и без лишних эмоций. Помните о том, что мы говорили выше о заботе и зависимости. Говорите, как взрослый, а не как ребенок. Главное в разговоре — делать упор не на ваших нуждах, а на ваших двусторонних отношениях. Обратите внимание на разницу в подходах:

Ребенок: «Я хочу, чтоб ты была со мной».

Взрослый: «Я хочу иметь возможность говорить с тобой открыто».

Ребенок: «Мне нужно, чтобы ты меня уважала. Мне нужно чувствовать, что меня уважают».

Взрослый: «Мне нужно, чтобы ты относилась ко мне с уважением, тогда ничто не будет мешать нашим отношениям».

Ребенок: «Я хочу, чтобы ты слышала, когда я говорю «нет». Мне очень плохо, когда ты не слышишь моего отказа».

Взрослый: «Я хочу, чтобы ты поняла: мы можем расходиться во мнениях и говорить друг другу «нет». Тогда мы будем способны вести нормальный диалог».

Ребенок: «Я хочу, чтобы ты перестала пить. Тогда у меня, наконец, появится мать, которой у меня никогда не было».

Взрослый: «Я хочу, чтобы ты перестала пить. Никто из нас не в состоянии общаться с тобой. Это вредит и нам, и тебе самой».

Подумайте, стоит ли разговор ваших усилий

После того, как вы проделаете все, что мы вам рекомендовали, вы вдруг вполне можете понять, что конфронтация с родителями не нужна. Как говорится, игра не стоит свеч. Если ничто не угрожает жизни ваших родителей, если ничего безумно серьезного не происходит, то, возможно, вам лучше закрыть на что-то глаза и оставить все как есть.

Вам ни к чему рвать отношения или идти на какие-то крайние меры. Может быть, вам придется просто «оплакать» те отношения с родителями, которых вы всегда хотели, но они не сложились. Ну что же, погорюйте и общайтесь с родителями на том уровне, на котором возможно. Постарайтесь понять предел того, на что ваши родители способны. Остальное сделает ваша любовь. Обратите внимание: выходит, что и в этом случае вам придется совершить переход — переход от зависимости к любви.

Возможно, ваши мать и отец так никогда и не окажутся среди людей, которые вас понимают и поддерживают. Но к своему удовлетворению и удовольствию вы можете найти другие способы общения с ними, и таким образом «воздадите должное родителям» (1 Тим 5:4).

Как помочь и матери, и себе

Давайте вернемся к разговору о женщине, мать которой непрерывно звонила ей по телефону. Вот какой разговор мог бы у них состояться:

Дочь: «Мама, мне нужно поговорить с тобой о твоих звонках. Я очень хочу общаться с тобой, но мне сложно беседовать с тобой так часто».

Мама: «Значит, ты больше не хочешь разговаривать со мной?»

Дочь: «Нет, я этого не говорила. Я просто хочу сказать, что не в состоянии разговаривать с тобой по нескольку раз в день. У меня такая напряженная жизнь. А еще ты звонишь так часто, что я даже не успеваю по тебе соскучиться».

Мама: «Значит, тебе не нравится, когда я звоню, неинтересно разговаривать со мной?»

Дочь: «Смотря как часто разговаривать. Если ты будешь звонить два или три раза в неделю, то наши разговоры будут интереснее. За такое короткое время между разговорами ни у меня, ни у тебя не успевает ничего произойти!»

Мама: «Ты меня расстроила!»

Дочь: «Мне очень жаль. Я готова с тобой об этом поговорить. Я не хочу, чтобы ты думала, что я тебя не люблю. Но можем ли мы с тобой договориться, что будем созваниваться два-три раза в неделю? Давай проведем такой эксперимент в течение нескольких недель».

Пусть истина и благодать, насколько возможно, пронизывают ваши отношения с родителями. Огромное благословение, если вы можете помочь им что-то в жизни изменить к лучшему - пусть и не в самом ее расцвете!

Глава 25.

Разговор со взрослым ребенком

Что такое взрослый ребенок? Похоже на оксюморон*. Думаем, что многие из вас понимают, что означает словосочетание «взрослый ребенок». Это ваш ребенок, который уже вырос и стал взрослым человеком. Но если бы он действительно стал взрослым, у вас не было бы нужды читать эту главу. Если бы все дети, которых мы произвели на свет или усыновили, были совершенно взрослыми людьми — взрослыми не по календарному возрасту, а психологически, то не возникало бы необходимости проводить с ними серьезные беседы. Вам было бы легко сосуществовать как двум взрослым людям, двум друзьям. Вы бы делились друг с другом, помогали друг другу и вместе наслаждались бы совершенством Божьего замысла.

Оксюморон (греч. «остроумная глупость») — термин, пришедший из античной стилистики, который обозначает нарочитое сочетание противоречивых понятий. Например, «веселая трагедия» — Прим. ред.

У многих родителей, кстати, так и случается. Они получают огромное удовольствие от общения со своими взрослыми детьми, причем такого полноценного общения у них не складывается больше ни с кем другим. Такие родители говорили мне, что когда дети повзрослели, начались самые лучшие годы в их жизни — особенно после того как появились внуки.

Вам уже не нужно никого воспитывать и ни за кого отвечать. Отпала обязанность быть для детей источником удовлетворения всех их потребностей. Не нужно защищать их — маленьких и беспомощных — от всех

опасностей мира. Не приходится следить, чтобы дети успевали все сделать вовремя. Вы закончили свою работу и теперь можете почить на лаврах. Как говорил апостол Павел, наступает срок, когда дети больше не находятся в вашей власти, вам не приходится оберегать и направлять их. Ребенок больше не подчинен родителям. Он подчиняется Богу (Гал 4:6,7). Теперь вы можете себе позволить быть для внуков только добреньким дедушкой. Воспитывать их — не ваше дело. Кроме того, на ваших детях теперь лежит обязанность заботиться о вас — стареющем (1 Тим 5:4).

Таков и был Божий замысел. Согласно ему ваш ребенок должен оставить родительский дом и прилепиться к мужу или жене. Теперь все ваши заботы позади. Так? Надеемся, что так. Но как же до обидного часто все складывается по-другому. Идеальному развитию сценария мешает очень многое. И родителям приходится оставаться в роли родителей и по-прежнему воспитывать своих взрослых отпрысков. Душа выросшего ребенка осталась детской. И вы вынуждены снабжать взрослого человека всем необходимым, опекать его, охранять, направлять. По какой-то причине ваше дитя не выросло. Сын или дочь не в состоянии нести ответственность за собственную жизнь.

Возможно, вы и ваш ребенок оказались в такой ситуации в силу каких-то обстоятельств. Развод, болезнь, экономические факторы или другие объективные причины — все это могло помешать ребенку стать настоящим взрослым. Бывает, когда виноватых нет. Считайте, что произошел несчастный случай, и вы оказались в двойственном положении родителя взрослого ребенка, который жить самостоятельно не умеет и, возможно, уже не научится.

А возможно, вам очень трудно перейти от роли родителя к роли старшего друга. Ваш ребенок живет собственной жизнью, но вы не хотите отпускать его, не перестаете учить его жизни, указывать, как поступить.

Итак, вам постоянно приходится вести с взрослым ребенком трудные разговоры. В этой главе мы и обсудим, как следует разговаривать с взрослыми детьми.

Определите, сколько еще можно терпеть

Если ваш ребенок уже взрослый по годам, но отказывается нести ответственность за свою жизнь, то как определить: сколько еще ждать и надеяться? Когда наступят перемены? Если вы помогаете своим «большим» мальчикам или девочкам уже давно, но безуспешно, то мало надежды, что все изменится само собой. Средство здесь только одно: вам нужно изменить свою роль. Перестаньте быть для ребенка источником благ, ангелом-хранителем, личным менеджером. Ему пора заботиться о себе самостоятельно. Как это сделать?

Установите границы, которые заставят сына или дочь самих выполнять свои обязанности. Если вы в чем-то и продолжаете помогать, то договоритесь, что помощь от вас будет приходиться лишь при условии, что ребенок выполняет часть обязанностей. Другими словами, если вам приходится его финансировать, от него требуется выполнять взятые перед вами обязательства. Например, закончить учебу, активно искать работу и так далее. Если он не выполнит договоренности, то ему придется принять последствия своего поведения. «Что посеешь — то и пожнешь». (О том, как действует причинно-следственная связь в отношениях, читайте в нашей книге «Барьеры».)

Но чтобы установить границы, вам придется все тщательно спланировать и обговорить с ребенком. Если неблагополучие зашло так далеко, то вам, возможно, потребуется совет. Обратитесь к хорошему консультанту, который поможет выработать правильную позицию. Когда речь идет о таких серьезных проблемах, как химическая зависимость (наркомания, алкоголизм), решение «перекрыть взрослому ребенку кислород» может стать неудачным. Он окажется на улице, не имея понятия, где жить и как платить по счетам. Все последствия нужно тщательно продумать. Принцип всегда один: вы должны подтолкнуть ребенка к независимости так, чтобы не подвергать его при этом чрезмерному риску. Вашими помощниками в этом нелегком деле станут последствия, которые будут иметь действия вашего ребенка.

