

## **Как нужно разговаривать, чтобы тебя поняли**

"Ты меня не слышишь!", "Ты не воспринимаешь, что я тебе говорю!", "Я уже не говорю, чего мне хочется, потому что меня все равно не слушают" - наверняка вы слышали такие или подобные фразы от своих друзей и близких. Или сами их периодически используете в общении, когда вам хочется объяснить свою позицию, высказать свое желание, или добиться от партнера чего-то, что он никак для вас не делает. Когда вы, кажется, уже приложили все усилия, чтобы вас услышали, но складывается ощущение, что вы натываетесь на глухую стену.

И здесь вероятны два варианта: 1. Партнер действительно не хочет делать это для вас; и 2. Партнер не может понять, чего же вы хотите, потому что ваши слова действительно проходят мимо области его восприятия. То есть, вам не удастся донести свои слова до человека и убедиться, что он действительно вас услышал и понял.

Есть 10 принципов, применяя которые вы точно можете быть уверены, что ваши слова были услышаны партнером и действительно проникли в область его восприятия.

1. **Вы должны четко понимать, чего хотите сами.** Пожелания бывают конкретные и абстрактные. Конкретные пожелания – это какие-то вещи и действия, которые легко назвать, и они понятны всем. Например: "Я хочу, чтобы ты подарил мне серьги с бриллиантами". Или: "Я хочу, чтобы пока я работаю, ребенок не заходил в мой рабочий кабинет". Или: "Я хочу, чтобы выходные мы всей семьей проводили в парке". Здесь смысл послания однозначен.

Особые затруднения вызывают пожелания абстрактные, такие, как: хочу внимания, любви, заботы, человеческого отношения, чтобы меня не трогали, нормального общения и т.п. Это понятия, в которые каждый человек вносит свой индивидуальный смысл. Соответственно, партнер не всегда может знать, что таится у вас в глубине души, когда вы просите, например, внимания. Следовательно, вам нужно пояснить, какие именно действия вы ожидаете, какие именно слова хотите услышать, чтобы почувствовать, что получаете необходимое вам внимание. Ведь для кого-то внимание – это поинтересоваться здоровьем любимой собачки, а для кого-то – подарить автомобиль, а для кого-то – пригласить в кино, а для кого-то – не мешать просмотру любимого сериала. Нужно такие понятия согласовывать. Ведь иначе ваш партнер будет думать, что он делает для вас достаточно, а вы будете на него обижаться и продолжать требовать внимания, которое, по его мнению, он вам уже оказывает. Поэтому, прежде чем обращаться к кому-то с просьбами или претензиями, необходимо сначала разобраться в себе: чего же именно вы хотите, и как это должно выражаться?

2. **Говорить немного, 3-4 фразы за один раз.** Человеческое восприятие так устроено, что одновременно может удерживать в памяти 3-4 единицы информации. Соответственно, если вы обращаетесь к партнеру с длинной речью, не удивляйтесь, что он что-то недопонял, не услышал, забыл, перепутал и т.д. И что его реакция на ваше послание весьма равнодушная. Он может со всем сказанным вами согласиться, а потом выяснится, что он все забыл, или не сделал то, на что кивнул головой. Длинная речь, как монотонная, так и эмоциональная – неважно, может ввести партнера в трансовое состояние, когда его сознание начинает выключаться, засыпать. Конечно, вы не сможете получить желаемый результат, поскольку в такой ситуации вас уже действительно не могут воспринимать.

3. **Прежде чем говорить что-то важное, убедитесь, что внимание партнера направлено на вас.** То есть, он на вас как минимум смотрит. При этом он не говорит по телефону, не смотрит телевизор или в монитор компьютера, не ведет машину и т.п. И он не находится в полусонном состоянии. То есть, он в контакте с вами, а не с кем-то, или чем-то, включая собственные мысли.
4. **Дождаться ответа партнера.** После 3-4 фраз, сказанных вами по существу дела (не нужно долгих предисловий, см.п. 2), обязательно остановитесь и дождитесь ответа. Ответ "Угу" не подходит, скорее всего, вас не слушают или не понимают. Если партнер молчит, или отвечает что-то невразумительное, можете спросить: "Что ты об этом думаешь?", "Как ты к этому относишься?", "Пожалуйста, ответь мне" и т.п.
5. **Говорить по сути, не отвлекаясь на другие темы.** Скажите только то, что относится к вопросу. Не стоит вспоминать, как было в прошлом году, или сколько раз партнер не выполнил своих обещаний. Или как это происходит у других людей, в отличие от него/нее. Этим вы рассеиваете фокус внимания и создаете ненужный вам эмоциональный фон, вынуждая партнера защищаться. И тогда суть разговора потеряется за эмоциями. И вас опять же не услышат.
6. **Четко оговаривать временные, пространственные и, если это нужно, финансовые границы.** Не нужно стесняться уточнять сроки, когда вы бы хотели получить желаемое, и согласовывать их с партнером. То же самое касается места и финансового вопроса, если это принципиально. Потому что, если в дальнейшем по этому поводу возникнут разногласия, у вас появится иллюзия, что вас не услышали и не поняли. А на самом деле просто эти моменты не были согласованы. Конечно, есть люди, с которыми что-то согласовывать практически невозможно ввиду особой структуры личности и особенностей восприятия. Тем не менее, вы все-таки приблизьте момент получения желаемого. А без обозначения границ рискуете не получить вообще ничего.
7. **Негативные эмоции не выражать, а обозначать словами.** Это значит, что, если вы при разговоре испытываете негативные эмоции (злость, страх, обиду, вину, разочарование, досаду и т.д.), лучше так и сказать: "Я злюсь", «Я обижаюсь», т.е. словесно отразить свое состояние. А не выражать свои эмоции криком, оскорблениями, дракой, слезами или продолжительным молчанием (в отличие от тех ситуаций, когда вы с помощью своих эмоций намерены манипулировать партнером). Научитесь разговаривать, сдерживая эмоции, поскольку ответом на эмоцию является только эмоция, и ничего другого. Разговор потеряет смысл, и вы друг друга опять же не услышите.
8. **Проверка связи.** Не стесняйтесь проверить, как вас поняли, подвести итог разговора. "Еще раз уточним..." - и все ключевые моменты резюмировать. Опять же очень четко, а не пространно. И, конечно же, дождаться ответа – это обязательное условие.
9. **Если партнер не соглашается, объяснить, почему это важно для вас.** Для этого у вас должно быть готово пояснение, согласно пунктам 1-6. То есть, вам необходимо знать, чего вы хотите, и зачем вам это нужно.
10. **Быть готовым к обсуждению и компромиссам,** а не ожидать, что партнер сразу же для вас сделает все, что вы хотите. Это детская позиция 2-3 летнего ребенка. Если же партнер сразу на все соглашается, а вы такого от него не ожидали, проверьте еще раз

понимание. Иначе это действительно может быть манипуляция типа "Соглашусь сейчас, потом разберемся", или "Соглашусь сейчас, а он/она потом забудет".

Конечно, не всегда легко следовать этим принципам, ведь разобраться в себе и удерживать свои позиции иногда бывает гораздо сложнее, чем кажется. И тогда можно прибегнуть к помощи психолога для того, чтобы этому научиться.

Удачи вам и взаимопонимания!