

ПЛЮС  ПОБЕДА

ДЭВИД БЕРНС

РУГАТЬСЯ НЕЛЬЗЯ
МИРИТЬСЯ

КАК ПРЕКРАЩАТЬ И ПРЕДОТВРАЩАТЬ КОНФЛИКТЫ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 159.9
ББК 88.53
Б51

David D. Burns, M.D.
FEELING GOOD TOGETHER

The secret of making troubled relationships work

© 2008 by David Burns

This translation published by arrangement with Broadway Books,
an imprint of the Crown Publishing Group, a division
of Penguin Random House LLC and with Synopsis Literary Agency

Перевод с английского Ю. Рыбаковой

Бернс, Дэвид.

Б51 Ругаться нельзя мириться : как прекращать и предотвращать конфликты : [перевод с английского] / Дэвид Бернс. — Москва : Эксмо, 2022. — 288 с. — (Психология. Плюс 1 победа).

ISBN 978-5-699-88209-0

Наша самооценка во многом зависит от взаимоотношений с людьми. Когда что-то не ладится с родными и близкими, мы чувствуем себя несчастными. И даже конфликты с людьми, которые нам безразличны, порой выбивают из колеи. Но часто мы не только не знаем, как решить проблему, а наоборот — усугубляем ситуацию. Почему так происходит? Что мешает нам избегать взаимных претензий и ссор? Можно ли улучшить уже испорченные отношения? И если да, что для этого нужно сделать? Книга известного американского психолога отвечает на эти и многие другие вопросы. Автор уверен: каждый человек может научиться устанавливать хорошие отношения с окружающими и нивелировать как сиюминутные, так и затяжные конфликты. В книге нет долгих, обстоятельных теоретических рассуждений — есть масса полезных рекомендаций, основанных на реальных примерах. Это отличное практическое руководство для всех, кто хочет радоваться общению и жить счастливо.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-699-88209-0

© Рыбакова Ю. К., 2009
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Содержание

Благодарность 7

Введение 8

Часть 1. ПОЧЕМУ МЫ НЕ МОЖЕМ ЛАДИТЬ ДРУГ С ДРУГОМ?

1. Что говорят специалисты? 11

2. Темная сторона человеческой природы 27

3. Почему мы втайне любим ненавидеть? 34

4. Три идеи, способные изменить жизнь 42

Часть 2. ДИАГНОЗ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ

5. Насколько хороши ваши отношения? 51

6. Чего вам действительно хочется? 58

7. Цена близости 62

8. Журнал взаимоотношений 77

9. Общение — хорошее и плохое 82

10. Как мы контролируем других людей 94

11. Три проблемные пары 100

Часть 3. КАК НАЛАДИТЬ СЕРДЕЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ТЕМ, КТО ВАМ ДОРОГ?

12. Пять Секретов Эффективного Общения 109

13. Обезоруживающие Приемы 114

14. Мысли и чувства при сопереживании 130

15. Вопрос: правильно ли я понял? 144

16. Формулировка «я чувствую» 150

17. Поглаживание. Взаимоотношения «Я — Оно»
и «Я — Ты» 156

18. Налаживание отношений:
решение обычных проблем во взаимоотношениях 167

Часть 4. КАК ЗАСТАВИТЬ ПЯТЬ СЕКРЕТОВ РАБОТАТЬ НА ВАС

19. Владение Пятью Секретами 195

20. Использование Пяти Секретов в реальной жизни 198

21. Обучение доверительности в отношениях:
Одноминутное Упражнение 204

Часть 5. СТАНДАРТНЫЕ ЛОВУШКИ: КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ

22. Пять Секретов не помогли!	211
23. Помощь и решение проблем	222
24. Головой в песок: боязнь конфликтов и проблем	228
25. Извинения: неужели нельзя просто сказать: «Я сожалею»?	237
26. Смирение: «Я должен тебе угодить»	241
27. Возвращение непокорности: почему я должен все это делать?	252
28. Смена точки зрения: неужели в этой комнате находится слон?	255
29. Позитивное Переосмысление: путь к доверию и успеху	262
30. Многоплановое Сопереживание: как разговаривать с тем, кто отказывается говорить с вами	270

ПРИЛОЖЕНИЕ

Пособия для отработки приемов налаживания близких отношений	277
--------------------------------------------------------------------------	-----

Все имена, встречающиеся в книге, вымышленные, и любые совпадения с реальными событиями абсолютно случайны.

Благодарность

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

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

Введение

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

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

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

ЧАСТЬ

1

Почему мы
не можем
ладить друг
с другом?

1 Что говорят специалисты?

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

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

Теория дефицита

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

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

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

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

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

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

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

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

Десять ложных позиций, провоцирующих конфликт

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

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