И вот тут необходима конфронтация, ряд трудных разговоров. Вам понадобятся многие принципы, о которых мы говорили во второй части книги. Перечитайте их. Техника общения с взрослым ребенком не слишком отличается от любого другого трудного разговора. Особенность только одна: у вас уже есть богатая предыстория общения с ним, когда он многократно отказывался прислушаться к вашим словам. Именно поэтому, выстраивая разговор с ребенком, вы должны придерживаться описанных нами принципов. Обязательно обратите внимание на такие элементы разговора, как аффирмация относительно ваших с ним отношений, необходимость быть катализатором перемен и необходимость избегать выражений типа «ты должен», «тебе следует». В начале разговора выразите ребенку одобрение, скажите, что желаете ему самого лучшего, что хотите наладить с ним максимально хорошие отношения. А потом очень четко и прямо говорите о проблеме и о своих ожиданиях.

Если вы намерены установить границы, ясно опишите новую структуру отношений и расскажите о тех последствиях, которые будут иметь неправильные поступки ребенка. Помните отца Рона из семнадцатой главы? Рон не спешил с поисками работы. Отец очень четко сказал, какие последствия повлечет за собой бездействие сына, и предложил ему написать план поисков работы. Так что, если ваше чадо безответственно относится к деньгам, работе, воспитанию детей, страдает от химической зависимости или психологических проблем, ведет себя неподобающим образом по отношению к вам, вы можете начать разговор примерно так:

«Ник, я люблю тебя. Я надеюсь, ты это знаешь. И ты знаешь, что уже столько-то времени (назовите срок) помогаю тебе. Но я хочу, чтобы эта ситуация изменилась. Мне хочется, чтобы ты взял на себя ответственность за то, что раньше для тебя делала я. Так будет лучше для нас обоих. Поэтому ровно через два месяца тебе при-

дета решать что делать. У тебя есть два варианта. Ты будешь платить мне за то, что живешь в моем доме. Или ты снимешь собственную квартиру. Я больше не хочу платить за тебя. Кроме того, я знаю, что у тебя были серьезные проблемы. Но ты даже не попытался обратиться за помощью. Я хочу помочь тебе встать на ноги. Посоветуй мне, как лучше это сделать. Но помогать я буду при условии, что ты обратишься к психологу или консультанту. Решение за тобой. Если хочешь, чтобы я помогала тебе, то составь план и принимайся за дело».

Обратите внимание на то, что вы не использовали фраз типа «ты должен», «тебе следует». Вы поставили Ника перед выбором. Вы четко сказали, чего ожидаете от него. Вы описали ему последствия: что будет, если он выполнит ваши условия, и что будет, если он решит их не принимать. Ник волен не ходить к консультанту. Вы не диктуете ему, что делать. Но вы однозначно сказали, что будете помогать, лишь если он к консультанту пойдет. В данном случае вы берете под контроль не его действия, а свои: вы помогаете лишь тем, кто готов сотрудничать с вами. Но выбор остается за Ником.

Кроме того, Ник не обязан оставаться с вами. Он может жить там, где захочет. Но если он решает остаться в вашем доме, то ему придется платить. Ваш сын волен поступать, как хочет. И вы вольны распоряжаться своим домом по своему усмотрению.

Перечитайте предыдущие главы и подумайте, что еще следует подчеркнуть в разговоре именно с вашим ребенком. И не забывайте: если проблемы с ребенком не новы, то вам, возможно, понадобится помощь в планировании разговора — особенно если поведение ребенка угрожает ему или окружающим. Например, он употребляет наркотики, страдает психическим заболеванием или депрессией. Предварительно проконсультируйтесь с человеком, которому уже доводилось переживать подобное. Очень часто родители хотят, чтобы их взрослый ребенок был здоров, и стараются взять на себя роль психолога или священника. Это бесполезно. Вы сами ребенка не вылечите. Вы можете сделать только одно: помочь ему получить помощь извне. Именно такой подход уже много раз доказал свою эффективность.

Кроме того, помните: застарелые проблемы — такие, как проблема Ника, — требуют от вас довести дело до конца. Назвав срок «два месяца», вы даете сыну или дочери время, чтобы разработать план и сделать то, что следует. Но «два» — это не магическое число. В зависимости от обстоятельств, срок может быть короче или длиннее. В этой ситуации не может быть только одного — бесконтрольности. Иными словами, отсутствия последствий.

Менее серьезные проблемы

Мы говорили об очень серьезных случаях, но вам придется решить и более простые — обычные жизненные — проблемы. Решать их тоже нужно. Иначе ваши взрослые дети так и будут, не желая переходить на самообеспечение, изображать беспомощность. Если вы считаете, что на данный момент ваша помощь ребенку чрезмерна, то вам следует отказаться быть источником всяческих благ.

Например, дочь все время просит у вас денег, потому что привыкла жить не по средствам. Помогая дочери, вы ей вредите. Материальной помощью вы подрываете ее уверенность в себе и лишаете стимула к карьерному росту. Или же ваш сын со своей супругой пытаются переложить на вас заботу о собственных детях — ваших внуках. Таким образом они снимают с себя родительские обязанности. Это ненормально. Предположим, в случае вашего отказа им придется несколько перестроить график своей жизни или озаботиться поисками няни, но это как раз — вполне нормальная ситуация. Довольно часто встречаются взрослые дети, которые продолжают вести себя как подростки. Эти люди пребывают в полной уверенности, что когда они обзаведутся детьми, родители не будут лишать их свободы и возьмут на себя заботу о малышах.

Это вопросы частные, но их тоже следует решать. Во всех вышеперечисленных случаях мы видим, что ребенок не выполняет тех требований, которые предъявляет к нему взрослая жизнь. А вы лишаетесь той свободы, которой обладает человек, уже вырастивший своих детей. Плохо и ему, и вам.

Поэтому берегитесь внутренних голосов, которые нашептывают вам: «Как же я могу ей отказать? Она — моя дочь! Родители всегда останутся родителями...» Это неправда. Родительские обязанности — очень важные обязанности, но они заканчиваются, и в обмен на добросовестный труд вы получаете взрослого человека. Но если вы сами хотите всю жизнь оставаться родителем, то ваш ребенок тоже навсегда так и останется ребенком, пусть и во взрослом наряде.

Относитесь к детям как к взрослым

Если проблем с ответственностью нет, нередко существуют другие вопросы, которые тоже требуют серьезного разговора. Если ребенок грубит вам или ваши отношения омрачает еще что-то, то следуйте правилам, которые мы описали выше.

Иногда родители очень снисходительно относятся к своим детям и ни в чем им не противоречат: боятся, что ребенок отвернется от них. Или же в семье существуют какие-то привычные схемы поведения, из-за которых вы продолжаете относиться к своему взрослому ребенку, как к малому дитяти. Если ваши дети выросли, относитесь к ним как к любимым вами взрослым людям.

Возьмем, к примеру, Деб. Она не знала, что ей делать. Девятилетняя дочь Деб, Рэнди, заездила мать. Рэнди только что родила ребенка. Она была незамужней, жила со своим приятелем. К пополнению семейства молодые люди серьезно не отнеслись. И вот они постоянно названивали Деб — просили ее помочь с ребенком.

Деб всегда была рада помочь - она очень любила внучку Тиффани. Проблема заключалась в том, что молодые люди звонили всегда неожиданно, и Деб постоянно приходилось перестраивать свои планы, чтобы броситься им на помощь. А потом вдруг Рэнди перезванивала — они с отцом ребенка меняли намерения — и отказывалась от помощи.

Деб расстраивалась. В ней накапливалась горечь. Она думала так: «Будь на их месте кто-то другой, я бы уже давно отказалась иметь с ним дело. Пусть звонят друзьям и просят посидеть с ребенком! Но ведь речь идет о моей дочке и внучке. Как же я могу им отказать?» Деб оказалась между двух огней. Конечно, ей хотелось, чтобы дочь считалась с ней, обращалась уважительно — такого отношения она требовала и от остальных, — но она совершенно не могла ни в чем отказать Рэнди. «Что же мне делать?» — думала Деб.

Чаще всего выясняют между собой отношения именно члены семьи. И это понятно. Прошу вас, ради того чтобы ваши отношения с членами семьи оставались прочными и долгими, не откладывайте решение проблем в долгий ящик. Возможно, давно подошло время для честного семейного разговора, в результате которого вы наконец-то станете единой любящей семьей, малой церковью. Если вы так поступите, то каждый член семьи обретет исцеление.

