

Отношения в паре развиваются благодаря совместному преодолению сложных ситуаций. Приведем упрощенный пример.

Он приходит с работы чуть позже обычного, немного уставший, садится за компьютер, по привычке проверяя почту, а она зовет его ужинать. И вот на третий оклик он чувствует раздражение, отвечая: «Да слышу!» Она, повышая голос: «Опять ты за компьютером сидишь!» Тут начинается спор: «Ты же видишь, я только явился, мне нужно доделать работу, а ты сразу кричишь!» — «Что я делаю, кричу?! Ты, как всегда, за свое взялся, лучше бы мне внимание уделил!» — «По-моему, ты не замечаешь, как я работаю для вас!» — «Ты, кроме работы, ничего и не делаешь, а мы еще в кино сходить хотели, уже не успеем!» — «Конечно, ведь ты опять будешь три часа собираться».

На этом можно остановить их диалог и подумать, что могло вызвать подобный конфликт? Разные психологические направления изучают то, как

люди строят отношения и общение между собой, НЛП (или нейролингвистическое программирование) — одно из них. Оно появилось в результате изучения работы профессиональных психотерапевтов. Два исследователя

## ***НЛП предлагает множество инструментов для успешной коммуникации, работы с целями, управления конфликтами.***

с практическим складом ума, Р. Бэндлер и Дж. Гриндер решили узнать, как эти мастера так легко вызывают положительные изменения у клиентов. В итоге они создали ряд психологических моделей, описывающих эффективную деятельность в любых сферах, где участвуют люди: семейная жизнь, бизнес-переговоры, творчество и др. Как соотносится аббревиатура НЛП с описанным выше конфликтом? Он «кодирует» свое восприятие («нейро») в визуальных и аудиальных словах («лингвистическое»), а она не чувствует этого, потому что ее мышление ориентировано на кинестетические ощущения. А то, что он по привыч-

ке проверяет почту и сам диалог идет по накатанной, по часто повторяющемуся сценарию («программе»), и есть «программирование». Чтобы помочь данной паре, нужно изменить одну или несколько из этих составляющих.

Следуя одной из базовых аксиом НЛП о том, что «намерение любого человека всегда позитивно», можно проанализировать поведение участников конфликта (выявить «программу»). Что хотела она от него? Возможно, получить больше внимания с его стороны или провести время вместе. А какое намерение движет им? Обеспечить финансовую стабильность, возможно, по-своему проявляя заботу к ней. Если бы они думали об этом, а не ныряли с головой в полемику, то как бы изменилось их общение? Одна из моделей НЛП — трехпозиционное описание — помогает нам посмотреть на ситуацию «глазами другого человека», давая осознать его намерение («нейро»). Но, даже зная это, не всегда можно понять друг друга, если говорить на разных языках («лингвистика»). Он говорил больше в терминах «вижу-слышу», в то время как она больше «чувствовала». Так проявляются различия в сенсорных системах (вижу — слышу — чувствую), используемых людьми при восприятии и обработке информации.

НЛП предлагает множество инструментов для более успешной коммуникации, работы с целями, управления конфликтами, налаживания отношений и т. д. И хорошая новость в том, что эта технология доступна каждому. В таком коротком примере мы хотели научить вас простым приемам коммуникации: внимательно слушать, говорить с человеком на «его языке», понимать и озвучивать намерения сторон. Если вы будете следовать этим советам, то в вашей жизни конфликтов станет меньше. ♣

# **НЛП: конструктор идеальных отношений**