

Понимание другого

Общение, дружба, любовь – это всё взаимные процессы, это улицы с двусторонним движением. Трудно дружить с кем-то, не получая в ответ его расположение, любить кого-то как Петрарка, о любви которого не догадывалась Лаура. Трудно общаться конструктивно, если нет взаимопонимания. Такое общение превращается в трату нервов и времени.

Как же на самом деле (реально) понять другого? Нужно ли понимать другого всегда? Почему другие не хотят понять нас? Такие вопросы встают перед людьми, которые сталкиваются с проблемами в общении. Ответов может быть много. Или не быть вовсе. Вот некоторые из решений.

Прежде всего, надо различать ситуации общения. Деловое общение формализовано и структурировано. Неформальное общение должно проходить в более мягком режиме. Те, кто переносит на домашнее общение рабочий стиль, превращают домашние беседы в интервью и допросы.

Муж (вернувшись с работы): *Ну что ты сегодня сделала полезного для прогрессивного человечества?*

Жена: *Что-то я себя неважно чувствую. Но вот постирала всё бельё.*

Муж: *Так, а как насчёт ужина?*

Командный тон и грубоватость рождают непонимание и отчуждение. А ссоры – лишь проявление этих нарушенных отношений. Желательно различать спокойное, домашнее общение и рабочее совещание.

У меня как у психотерапевта есть для таких клиентов одна техника, которая называется «Снятие доспехов». Надо просто представить, приходя с работы в дом, что надо снять болевые доспехи, расслабиться перед входом в дом, и оставить доспехи за дверью. В доме всем должно быть уютно и безопасно.

Конфликт легче предотвратить, чем потом «разруливать». Для конструктивного общения надо каждый раз задаваться несколькими вопросами. Важно понять, какие факторы влияют сейчас на состояние другого человека именно сейчас? Ответы могут быть простые: если человек чувствует себя неважно, устал, или готовится к важному делу, то любая беседа с ним может быть малорезультативной.

Перед важной беседой можно попробовать обменяться вопросами: *Как ты сегодня? Как настроение? Как самочувствие?* И только потом переходить к другим более серьёзным разговорам.

В процессе беседы, особенно если она носит конфликтный характер, важно понимать позицию другого человека. Что он знает о предмете разговора? Что он думает об этом? Нужно ли ему что-либо объяснить?

Целью общения обычно является нахождение общих позиций, и начинается это с попытки понять другого человека. И тогда другой человек тоже будет пытаться понять Вас. И всем будет легче и лучше.

Последняя версия: July 16, 2024