Научитесь отпускать

Если вы упорно хотите оставаться родителем, то сами себе создаете серьезные проблемы. Вам кажется: «Если уж я меняла им подгузники, кормила, заботилась, то заработала этим право контролировать их жизнь!» Каждая мать в глубине сердца знает, что нужно ее ребенку, что пойдет ему во благо. Знаете это и вы. Но ваши дети никогда не научатся жить самостоятельно, если вы будете постоянно стоять на страже их благополучия.

Видимо, ваши трудные разговоры с детьми порой оказывались чересчур трудными, потому что вы не хотели отказаться от главенствующей роли. Вы слишком часто повторяли «ты должен», пытались управлять жизнью ребенка. Перестаньте быть родителем, станьте старшим другом! Вот несколько советов, как это сделать.

Попросите прощения. Если вы слишком долго находились в родительской роли, то поговорите со своим ребенком. Такой разговор описан в десятой главе в разделе «Попросите прощения за свой вклад в проблему». Скажите, что слишком долго задержались в роли родителя. Извинитесь за те проблемы, которые из-за этого возникли. Скажите, что хотите новых отношений. Обсудите, как это сделать.

Относитесь к выросшему ребенку как к взрослому. Перестаньте говорить с ним покровительственно или назидательно. Поймите, что вы — на равных. Не смотрите на него сверху вниз.

Поверьте в силы ребенка. Прежде чем сказать взрослому ребенку, что он должен сделать, остановитесь и хорошенько подумайте. Понимаете ли вы, что он — взрослый человек? Или вы до сих пор считаете, что ответы на все вопросы знают только мама и папа?

Если пришла пора расстаться, **отнеситесь к выбору вашего ребенка с уважением.** Когда ребенок оставляет вас и прилепляется к мужу или жене, или же начинает жить самостоятельно, вы просто обязаны дать ему свободу. Не вмешивайтесь в его жизнь. Да-да, теперь у него своя жизнь.

И далеко не все аспекты его жизни связаны с вами. У вас теперь тоже началась самостоятельная жизнь.

Уважайте его свободу. Свободный взрослый человек принимает решения самостоятельно. Сравните: вы всегда можете высказать своему другу, взрослому человеку, свое мнение по поводу его решений. Вы вольны это делать. Но ваш друг так же волен делать то, что он хочет. Ваш взрослый ребенок обладает такой же свободой действий и принятия решения!

Принимайте. Не обвиняйте ребенка во время ваших с ним разговоров. Если вы, оценивая поступки ребенка, осуждаете его, обвиняете, пытаетесь пристыдить, то, значит, вы так и не смогли отказаться от родительской роли. Принимайте своего взрослого ребенка таким, какой он есть. Таким его принимает и Бог. Не судите его (Лк 6:37).

Станьте лучшими друзьями

Я думаю, вы сумели понять, насколько прекрасны отношения родителей и взрослых детей — отношения друзей. Поверьте, это на самом деле чудесно. Здесь очень многое зависит от того, как вы будете разговаривать с ребенком. Показать ребенку, что уважаете его взрослую личность и хотите быть ему другом, а не вечным родителем, вы можете именно в разговоре. Правильные действия будут вознаграждены: вы создадите крепкую дружбу.

Но, как мы уже говорили, не все в вашей власти. Возможно, ваша дочь или ваш сын не хотят становиться взрослыми. Если так, то изменить положение дел может ряд серьезных разговоров. Ведь и с друзьями не избежать серьезных разговоров — они необходимы для поддержания отношений.

Какие бы чувства вы ни испытывали, читая эту главу, вы, наверное, поняли, что конфронтации — это часть нормальных отношений. Даже когда речь идет об отношениях с взрослыми детьми. Воспринимайте детей серьезно и пожнете благие плоды. Причем не только вы, но и будущие поколения вашей семьи.

Конфронтация на работе

Мне (Генри) довелось консультировать руководителей и сотрудников двух компаний, которые слились в одну. После объединения начался сплошной кошмар. Управленческая структура новой компании была достаточно жесткой. Менеджерам стали давать меньше свободы, а объем отчетности увеличился. Радоваться было нечему. Управленцы и не радовались. Более того: они организовали «движение сопротивления».

Усложнение отдела управления было не единственной проблемой. Менеджеры среднего звена утверждали, что женщина, которой они теперь подчинялись, — сухая стерва. Она и вправду была жесткой и бесчувственной. Некоторые ценные сотрудники даже угрожали уволиться, если ее не заменят. Другие объясняли, что эффективно работать под руководством такой властной и бессердечной начальницы невозможно. Страсти накалялись.

Моя задача — задача консультанта — заключалась в том, чтобы разобраться в сложных отношениях между сотрудниками компании и объединить их в сплоченный коллектив. Выслушивая менеджеров среднего звена, я постепенно терял надежду. Все они говорили одно и то же: их начальница злобная и жестокая. Я стал готовиться к встрече с железной леди. Мне предстояло поговорить с ней о ее навыках общения с людьми и о том, что ей следует изменить в своем поведении. Легкого разговора я не ждал.

Для начала я попросил, чтобы она рассказала мне свою версию событий. Услышал то, что и думал услышать. Она говорила, что ее подчиненные — слабаки, которые раньше ничего не делали, а теперь нужно учить их работать. А им это, конечно, не нравится.

— А вы не размышляли над своим вкладом в обострение ситуации? — спросил я.

— Это вы о чем? — удивилась леди.

— Я понимаю, что вам нужно менять стиль работы коллектива. Вы очень ясно сказали об этом. Я спрашиваю о другом. Как вы считаете, каков ваш вклад в возникновение проблемы? Вы думали о том, как и каким тоном разговариваете с сотрудниками? Пытались ли вы понять их точку зрения?

— А что там понимать? Они — младенцы, которые плачут и бегают жаловаться мамочке. Я не собираюсь слушать их нытье. Мне важно, чтобы они выполняли свою работу.

— Этого-то я и боялся! — сказал я.

— Чего боялись? Что я хочу, чтобы они работали эффективнее?

— Вовсе не этого. Кстати говоря, президент компании тоже хочет, чтобы его сотрудники работали лучше. Именно поэтому компания и пригласила вас — человека с большим опытом. Руководство сочло, что вы сможете наладить работу. Об этом мы даже и говорить не будем. Я боялся другого — вы подтвердили мои опасения, — я боялся, что вы не понимаете, как сотрудники, которые уже работали на своих участках, воспринимают перемены. И самое главное — какие чувства, благодаря вам, у них возникают в процессе перемен. Я вижу, что вас интересует только ваша точка зрения и стоящие перед вами задачи. Состояние сотрудников вам неинтересно. Мне кажется, вам следует научиться слушать людей и смотреть на ситуацию их глазами. Иначе вы не сможете добиться от них того, чего хотите.

— О чем вы? Как мне это сделать?

— Для начала скажите им, что вы, видимо, не понимаете до конца, как трудно им даются перемены. Скажите, что хотите их выслушать. Потом выслушайте их и перескажите своими словами, что услышали. Мне кажется, вы просто не понимаете их точку зрения.

— То есть, мне нужно сказать так: «Мне кажется, что вы сейчас чувствуете...» Я должна нести всю эту психологическую чушь?

— Примерно так вы и должны сказать. А потом мы с вами вновь встретимся, и вы расскажете, что узнали от сотрудников.

Надо отдать ей должное: несмотря на недоверие, она все же воспользовалась моим советом. Она попросила сотрудников рассказать об их чувствах. А потом повторила им, что услышала.

И произошли действительно интересные события. Во время наших последующих встреч железная леди поняла, что обладает огромной слабостью — ей очень трудно добиваться от людей, чтобы они выполняли ее указания. Но со временем общение стало даваться ей легче.

Я продолжал заниматься с ней и с другими, помогая им овладеть наукой общения. И тут выявилась еще одна интересная деталь. В отделе, как оказалась, была проблемная сотрудница, которая — несмотря на то, что недавно поступила на работу, — выступала заводилой всех протестов коллектива. С этой революционеркой следовало серьезно поговорить о ее сопротивлении. Во время конфронтации она всех обвиняла, ото всего отказывалась, устраивала истерики, угрожала подать в суд на компанию. В конце концов, руководству удалось с ней расстаться. Как только она уволилась, атмосфера в отделе коренным образом изменилась.

Обращу ваше внимание на такую подробность: скорее всего, никто и никогда бы не узнал, кто вносит раздоры в коллектив, если бы начальница не послушалась меня и не научилась говорить с подчиненными. То, что я провел с ней конфронтацию, и она нашла в себе силы измениться, помогло обнаружить истинный источник проблемы и решить ее. А железная леди научилась выслушивать людей, правильно относиться к критике и

воспринимать чужое мнение. И вот — коллектив преобразился.

Ну и наконец, я вас удивлю: эта женщина стала вице-президентом компании, и все ее обожают. Не будет преувеличением сказать, что ее взлет и в значительной степени финансовое процветание компании были обусловлены тем, что я провел с ней конфронтацию. А она правильно ее восприняла и сделала то, что и нужно было в данном случае сделать. В грамотно организованных коллективах сотрудники проводят конфронтации друг с другом каждый день. То же самое должны делать и вы на вашем рабочем месте.

