

# СОВЕТЫ СОВЕТЧИКАМ



Даже изменения к лучшему всегда связаны с неудобствами.

РИЧАРД ХУКЕР

**Никки:** Я очень хорошо помню тот случай, когда мы, семилетние мальчишки, принимали участие в «трехногом» забеге в школьных соревнованиях. За несколько недель до этого я в первый раз попытался ходить в таком состоянии, когда моя левая нога была носовым платком привязана к правой ноге моего друга. Лучше не вспоминать, как это все начиналось. У нас был шаг разной длины, мы постоянно забывали, с какой ноги мы договорились начинать движение, все время падали на асфальт, платок натирал ноги, и мы с моим другом несколько раз серьезно повздорили. Но ко дню соревнования мы уже могли вместе бежать почти так же быстро, как и каждый из нас по отдельности. И мы выиграли этот забег.

**М**ЕСТАМИ брак напоминает «трехногий» забег, и не удивительно, что бывают такие минуты, когда нам хотелось бы пробежать его одному. Брак состоит из двух личностей с разным прошлым, разными личностными качествами, разными желаниями, взглядами и ценностями; прибавьте к этому эгоистическую природу, унаследованную от Адама. И эти две разные личности соединяются до конца жизни в самых близких отношениях. При всей радости, которую приносит брак, наша свобода делать все, что нам угодно, ограничена.

**Шила:** Вспоминаю одну сцену с Никки. Нашему первенцу тогда было шесть месяцев. Один наш приятель-холостяк, который жил за триста километров, пригласил нас провести у него уик-энд. Он был мастер развлекать гостей, и если уж он затеял уик-энд, то это означало, что там будут развлечения и во время завтрака, и во время обеда, и во время ужина, а еще и файв-о-клок!

В среду перед назначенным уик-эндом я сказала Никки, что устала сидеть с полугодовальным младенцем, и уик-энд с нашей дочерью в главной роли может добить меня. Но Никки был непреклонен. Он уже принял приглашение и знал, что нам отведена там особая роль, поэтому мы должны были поехать.

Наши аргументы казались нам общим достоянием серьезными. Когда у меня не получилось убедить Никки словесно, и я поняла, что он не желает понимать, насколько я устала, я перешла границы. К вящему невезенью для Никки был как раз яблочный сезон, и мы только что купили целую корзину. Они стройной пирамидкой лежали прямо под рукой, и, начав с самого верхнего, я стала швырять их в Никки по одному.

Благодаря его особой ловкости

ему удалось избежать серьезных ранений — он прятался за софу, пока яблоки не кончились. Могу сказать, что яблоки — это единственный твердый предмет, который я когда-либо бросала в Никки. Когда я злюсь, я обычно бросаю в него словами.

Разногласия и конфликты могут и разваливать, и созидать брак. Если муж или жена твердо решили идти каждый своим путем и изменить образ мыслей другого в желаемом направлении, в результате у них начинается «окопная война». Сначала мы делаем окопы, чтобы защитить свою позицию. Наша оборона заключается в том, что мы держим другого на расстоянии, изредка совершая вылазки. Порой кому-то удается преуспеть в небольших стычках, но на самом деле мы оба проигрываем, потому что между нами сотни ярдов ничейной территории, напшигиванной колючей проволокой и колючими словами, неразрешившимися минами и нерешенными проблемами. Но «трехногий забег» предполагает, что каждый подстраивается под шаг другого.

Итак, каков же первый шаг в разрешении конфликта?

## Осознавайте разницу между вами

**У**НИКАЛЬНОСТЬ каждого из нас провоцирует конфликт, но она же привлекает в брак интерес и разнообразие. Если б у нас на все были одинаковые взгляды, брак был бы скучным. Била и Лин Хиббелс, руководители одной из самых больших церквей в Америке, смогли осознать разницу в их личностных качествах. В своей книге «Любовь, которая длится долго» они написали:

Специалисты в области развития личности считают, что как все люди рождаются с голубыми или карими глазами, с темными или светлыми волосами, высокими или низкими, также и расположенность к определенному образу мышления, поведения и взгляду на мир достается им при рождении. В 1950 годах Изабель Майерс и Катарина Бригс произвели дополнения к работе Карла Юнга о признаках различных темпераментов и придумали тест для определения типа личного темперамента, основанный на различных комбинациях этих врожденных черт. Этот тест известен в науке под названием «Различитель типов личности Майерс-Бригс».

Здесь мы приведем грубое описание четырех различных категорий, при котором иногда будем использовать нашу собственную терминологию. У каждой катего-

рии есть преимущества, которые могут быть ярко или не очень ярко выражены. Рассматривая эти четыре категории, спросите себя, к какой из них принадлежит ваш партнер и вы сами. А если мы различаемся в некоторых местах, нам необходимо решить, будут ли эти различия вызывать конфликты или мы будем от этого еще больше ценить друг друга.