Особенности производственной конфронтации

Если вы не особенно отличаетесь от других людей, то вы проводите на работе большую часть своего времени. Не секрет, что производственная обстановка таит в себе множество стрессовых и конфликтных факторов. На работе есть чем рисковать и что терять. Именно здесь можно проявить самые лучшие свои качества. Вы взаимодействуете с людьми, чем-то жертвуете, стараетесь никого не обидеть, заводите дружеские отношения с другими сотрудниками. Совершенно естественно, что в коллективе возникает много психологически напряженных ситуаций.

И помимо всего прочего вам приходится выполнять рабочие обязанности! При их выполнении вы проводите конфронтации с другими людьми, которые в свою очередь тоже выполняют работу. Это могут быть ваши коллеги, подчиненные, начальники. Очень многое зависит от ваших навыков конфронтации. Насколько хорошо вы чувствуете себя в данной организации, насколько хорошо работает ваш отдел и организация в целом — все это тоже зависит от навыков каждого работника.

Как консультант я знаю: самые успешные сотрудники, самые сплоченные коллективы — там, где умеют вести трудные разговоры. Это люди, которые не боятся встретиться с проблемой лицом к лицу.

Большая часть принципов, представленных в этой книге, поможет вам обговаривать и те проблемы, что возникают на работе. Но у конфронтации на рабочем месте есть свои особенности, которые отличают ее от остальных типов конфронтации. На работе существуют иерархия власти и система отчетности. В каждой организации есть свои правила поведения. Например, если вы столкнулись с сексуальными домогательствами со стороны другого сотрудника, то полагается следовать правилам компании на этот счет. Или же на случай, если у вас возникли проблемы во взаимодействии с сослуживцем, есть некая иерархическая цепочка, которая определяет подачу жалобы. Но как только вы разберетесь в специфике своей «конторы», освоите ее правила, вы увидите, что в главном манера, стиль и принципы решения проблем одинаковы везде. И дело не в том, что в каких-то компаниях конфронтации запрещены. Люди просто избегают конфронтации! И избегают не только на работе, но и в личной жизни.

Я как-то консультировал в одной из самых крупных североамериканских компаний. Ее вице-президент сказал мне слова, которые мне — консультанту — приходится слышать очень часто.

— Как бы мне хотелось, чтобы сотрудники приходили ко мне без страха! И говорили мне то, что думают — говорили открыто и прямо. Но они боятся!

Как ни удивительно, но начальники тоже нечасто ведут откровенные разговоры с подчиненными. Один из сотрудников сказал мне о вице-президенте:

— Насколько было бы лучше, если бы он вмешивался в то, что иногда происходит на рабочих местах. Он старается изображать из себя «хорошего парня», а от этого страдает весь коллектив. И все начинают сплетничать. Моральный дух падает.

Конфронтация на рабочем месте: советы

Люди боятся вступать в конфронтацию. Эта закономерность относится и к начальникам, и к подчиненным. Поэтому я считаю, что отсутствие обратной связи — это, скорее, личная проблема, а не проблема коллектива. Что вы можете сделать? Вот несколько советов, как проводить конфронтации на рабочем месте.

Оцените обстановку

Понаблюдайте, как люди в коллективе относятся к обсуждению проблем. Ответив на этот вопрос, вы поймете, что вы можете сделать, а что — нет, и начнете действовать. Если положение напряженное, то вы, по крайней мере, поймете, какие действия недопустимы вообще. Подход к проведению конфронтации на работе зависит от конкретных обстоятельств, в которых вы находитесь.

Организации с четкой управленческой структурой.

Выясните правила организации касательно решения конкретных вопросов. Может оказаться, что такие ситуации, как сексуальные домогательства и прочие неформальные сложности вообще не подлежат обсуждению среди сотрудников — ими занимается только начальство. Определить круг вопросов, по которым дозволены «самодельные» конфронтации, вам поможет вышестоящее руководство. Иногда в таких компаниях имеется специальный сотрудник — консультант или психолог, который помогает решить вопросы отношений.

Организации с менее строгой структурой. Что и как делать, решает ваш шеф. Поэтому у него и нужно спрашивать. Спросите своего непосредственного начальника о том, как вам с ним обсуждать проблемы, если таковые возникнут.

«Алекс, я хочу, чтобы у нас с вами были хорошие рабочие отношения. И я хочу работать как можно луч-

ше. Если между нами возникнет какая-нибудь проблема, то как ее решать? Могу ли я говорить с вами прямо и обо всем? Моя прямота вас не обидит? Как часто нам нужно встречаться, чтобы проверять, нет ли между нами разногласий? Или мы можем решать любые вопросы по мере их возникновения в неформальной обстановке?»

Вы, наверное, захотите задать и другие вопросы. Но вы уже поняли, как это делать. Иногда достаточно обговорить с шефом условия вашего взаимодействия. Помните об азах, о которых мы писали во второй части книги. И сохраняйте позитивный настрой.

Теперь рассмотрим конфронтации с коллегами. С ними вы выступаете на равных. Общение с коллегами похоже на общение с шефом, но с несколькими нюансами. Поговорите со своими сослуживцами о том, как вы будете решать проблемы. Замечу специально: говорите не о конфликтах, а о проблемах. Это звучит менее угрожающе. За обедом или во время перекура обсудите, как вы будете решать проблемы. Помните: говорить об этом нужно еще до возникновения проблем. Правила поведения следует обсуждать заранее. Так же заранее нужно обговорить, чего вы ожидаете друг от друга в плане работы. Договоритесь рассказывать друг другу о том, как каждый выполняет свою долю работы, обмениваться мнениями о работе друг друга.

Несколько лет назад произошел такой случай. Вечером, уже после окончания рабочего дня, я случайно зашел в офис и увидел, что одна из сотрудниц не ушла. Она сидела за своим столом и горько плакала. Я спросил, в чем дело. Но она только затрясла головой, давая понять, что не может сказать, в чем дело. Я настаивал. Мне было ясно, что она очень расстроена. Наконец, она решила поделиться со мной своим горем.

— Я не знаю, что делать, - проговорила она. - N постоянно просит меня об одолжениях. Но я же не могу делать работу за двоих - и за себя, и за него! Может быть, мне лучше уволиться?

— А как он просит?

— Ну, например, он врывается в офис и просит меня отвезти рукопись в типографию, потому что у него, видите ли, важная встреча.

— А вы пытались ему отказать?

- Я столько раз говорила ему, что у меня нет времени. А он - это, мол, много времени не займет, а ему очень нужно. Вот я и делаю его работу. Потому что мое «нет» не помогает.

— Верно, само по себе слово «нет» не помогает. А если сопроводить его действием, то поможет. Я вас понимаю. Я знаю N и могу предложить следующее. Во-первых, расскажите ему, что вы чувствуете, когда так происходит. Скажите, что хотите помочь, но у вас много собственной работы. И помогать ему вы больше не сможете. Скажите, что он, видимо, не понимает, как его поведение сказывается на вас. Скажите, что чувствуете себя настолько загнанной, что даже подумываете об увольнении. Скажите, что трудно работать в организации, где каждый день на тебя оказывают столь сильное давление.

И она провела конфронтацию с N. Результат превзошел все ожидания. N так и не осознал до конца, насколько тягостны для сотрудницы его просьбы, но он отлично понял ее чувства. Он ее внимательно выслушал и очень расстроился, когда узнал, как осложнял ей жизнь.

А сейчас прошу вас обратить особое внимание на важный вывод, к которому мы подошли. Он вытекает из всего материала этой книги. Если вы умеете рассказать о том, как проблема сказывается на вас, и помогаете собеседнику увидеть, что разговор вы начали именно по этой причине, то эту проблему можно решить. Вопросы между сослуживцами решаются, если вы говорите не о том, что собеседник поступает неправильно, а о том, насколько вас ранит происходящее. Настоящая совместная работа, подлинное сотрудничество начинаются с того, что мы стараемся облегчить бремена друг друга.

На работе возникает необходимость обсуждать самые разнообразные вопросы. Только вы знаете, какие вопросы вас беспокоят. Тем не менее, приведем список наиболее распространенных обстоятельств, с которыми приходится сталкиваться в рабочей обстановке:

- «Пожалуйста, сделай радио потише...»
- «Мне кажется, я делаю не только свою, но и твою работу...»
- «Ты часто перебиваешь меня...»
- «Я не могу тебя нигде отыскать как раз тогда, когда ты крайне необходим...»
- «Мне нужно, чтобы ты быстрее отвечал на мои звонки...»
- «Мне очень долго приходится ждать, когда ты принесешь мне отчет. Ты все время срываешь сроки...»