### 1) экстраверты и интроверты

Экстраверты черпают силы из интерактивной деятельности: общения с другими людьми. Они всегда с удовольствием проводят время с друзьями и заметно оживляются на вечеринках. Им важно поговорить, потому что это помогает им прояснить свои мысли и разложить все «по полочкам». На самом деле, большинство из того, что они говорят — это их способ обдумывать происходящее. Время от времени им нужно оставаться наедине с собой, но слишком много одиночества может их эмоционально истощить.

Интроверты, наоборот, черпают силы в спокойном размышлении. Для них естественно фокусироваться на своем внутреннем мире, своих мыслях и идеях. Они могут быть заботливыми, дружелюбными и приятными в общении, но слишком много контактов с другими людьми их утомляют, и им необходимо некоторое время оставаться наедине с самим собой, чтобы прийти в себя.

### 2) логичность и интуитивность

Те, кто обладает логическим подходом, используют свои пять чувств, чтобы собирать информацию. Им необходимы факты. Они извлекают уроки из прошлого и учатся по опыту. Они хотят, чтобы все было ясно и станут скорее заниматься практическим и важным делом, чем тратить время на предположения. Им нужны детали, и они решают проблемы, тщательно анализируя факты.

А кто более интуитивен, предпочитает факту идею. Они новаторы, но не практики. Они видят всю картину, но вряд ли заметят детали. Они любят размышлять о том, что может случиться, и могут, что называется, жить «в будущем».

### 3) «думающий» и «чувствующий»\* человек

«Думающий» человек очень четко видит свои цели. Мотивы таких людей — эффективность, справедливость и истина. Если у них есть цель, они быстро и организованно движутся к ней.

У тех, кто более склонен «чувствовать», сердце правит головой, отношения для них дороже цели. Они сами способны глубоко чувствовать. Принимая решения, они часто думают о том, как эти решения повлияют на дру-

гих. Они скорее прощают и редко обвиняют, и видят серое там, где «думающие» видят черное и белое.

### 4) плановики и «гибкие»

Кто любит распланированную жизнь, легко принимают решения и следуют составленному заранее расписанию. Те, кто предпочитают гибкость, не делают окончательного выбора сколь возможно долго, на случай если у них вдруг появится новая информация, например, более дешевый или простой вариант. Они любят свободу и не любят связывать себя планами, поэтому строят их неохотно.

## Извлекайте выгоду из ваших различий

**П**РИСУЩИЕ нам черты не означают, что мы не сможем развить в себе качества, которые есть у другого. Первый шаг — понять разницу. Второй — понять, что ни то, ни другое не хорошо и не плохо. Если мы рассматриваем наш собственный стиль поведения как «нормальный», а стиль поведения другого как «неправильный», то у нас вряд ли получится хоть какая-то близость в браке.



«Но Шила, ведь поезд уходит только забира в полночь!»

Третий шаг — понять, что наши различия могут дополнять друг друга. Брак может неизмеримо упрощаться от того, что мы будем фокусироваться на том, что нам нравится друг в друге, а не на том, что нас раздражает.

## Будьте готовы меняться

**Р**АБОТАЯ над нашими отклонениями, надо учитывать простой, но очень важный закон хорошего брака: мы можем измениться сами, но не можем изменить друг друга. Различия между нами могут быть разнообразными, а могут быть и причиной конфликта. Если муж или жена в состоянии преодолеть

неудобства, связанные с изменением, то у этого брака уже есть шанс.

## Поговорите о ваших различиях

**В** КАЖДОМ браке наступает момент, когда наши различные подходы к некоторым вопросам начинают требовать обсуждения.

Есть четыре основных варианта поступков, если наше поведение не стыкуется: атаковать, сдаться, торговаться или вступить в переговоры. Последний способ самый лучший. Но в этом случае от каждого из нас требуется готовность пойти друг другу навстречу. В отличие от атаки, о которой можно сказать, что здесь главное «я», или сдачи позиций, которая нездоровым образом вроде бы назначает главным «тебя», торговли, которая тоже эгоистична и преследует интересы «я», обсуждение ставит в центр понятие «мы». Как правило, обоим приходится что-то изменить. Выносить на обсуждение конфликт — это навык, который нужно практиковать и которому нужно учиться.

## Будьте готовы слушать и высказывать свои взгляды

**В** ПЫЛУ спора мы инстинктивно стараемся сделать все, чтобы наш партнер действительно понял нашу точку зрения, но мы вовсе не так стараемся, когда речь заходит о том, чтобы понять точку зрения другого. А если выслушать и понять друг друга, то может возникнуть выход из положения, который не будет ни твоим, ни моим решением, а чем-то новым. Возможно, нам придется выдержать один или несколько неприятных разговоров, чтобы достигнуть соглашения, но, чем бороться друг с другом, лучше понять, что мы на одной стороне, и бороться с трудностями вместе.

Перевод Евгении Игнатьевой (Продолжение следует).

\* Называя типы людей «думающими» и «чувствующими» мы показываем доминирование одного над другим. Тот, кто здесь назван «думающим» не является бесчувственным, а «чувствующий» — лишен способности думать, и те, и другие могут быть очень умными и эмоциональными людьми. Ни одна из категорий не предполагает также положительной или отрицательной оценки.