Есть еще множество других проблем, но общее в них одно: сослуживец ведет себя или выполняет свою работу так, что это отрицательно сказывается на вас и на вашей работе. Если вы в состоянии поговорить со своим сослуживцем и, используя описанные в нашей книге принципы, рассказать о том, как его поведение или работа сказывается на вас, то высока вероятность, что вы решите проблему. Вы - не начальник. Вы не имеете права давать оценку работе своего коллеги. Поэтому просто расскажите, как, по вашему мнению, следует наладить рабочий процесс, чтобы трудиться слаженнее и эффективнее.

В хороших коллективах проводятся совместные беседы об общих ценностях. Имеется в виду, что не просто Мэри с Джоном побеседовали за чашечкой кофе, как им наладить рабочее взаимодействие, но весь коллектив собирается специально, чтобы поговорить об актуальных вопросах рабочих отношений. Устройте собрание и обсудите на нем, как вы разговариваете друг с другом, как решаете проблемы. Вызовитесь рассказать о правилах решения конфликтов и о проведении конфронтации. На таких собраниях, которые обычно проводятся раз

в неделю, пересказывайте сослуживцам по одному принципу из этой книги. Сплочение коллектива можно осуществлять разными методами. Но каждой рабочей группе полезно знать азы проведения конфронтации. Стратегии и ценности коллектива становятся частью общего плана деятельности организации и органично воплощаются в жизнь в процессе работы.

Не забывайте, что работа — это не только цель и результаты, но и сам процесс. Если ему уделить недостаточно внимания, то не стоит рассчитывать на полноценное достижение желаемого. В здоровом коллективе всегда обсуждают процесс совместной работы. Там есть план, предоставляемый на обсуждение, в котором участвуют все сотрудники.

Один хороший руководитель как-то спросил своих сотрудников: «Что нам нужно сделать в этом году, чтобы стать лучшим отделом в компании?» Одно из предложений было таким: «Нам нужно научиться честно говорить друг с другом, сотрудничать и помогать друг другу решать проблемы».

Таким образом, если вы выясните гласные и негласные правила, по которым в компании принято решать проблемы, вы поймете, в каких рамках можете действовать. Действуйте проактивно: сами выясняйте правила и активно участвуйте в их формировании*.

Проактивность — самостоятельность. Понятие гуманистической психологии, согласно которому человек сам выбирает свою реакцию на те или иные воздействия. Противоположное понятие — реактивность, когда выбор диктуют внешние обстоятельства. Проактивные люди сами несут ответственность за все, что с ними происходит, и действуют осознанно, в соответствии со своими жизненными принципами и глубинными ценностями, независимо от внешних условий и/или эмоций. — Прим. ред.

Руководители, решайте проблемы по мере возникновения!

Самая сложная задача, которую обязан решать каждый руководящий работник, независимо от должностного масштаба, — это проведение бесед с подчиненными об успехах и недостатках в их работе. Вы можете воспринимать эти беседы как самую тяжкую и неприятную из всех ваших обязанностей. Но они могут стать одним из приятнейших рабочих занятий. По мере того, как вы высказываете конструктивную критику, люди исправляются, меняются. Но очень часто руководители совершают большую ошибку: они не решают проблемы по мере возникновения. В результате их приходится решать потом, а это гораздо труднее. Дело доходит до увольнений. Но иногда смотришь в личное дело уволенного сотрудника и не понимаешь, почему так произошло. В конце концов выясняется, что уволен он за дело, но сам процесс осложнения отношений между ним и руководством не отражен ни в одном документе.

А ведь решать проблемы сразу не так уж и сложно. И делать это нужно поэтапно. Этапы решения проблем мы уже описали выше. Да, еще: постоянно воспитывайте своих сотрудников — тогда проблем будет меньше. Если сотрудник к вам прислушался, порадитесь и продолжайте трудиться.

«Помните, Джейсон, на прошлой неделе мы говорили о том, как вы работаете с компанией «Вилар». Я тогда дал несколько советов, как улучшить работу. Могу вам сказать, что результаты стали значительно лучше. Разница — огромная. Спасибо, что прислушались к моим словам. С вами так приятно работать!»

Хорошая конфронтация всегда выглядит завершенной. Вы должны высказать свое мнение о работе сотрудника — положительное или отрицательное. Чаще хвалите. Если вы похвалите человека, то в следующий раз ему будет легче выслушать от вас критику. Возьмите за правило: обязательно высказывайте одобрение, если сотрудники последовали вашему совету, и в прочих уместных случаях.

Но нередко складываются ситуации, когда приходится переходить к следующему шагу. Если сотрудник пропустил вашу конструктивную критику мимо ушей или не согласился с ней, напомните ему о состоявшемся между вами разговоре. Спросите, чем вы можете ему помочь — ведь изменений не избежать. Проведите такую беседу в неформальном тоне. Если не поможет, то через некоторое время поговорите с ним более настойчиво. Не разговаривайте на бегу. Сядьте и обсудите с сотрудником, почему никаких изменений в стиле его работы не происходит. Теперь возникает еще и вторая проблема — проблема сопротивления со стороны сотрудника.

«Джо, мы говорили об этом несколько раз. Но ситуация не меняется. Давайте разберемся. Могу ли я вам чем-то помочь? Я боюсь, что если я снова буду говорить лишь о производственной проблеме, дело дальше разговоров не пойдет. Поэтому теперь мне важно знать: что вам мешает внести необходимые изменения?»

Тема конфронтации несколько меняется. Вы переносите акцент с рабочей проблемы на нежелание ее решать. Возможно, сотруднику нужна помощь. Или ему не хватает знаний — тогда надо послать его на учебу. А может быть, это психологическая проблема самого Джо. В таком случае вы должны действовать в зависимости от правил вашей компании. Возможно, вам придется составить письменный отчет о разговоре с сотрудником. Поговорите с кадровиками - как принято решать в компании дисциплинарные вопросы? Но помните, цель вашего разговора — помочь сотруднику, а не «выжить» его из компании. Кстати, и ваше начальство должно понимать, что вы пытались помочь, научить. Если ваши отношения с подчиненным будут поняты иначе, вам не миновать беды.

Адвокаты говорят, что самая большая сложность с необоснованными увольнениями заключается даже не

в самом факте увольнения, а в событиях, которые ему предшествовали. Если конфронтации были проведены правильно и тщательно документированы, то увольнение не будет для сотрудника неожиданностью. С ним неоднократно беседовали, его посылали на учебу, предупреждали о последствиях.

Когда речь идет именно о неподчинении сотрудника, то самым мудрым решением будет пригласить одного или двух разумных, спокойных, авторитетных коллег, чтобы они присутствовали при конфронтации. В каждой компании есть свои правила относительно трудных случаев, так что обсуждать их в этой книге мы не будем. Поговорите с вышестоящим руководителем, с заведующим отделом кадров, с юристом и с психологом, которые имеют соответствующий опыт. Они подскажут вам, что делать со строптивым сотрудником. Но помните: хороший начальник всегда старается решать проблемы по мере их возникновения. Он проводит конфронтации, помогает сотруднику, посылает его на учебу. Иными словами, создает ему все условия для эффективной работы. И для достижения цели пользуется теми принципами, которые мы обсуждали в этой книге.

Говорите о своих чувствах

В девятой главе я рассказал о присущем мне когда-то агрессивном методе конфронтации, от которого страдали люди. Когда моя сотрудница открыла мне глаза на то, что я творю, я побеседовал с остальными подчиненными и понял: я осложняю их работу. К счастью, мы эту проблему решили, и климат в нашей организации стал значительно лучше. Этот случай показал мне, насколько важным является отношение сотрудников друг к другу. Психологическое самочувствие всегда отражается на работе. Если из-за сложных взаимоотношений с коллегами человеку нехорошо, то и работа у него не клеится.

Что вы сделаете, если кто-то из коллег вас обидит? Как я тогда сожалел, что сослуживцы не сказали мне о моем недостатке раньше! Именно так в идеале и должны решаться все вопросы — при помощи конфронтации, разговора. Но вы этого никогда не поймете, пока не переживете сами.

Я не отрицаю: есть люди (они почему-то очень часто становятся начальниками), которые по сути своей — тираны. Они несправедливы. Я не предлагаю вам приниматься за дело, что заведомо обречено на провал. Я не хочу, чтобы после моих рассуждений вас уволили с работы. Но если при проведении конфронтации с вменяемым человеком вы воспользуетесь принципами, о которых мы говорили выше, расскажете ему о том, что чувствуете и что вам нужно, чтобы лучше работать, то, мне кажется, ситуация разрешится.

«Том, я хочу работать лучше, но для этого мне нужна твоя помощь. Порой, когда ты даешь оценку моей работе, мне бывает очень обидно. Твоя критика всегда очень верна. Я высоко ценю то, что ты мне говоришь. Но твой тон и твое поведение заставляют меня думать, что ты мой враг и считаешь меня за полную идиотку. Я хочу, чтобы мы были друзьями, потому что мы делаем одно общее дело. Об этом я и хочу поговорить. Я уверена, что ты делаешь это не специально. Если бы ты знал, что я чувствую во время разговора с тобой, ты, конечно, вел бы себя иначе. Поэтому я решила поднять этот вопрос. Давай обсудим, как нам в будущем разговаривать, чтобы я больше не переживала такой обиды».

Чтобы иметь возможность работать лучше и успешнее достигать поставленных целей, вам необходимо решать те проблемы, которые возникают на рабочем месте и осложняют ваш труд. Вам придется доносить до подчиненных конструктивную критику, что тоже нелегко. Мы надеемся, что вы сами, ваши сослуживцы и ваши начальники окажутся способными создать в организации такую рабочую культуру, которая способствует росту людей, помогает им работать с огоньком.

И еще один совет. Если начальник не отдает себе отчета, что он обижает сотрудников, и они знают о его неведении, то нужно всем вместе поговорить с ним. Скажите, что цените и его самого, и возможность работать в этом коллективе, скажите, что вы чувствуете, и предложите решить проблему. Будьте мудры. Нередки случаи, когда человек слышит от многих людей то, чего не услышал от одного.

Задачи и отношения

Если посмотреть на исследования в области лидерства, на теории менеджмента, на многочисленные труды о создании здоровой рабочей обстановки, то вы заметите: постоянно всплывают две темы — производственные задачи и проблемы отношений. Получается, что в целом рабочий процесс преследует двоякую цель.

Она заключается в том, чтобы выполнить задачу и при этом сохранить и укрепить здоровые отношения в коллективе. Мы очень внимательно относимся к поставленным задачам. Мы много внимания уделяем людям. Но порой два этих действия не скоординированы.

И выполнение задач, и добрые отношения с людьми находятся в прямой зависимости от вашего умения проводить конфронтации. Чтобы выполнить задачу, нам нужно решить множество производственных проблем. Чтобы ладить с людьми, нам также приходится решать проблемы, касающиеся межличностных взаимодействий. Так что на рабочем месте без умения вести конфронтацию не обойтись. Не бойтесь конфронтаций, умело проводите их — и работа будет спориться.

Разговоры с вышестоящими лицами

Я (Джон) беседовал со своим другом Греггом о проблемах, которые возникли у него с его шефом — Дейвом.

— Я больше не могу работать с этим парнем, — решительно заявил Грег. — Когда мне нужно поговорить с ним о какой-то проблеме, он набрасывается на меня с упреками. Мне становится страшно. Он — невозможный человек.

— Перескажи мне подробно какой-нибудь разговор, — попросил я.

Грег рассказал мне о недавнем разговоре с начальником. Речь шла о том, что Дейв не соглашался перевести Грега на другое место, хотя тот и подал заявление с просьбой о переходе. Мой друг хотел перейти с чисто административной работы на должность, которая позволяла бы ему больше общаться с людьми. Например, в отдел маркетинга. Когда Грег рассказал Дейву о том, как он расстроился из-за того, что Дейв не поддержал его просьбы, Дейв ответил, что, по его мнению, Грег не очень силен в маркетинге и нужен организации на занимаемой им сейчас должности.

— И как ты воспринял его слова?

— Очень жесткие слова. Он сказал, что не ценит мои навыки и способности.

— А я этого в его словах не услышал. Здесь может быть другая проблема. Ты путаешь несогласие и упрек. И Дейв в этой ситуации очутился между двух огней. Если он не согласится тебя перевести на новую должность, он тебя расстроит. А если он не захочет тебя расстраивать, то ему придется пойти на компромисс — он действительно считает, что тебе лучше работать в административном отделе. Более того, если он тебя переведет, может пострадать дело.

Было еще одно обстоятельство, о котором я сказал Грегу не сразу. Я сказал ему об этом обстоятельстве, когда понял, что Грег меня услышит. Дело в том, что при всяком взаимодействии со всеми своими начальниками мой друг реагировал именно так: практически любой разговор с вышестоящим лицом его расстраивал.

Вышестоящие лица и конфронтация

Властными полномочиями над вами наделены те, кто имеет право принимать решения и определять порядок действий, которому вы должны следовать. Властью над вами обладают ваши начальники на работе, сотрудники органов охраны правопорядка, юридических институтов и налоговых структур. Если вы учитесь, то вы — подчиненные школьных учителей или преподавателей ВУЗов. В церкви вы подчинены священнику, духовному наставнику, тем из прихожан, которые отвечают за работу, проводимую в церкви. Наделенные властью люди несут ответственность и имеют определенные обязанности: они ведут подчиненных им людей к исполнению общей цели. В идеале руководитель — это человек, который достиг своего положения благодаря собственным знаниям, опыту и духовной зрелости.

Многим людям очень трудно проводить конфронтации с обладающими властью руководителями. Но наличие определенных иерархических структур в обществе — явление очень полезное и само по себе благое. Концепция власти исходит от Бога, Который и является конечной властью для всех нас. Именно Он учреждает земные властные иерархии: «Всякая душа да будет покорна высшим властям, ибо нет власти не от Бога; существующие же власти от Бога установлены» (Рим 13:1).

Бог позволил иерархическим структурам и организациям развиваться таким образом, чтобы они стали Его представителями — передавали нам Его желания и заповеди. Один из таких институтов — это церковь. Бог хочет, чтобы в созидании мира любви — такого мира, который имеет конечную цель своего развития и дает людям смысл жизни — мы были Его соработниками. Господь не желает трудиться в одиночку. Во властных структурах есть много хорошего: порядок, ясно очерченные обязанности, способность помогать обманутым и претерпевшим несправедливость, возможность создавать мирную жизнь (1 Тим 2:2, 3). Власти оберегают нас от опасности. Если власть бездействует или отсутствует, то наступает либо полный хаос (не управляет никто), либо авторитаризм (правит диктатор).

Властные структуры наиболее эффективны, когда в обществе есть оптимальное сочетание подчинения и свободы. Иными словами, есть власть, существуют властные иерархии, но у людей имеется право выбора, и они могут сами определять порядок выполнения поставленных перед ними задач. Чем более компетентны и ответственны сотрудники, тем меньше у руководителя нужды подробно рассказывать им, как выполнить задачу, и контролировать выполнение.

Более того, люди, которые адекватно относятся к своим властным полномочиям, не лишают подчиненных свободы высказывать собственное мнение. Мудрые руководители церкви, школы, предприятия ценят честные отзывы сотрудников. Благодаря обратной связи они получают информацию, которая помогает им решать проблемы, совершенствоваться, лучше исполнять свои обязанности. Успешные организации сами предлагают людям высказывать несогласие. В удобных местах устанавливают ящики для жалоб и предложений. Устраиваются собрания сотрудников, на которых можно без страха задавать руководству любые вопросы. Сотрудникам раздают анкеты и вопросники и просят их оценить работу руководителей и так далее. Обратная связь может ка-

саться самого широкого круга проблем — от рабочих до вопросов отношений между подчиненными и начальниками.

Проблемы, возникающие в разговорах с начальством

При конфронтациях проблемы могут исходить как от начальника, так и от подчиненного. Нужно быть готовым и к тем, и к другим.

Руководитель занял оборонительную позицию

Если облеченный властью человек манипулирует подчиненным, уходит в защиту, отвергает обратную связь, то его поведение может принимать самые разные формы - от мнимой глухоты до (в крайних случаях) отказа общаться с вами. Если вы столкнулись с подобным рода сопротивлением, прежде всего посмотрите на себя: не вносите ли вы вклад в проблему своим поведением и манерой общения.

У человека, малоспособного к проведению конфронтации, могут быть свои внутренние проблемы. Возможно, ему вообще трудно чувствовать себя на равных с людьми. Чтобы как-то скомпенсировать это чувство, он старается «победить» начальника или добиться властных полномочий. Другой случай: человек не чувствует себя достаточно компетентным для занимаемой должности, поэтому он вообще боится разговора о своих слабых сторонах и проблемах. Или же некоторые люди принимают рабочие вопросы настолько близко к сердцу, что расценивают их обсуждение как нападку лично на себя. Если вы разговариваете с человеком, у которого есть названные проблемы, будьте начеку:

Вы: «Фред, в последние несколько месяцев я не раз поднимал проблему, но мы ее так и не решили. И мне показалось, что с тех пор вы начали злиться на меня, сторониться меня. Мне хочется поговорить с вами, почему так происходит».

Фред: «С чего это ты взял, что я злюсь? Я знаю, что за последние несколько месяцев ты не раз демонстрировал отсутствие предусмотрительности и делового чутья. На прошлой неделе в переговорах со Шредером ты принял ряд неверных решений. Компании будет стоить немало денег, чтобы ликвидировать последствия твоих ошибок».

Вы: «Я знаю об этом и, надеюсь, извлек уроки из своих ошибок. Я хочу еще раз обдумать случившееся и внести коррективы в свой стиль работы. Но я хотел бы поговорить о другом, в разговорах вы не раз повышали на меня голос. Вы бывали сильно раздражены и даже грубили мне. Именно об этой проблеме я и хотел бы поговорить».

Фред: «Ты сам вывел меня из себя».

Вы: «Я очень хотел бы сделать так, чтобы вам было легче со мной работать. Я хочу быть полезным членом команды. Но сейчас я бы попросил вас разговаривать со мной более уважительно, даже если я совершаю ошибки. Не кричите на меня, не надо злых шуток, используйте цензурный язык. Тогда мне будет приятнее с вами работать, и мои показатели улучшатся».

Рабство или свобода воли?

Когда проблема — в подчиненном, то подчиненный должен учитывать один факт: он добровольно нанялся на работу и вступил под начало своего руководителя. При этом он пошел на ряд ограничений — естественно, тоже добровольно. Человек стал подчиненным по своей воле. Причина сделанного им выбора: его собственные цели и интересы совпадают с целями и интересами руководства. Но есть люди, которые вообще не любят подчиняться. Им все время кажется, что их контролируют, они ощущают себя рабами. Такова была проблема Грега. Он всегда расстраивался, когда разговор с начальством складывался не так, как нравилось ему.

Чаще всего причиной такого бунтарства является незрелость человека: он все еще не стал взрослым. Он не может ощущать себя взрослым, когда находится рядом с человеком, который обладает властью над ним. Он ведет себя, как подросток с родителем. Он бунтует, негативно реагируя на каждый шаг начальника. Возможно, он, подобно первокласснику, боится гнева учителя, не хочет услышать порицание, как боится этого любой ребенок. Или же он принимает на себя роль родителя и пытается опекать руководителя. Ни одна из трех позиций — подростка, ребенка, родителя — для взрослого человека не подходит.

Взрослый человек всегда способен выслушать правду, при этом не чувствуя себя отвергнутым, не ощущая угрозы. Он всегда знает границы своей личности, понимает, что он — свободен, несет ответственность за свои слова и мнения, даже когда работает в рамках иерархической структуры. Если вы поняли, что постоянно следуете одной из трех вышеназванных ролей, то постарайтесь проработать ситуацию с доверенным другом, консультантом или в группе поддержки. (В этом вам помогут наши книги «Изменения, которые исцеляют» и «Не прячьтесь от любви»*.)

Как проводить конфронтацию с человеком, облеченным властью

Хотим дать несколько советов, которые помогут вам провести конфронтацию с людьми, стоящими выше вас.

Начните с беседы об отношениях

В какой бы ситуации вы ни оказались — в школе, на работе, в группе, подчиняющейся руководителю, помните: даже у руководителей самого высшего ранга есть чувства, и отношения с людьми для них важны. В начале разговора выразите озабоченность тем, как складываются ваши отношения с данным человеком. Не следует начинать с упоминания должностей и рабочих обязанностей. Можно начать разговор примерно так:

«Маргарет, я рад, что ты смогла выделить для меня время. И я рад, что встреча состоялась (если вы действительно рады). Мне хочется, чтобы отношения между нами складывались хорошо. То, о чем я хочу поговорить, надеюсь, не только решит проблему, но и поможет нам чувствовать себя в обществе друг друга комфортно».

Г. Клауд. Изменения, которые исцеляют. СПб.: Мирт, 2002. Г. Клауд и Дж. Таунсенд. Не прячьтесь от любви. М: Триада, 2006. - Прим. ред.

Помните, что руководителям приходится часто выдерживать конфронтации. Это одна из их обязанностей. Поэтому конфронтация может пройти гораздо проще, чем вы себе представляете.

Очертите проблему

Поясните, что речь пойдет не о самом факте существования иерархической структуры - мол, много вас тут надо мной начальников. Вы не протестуете против того, что вам приходится подчиняться. Вы хотите решить совсем другую проблему.

Подчеркните это. Особенно, если в прошлом вам приходилось действительно восставать против этого руководителя. (Если вы брали на себя роль подростка, ребенка или родителя.) Или же, если человек, с которым вы общаетесь, склонен уходить в оборону. Вот, например, как студент может провести конфронтацию с преподавателем.

Студент: «Мне нужно поговорить о том объеме заданий, который я от вас получаю. Речь не идет о моем сопротивлении вам. Я понимаю, что вы -учитель, а я — ученик. Вы преподаете — я учусь. Но мне кажется, что тот объем задач, который вы задаете, выполнить невозможно».

Преподаватель: «Создается впечатление, что наша программа для вас слишком сложна».

Студент: «Я не думаю, что дело во мне. И мне интересно будет потом об этом поговорить. Но я хочу показать вам, что такой объем работ действительно невозможно выполнить, и рассмотреть возможные варианты».

Принимайте на себя ответственность за свой вклад в проблему

Как и в случае с любыми другими отношениями, обязательно проанализируйте свой вклад в проблему и расскажите об этом собеседнику. Наделенные властью люди обычно очень наблюдательны и хорошо видят, в чем вы неправы. Ваша открытость поможет наладить диалог. Попробуйте начать разговор так:

Вы: «Мне кажется, что ты очень часто избегаешь принимать непопулярные решения и оставляешь их мне. Я думаю, что именно тебе следовало принять на прошлой неделе решение об увольнении Роды, а не оставлять его на меня. Я уволил Роду. Но скажи, я чем-то осложняю наши с тобой отношения? Я чего-то не понимаю? Такие решения действительно должны исходить от меня?»

Начальник: «Да. Это твоя работа».

Вы: «Честно говоря, я этого не знал. Покажи мне, пожалуйста, этот пункт в моих должностных обязанностях. Я очень удивлен».

Следите за своими интонациями

Этот вопрос тесно связан с вопросом о вашей зрелости. Обязательно следите за своими интонациями: о чем они говорят вашему руководителю? То, как вы говорите, несет в себе информацию о вашем эмоциональном состоянии. Надменный тон, защитные или раздраженные интонации помешают вашему разговору, даже если вы будете говорить очень правильные вещи. Отрепетируйте свою речь с друзьями — как они оценивают ваш тон?

Говорите конкретно

Чем более вам удастся приводить конкретных фактов — говорить о событиях, словах, поступках, — тем выше шансы решить проблему. Однако мы бы не советовали начинать с конкретики, если ваши предыдущие разговоры прошли неудачно. Но вы можете принести с собой бумаги, однозначно подтверждающие вашу правоту. Попробуйте сказать нечто подобное:

«Мередит, помнишь, в прошлую пятницу я сказал тебе, что мне срочно требуется твое подтверждение для

бронирования мест в лагере для детей сотрудников. Ты дала мне подтверждение только вчера. Мест в лагере уже нет. То же самое произошло и месяц назад».

Говорите о схемах поведения, а не об отдельных событиях

Помните, что конкретные факты нужны исключительно для подтверждения общей закономерности. Обязательно говорите об устойчивой схеме поведения собеседника, а не о единичном событии (если только случившееся не представляет собой опасности, не является противозаконным или аморальным). Люди, которые занимают руководящие должности, постоянно испытывают сильное давление, и их нельзя лишать права на ошибку. Если же вы чувствуете, что у вышестоящего руководителя выработалась определенная неблагоприятная схема поведения, то вам следует противостоять ей.

Вот об этой схеме и старайтесь говорить:

Вы: «Билл, за все эти годы я много почерпнул из твоих проповедей. Именно поэтому я стараюсь как можно больше помогать в церкви. Я верю в то, что ты делаешь, я — твой единомышленник. Но последнее время на заседаниях церковного совета я начинаю замечать, что ты отвергаешь все мнения, которые отличаются от твоего. Так случилось, когда мы обсуждали миссионерскую поездку, когда говорили о новой программе для воскресной школы и о проведении рождественских праздников. Можем ли мы поговорить об этой тенденции и о том, что сделать, чтобы так больше не происходило?»

Билл: «Ты даже представить себе не можешь, как я устал от работы!»

Вы: «Я знаю, сколько дел ты успеваешь сделать! Я даже собирался обсудить с тобой, как нам облегчить твоё бремя. Возможно, именно твоя чрезмерная занятость и усталость и лежат в основе проблемы. Но все же мне кажется, тебе очень тяжело воспринимать мнения, отличные от твоего собственного. Мне бы хотелось поговорить о том, как я могу тебе помочь».

Билл: «Неправда, я прислушиваюсь к людям!»

Вы: «Конечно, прислушиваешься. Но и я, и другие часто видят, что прислушиваешься ты далеко не всегда».

Билл: «Мне кажется, ты меня не понимаешь».

Вы: «Возможно, не понимаю. Но, честно говоря, то, о чем я веду речь, происходит прямо сейчас. Выходит, я даже не могу высказать тебе свое мнение без того, чтобы ты не встал на дыбы. Можно я перескажу тебе все случаи, когда ты людей не слушал, а потом мы попытаемся найти какое-то решение».

Перейдите к разговору о целях

Несмотря на то, что большинство конфронтации касаются именно отношений, четко укажите на связь между решением обсуждаемой проблемы и достижением производственных целей, поставленных вашим руководителем. Начальник занимает свою должность не случайно. Перед ним стоят свои цели, у него есть своя миссия и огромное желание выполнить свою задачу. Во время конфронтации постарайтесь показать, что если он поможет вам, то тем самым поможет и сам себе. Можно говорить примерно так:

«Мне очень трудно воспринимать тот тон, которым вы меня поправляете. Создается ощущение, что я вам досаждаю или что вы стараетесь унижить меня. Мне очень важны ваши советы и ваше мнение, но мне очень трудно расслышать полезное из-за вашего тона. После каждого разговора с вами я так волнуюсь, что продуктивность моя вообще сходит к нулю. Я трачу больше времени на то, чтобы прийти в себя, чем на работу с потенциальными клиентами. Может быть, мы с вами сможем перейти на другую манеру общения? Я ведь хочу, чтобы вы указывали мне на мои недостатки, потому что это помогает мне в достижении тех целей, к которым стремится компания».

Сами предложите альтернативу

Порой люди страстно пытаются доказать одно: что их начальник неправ. Тогда конфронтация превращается в крестовый поход, в борьбу за справедливость. Так происходит, если сотрудник в течение длительного времени сдерживает свое недовольство и начинает говорить внезапно, когда чаша его терпения переполнена. Большой разговор, на который будут приглашены и другие представители руководства компании, возможен, если до него следовала целая серия безуспешных бесед с вашим непосредственным начальником. Но начинать с общего разговора нельзя.

На проблему нужно смотреть именно как на проблему, которую следует решить. Вы должны действовать с позиций союзника. Возьмите на себя ответственность и предложите хотя бы один, а лучше — несколько возможных вариантов, которые помогли бы изменить положение дел:

«Может быть, мне следует в конце каждого рабочего дня посылать вам электронное письмо с полным отчетом о сделанной работе? Тогда вы будете получать всю необходимую информацию, и нам не придется говорить по телефону или лично? Кроме того, мы оба существенно сэкономим время».

Пользуйтесь имеющимися иерархическими структурами

Люди, облеченные властью, где бы они ни работали—в церкви, в учебном заведении, в правительстве, на

предприятию, — входят в определенную иерархическую структуру. И в этой структуре существуют правила и порядки, которые определяют ход разрешения конфликтов. Например, у вашего начальника тоже есть начальник. В церкви есть церковный совет, в вашей организации есть администрация и отдел кадров.

Но к вышестоящим органам следует апеллировать лишь в том случае, если вы исчерпали все другие способы решения конфликта. Ваша главная цель — мир (Рим 12:18). Однако, если проблема достаточно серьезна, и все остальные способы решения оказались неэффективными, то используйте те возможности, которые дает вам иерархическая структура. В этом случае вам придется сказать нечто подобное:

«Я уже несколько раз вела с вами разговор о том, что вы слишком благоволите к своей кузине. Но ситуация не изменилась. Я попросила поговорить с вами и других людей, чтобы вы видели, что мое мнение не является субъективным. Мне очень хотелось, чтобы этот шаг стал последним. Но, к сожалению, ничего не изменилось и после него. Я задокументировала все наши предыдущие беседы и их результаты. Завтра я буду говорить об этом с вышестоящим начальством. Мне бы хотелось, чтобы и вы тоже присутствовали при разговоре. Дело должно решаться открыто, у вас тоже должно быть право голоса».

Когда надо остановиться

Бывают случаи, когда надо признать, что ваш начальник не изменится. Может быть, этот человек в чем-то просто «непробиваемый». Конфронтации не помогают. На каком-то этапе, если проблема не решается, вам нужно решить для себя вопрос: не стоит ли отказаться от отношений с этим человеком или от работы? (Особенно, если существует опасность для жизни, совершается нечто противозаконное или аморальное.) Или, может быть, вы придете к такому: несмотря на то, что вас не все устраивает, вы все-таки получаете от работы или от общения с этим человеком больше хорошего.

В любом случае имейте в виду, что вы совершаете свободный выбор. И за свой выбор вы должны отвечать. Если вы решите остаться, будет разумным сказать человеку, с которым произошел конфликт:

«Хочу сказать: я понимаю, что у нас с тобой есть несогласие. На данный момент ничего, видимо, не изменится. Но мне все равно нравится эта работа. Я приму ситуацию такой, как она есть, и буду работать как можно лучше. Но не будешь ли ты в обиде, если наша проблема так и останется открытой? Мне бы хотелось время от времени ее обсуждать».

Не захлопывайте дверь перед своим оппонентом. Никогда не знаешь, в какой миг может измениться внутреннее состояние человека.

Главная же мысль такова: не бойтесь провести конфронтацию с человеком, обладающим властью. Возможно, этим вы принесете немалую пользу себе, ему и всей компании. Помните, что высшая власть над вами — Бог. И Он поможет вам быть честным, милостивым, сильным. «Все у вас да будет с любовью» (1 Кор 16:14).

Говорите истину с любовью

Мы надеемся, что вы уже получили полноценное представление о том, как проводить конфронтацию, призванную установить границы, которые принесут в вашу жизнь благотворные изменения. Существует много причин, по которым необходимо развивать умение говорить с людьми честно и открыто. Такое умение помогает улучшить собственную жизнь. Но не только: другие люди получают от вас сведения, в которых они нуждаются, налаживаются ваши отношения с окружающими. Мы были свидетелями, как одинокие люди, пары, семьи, компании и даже целые церковные приходы преобразались благодаря тому, что они сделали постоянную здоровую конфронтацию частью своих отношений.

В подавляющем большинстве случаев ключом к преображению стала способность говорить с любовью, но твердо придерживаться намеченного плана разговора. Люди, которые достигли успеха, проявляли сочувствие, но вместе с тем не отходили от проблемы, снова и снова к ней возвращаясь. Если вы обретете это умение, оно поможет вам осуществить долгожданные изменения в отношениях. Например, упорствующий человек поймет, как его поведение влияет на вашу жизнь, и внесет в него необходимые изменения. Отношения, которым был причинен, казалось бы, непоправимый вред, начнут восстанавливаться, и вы, наконец, почувствуете, что между вами устанавливается духовная связь, к которой вы так стремились.

По мере того как ваш опыт проведения различных видов конфронтации, о которых шла речь в этой книге, будет расти, вы сумеете проводить те разговоры, которых раньше очень боялись. Мы надеемся, что все проблемы, которые мешают вашим отношениям, постепенно разрешатся.

А затем вы увидите, что изменения начинаются и на более глубоком уровне. Конфронтация делается неотъемлемой и нормальной частью вашей жизни. Для вас станет естественным решать проблемы в любящей, милосердной, но вместе с тем прямой и честной манере. Такое поведение распространится на любые ваши отношения — от светских и рабочих до семейных и дружеских. Конфронтации будут протекать гладко и вроде бы даже незаметно. Они перестанут вызывать душевное напряжение. И все проблемы в личных и общественных отношениях вы станете решать легче и быстрее.

Здоровая конфронтация приносит еще один — самый важный — плод. Это плод духовного роста. Мы перестаем бояться истины. Она становится нашим близким другом. И тогда Господь обращает наши конфронтации во благо нам: он использует их, чтобы сделать нас более зрелыми: «Но истинною любовью все возвращали в Того, Который есть глава Христос» (Еф 4:15).

Надеемся, что и вам, наконец, доведется ощутить в своей душе этот плод — зрелый плод ваших усилий. Верим, что вы получите прекрасный дар, который Бог посылает всем, кто обращается к Нему, и кто честен в отношениях.

Да благословит вас Господь на этом пути!

Доктор Генри Клауд
Доктор Джон Таунсенд
Калифорния, 2003 год

Каждому из нас приходится время от времени вести трудные разговоры. И вы, наверное, уже поняли, что для этого необходимы специальные навыки. Только какие?

Порой от вас просто требуется сказать «нет», чтобы не доработаться до нервного срыва. Порой вам следует сказать «да», чтобы ваши отношения с близкими людьми стали лучше. А что если вам предстоит разговор с тяжелым человеком — «кукловодом», который пытается вами манипулировать, совершенно безответственным человеком или того хуже — человеком, склонным к насилию?

Искусство трудного разговора состоит в том, чтобы создавать отношения с людьми — честные, близкие, приносящие обоюдное удовольствие. Эту книгу можно назвать расширенным изданием бестселлера авторов, который известен в России под названием «Барьеры». Книга учит, как провести полезную и плодотворную конфронтацию — извините за термин — с мужем или женой, парнем или девушкой, с детьми, сослуживцами, родителями. В книге множество ценных советов, которые помогут улучшить отношения с дорогими для вас людьми, вернуть в них любовь, уважение, взаимопонимание.

Книга расскажет,

- **почему никогда нельзя избегать трудных разговоров,**
- **как говорить, чтобы быть услышанным,**
- **как ободрить собеседника во время разговора,**
- **что делать, если собеседник отказывается отступить от своих порочных схем поведения**
- **и многое другое**