Как улучшить свое общение с людьми? Секреты гештальт-терапевтов

Гештальт-терапия – это направление классической психологии, делающее акцент на происходящем «здесь и сейчас». Гештальт-терапевт редко выясняет у человека подробности его детства или давних событий, зато обращает внимание на эмоции и процессы, происходящие с клиентом в данный момент.

В статье я собрала практические заметки и рецепты, позволяющие улучшить понимание себя и собеседника любому человеку. Применять их лучше для начала к себе.

Чего не делает психолог:

1. Не дает клиенту довлеющих советов («ты все делаешь неправильно, а надо вот так»).
2. Не ставит диагнозов («у тебя подавлено суперэго, значит ты должен сделать это»).
3. Не считает, что он всегда прав.
4. Не осуществляет психологического консультирования, если его об этом не просят.

Что делает психолог:

1. Внимательно наблюдает за клиентом, обращая внимание на особенности его поведения.
2. Отслеживает собственные чувства, возникающие у него в ходе беседы.
3. Не навязывает, а проверяет свои предположения («у меня есть версия, что с тобой происходит это, прав ли я?»).
4. Отслеживает готовность клиента или собеседника к восприятию своих предположений.

Далее рассмотрим, на что обращает внимание гештальт-терапевт. Предлагаю и вам обратить внимание на такие проявления у себя или у собеседника. Этот подход помог мне лучше эффективнее общаться с людьми, лучше понимать себя.

Итак, перечислю **пять защитных механизмов**, которые могут мешать общению.

1. Дифлексия – основной механизм, присущий большинству людей. Истинные эмоции или проблемы скрываются за долгими абстрактными рассуждениями или выражаются несоответственно ситуации.

Примеры:

«У меня вышел конфликт с начальником. Он обвинил меня в плохой работе. Сложно сказать, что тут делать. Ведь все начальники плохие, жизнь устроена несправедливо, и если посмотреть абстрактно...» В момент, когда человек перешел к абстрактным рассуждениям, можно остановить его и спросить: «А что ты чувствуешь именно сейчас по поводу этой ситуации?», «Что с тобой сейчас происходит, когда ты рассказываешь мне о конфликте?» Общение может перейти на новый уровень.

«Мне вообще как-то грустно. Все в целом не выходит. А бывает, что мне все интересно, абсолютно все». Здесь человек «размазывает» конкретную эмоцию по всем своим жизненным процессам. Хорошо тут спросить: «Что сейчас с тобой происходит?»

Человек смеется, рассказывая грустную историю. Можно сказать: «Когда ты рассказываешь это, мне грустно. А тебе?»

В процессе обсуждения проблемы человек начинает говорить монотонно, без эмоций. Или вы слушали заинтересованно, и вдруг вам неожиданно стало скучно и тоскливо. Интересно узнать в этот момент, что чувствует рассказчик. Если это близкий человек, то можно рассказать ему о своих эмоциях: «Сначала я чувствовал заинтересованность, а потом вдруг мне стало скучно. Что ты сейчас чувствуешь?»

2. Ретрофлексия состоит в том, что человек делает с собой то, что хотел бы сделать с другими. Обычно это агрессия или (реже) одобрение. Определить ее нетрудно по жестам и телодвижениям: активные почесывания, заламывание пальцев, грызение ногтей, дергание себя за уши или волосы часто говорят о том, что человек обращает на себя агрессию, заготовленную для других. О том же говорят мимические движения: кусание губ, насупливание бровей и т.д. Слушая человека (или наблюдая за собой), обратите внимание – в какие моменты он начинает ретрофлексировать. Ищите противоречие между жестами и смыслом слов!

Примеры:

«Но я совсем не злюсь на него», – говорит человек и начинает грызть ноготь или дергать себя за пальцы.

«Я виноват, я плохо сделал», – говорит человек, нежно поглаживая себя по руке. Тут можно спросить (если вы близко знакомы): «Когда ты делаешь это (грызешь ноготь, гладишь себя), что ты чувствуешь?»

3. Проекция – это приписывание внешнему миру своих эмоций и реакций.

Примеры:

Человеку кажется, что все прохожие на него смотрят, все милиционеры воруют, все мужчины ее вождедеют, все родственники хотят ему зла. На это стоит обратить внимание и попытаться выяснить, что происходит с самим человеком: нет ли у него зависти к воруящим (не считает ли он, что вообще, в некотором смысле, они молодцы), не находится ли она в поиске, примеряя к себе каждого мужчину, как он относится к родственникам и т.д. Возможно, это звучит банально, но оно реально работает.

Человек считает кого-то своим врагом или другом, полагает, что другой испытывает к нему сильные эмоции. В таком случае стоит проверить, так ли это. Например, спросить у другого, как он на самом деле к нему относится. Или проанализировать поведение того, кто вызвал сильные эмоции, – действительно ли он проявлял то, что ему приписывают. Проекция имеют свойство реализовываться в действительности, как в известном примере Э. Берна с домкратом. Если вы заранее знаете, что ваш сосед – хам, то, возможно, вы начинаете с ним контакт тоже не очень дружелюбно. Его естественную ответную реакцию вы принимаете за хамство.

4. Интроекция обратна проекции и включает в себя утверждения, заложенные в нас другими людьми (интроекты). Интроекты бывают полезны. Например, к ним относятся все формы вежливости и правила приличия. Каждому из нас объяснили, что вежливо говорить «спасибо» и «пожалуйста», снимать обувь в гостях, приходить в гости с цветами и т.д. Проблемы начинаются, если человек не до конца осознает необходимость и осмысленность вложенных в него правил. Или эти правила мешают ему контактировать с миром.

Интроекты в классической форме имеют вид «я должен», «я не должен». Например, «я должен быть хорошим отцом» или «я должен быть честным», «я не должен повышать голос». Попросите собеседника поменять формулировку «я должен» на «я хочу», «я не должен» на «я не хочу». Спросите, верно ли это.

Пример:

«Я должен много работать» заменим на «я хочу много работать». Верно ли это относительно вас или собеседника?

Особенно интересны утверждения про эмоции: «Я должен любить кого-либо».

5. Слияние – последний защитный механизм. Его смысл в том, что человек отождествляет себя с группой других людей или конкретным человеком. Следует обратить внимание на фразы, начинающиеся с «мы». «Мы решили...», «нам нравится...», «мы любим...». Подозревая у другого человека или себя слияние, попросите сказать его тоже самое про себя, обращая внимание на свои эмоции.

Пример:

«Мы выбрали мебель, и нам очень нравится» замените на «я выбрал мебель, и она мне очень нравится». Верно ли это?

Слияние плохо отражается на семейных отношениях. Альтернативой слиянию является договоренность и компромисс, когда стороны сознательно идут на уступки друг другу, различая где чье желание. Слияние стирает границу между людьми – один неизбежно подавляет, а второй прогибается. Осознание слияния позволяет людям отслеживать свои границы и общаться более равноправно.

Большинство людей использует все механизмы защиты вперемешку, хотя какие-то из них могут быть более или менее свойственны данному человеку. Преодолевать их стоит с единственной целью – чтобы понять какое желание, если эмоция скрывается за защитным механизмом. Ведь защита всегда бывает от чего-то. Также гештальт-терапевты считают, что у человека не бывает скуки, особенно наступившей резко в середине интересного процесса.

Как улучшить свое общение с людьми

Автор: admin

26.01.2011 11:18 - Обновлено 30.10.2014 04:58

Скорее всего, такая скука маскирует страх или раздражение. Если такое происходит с вами, то почувствуйте, что действительно произошло с вами в момент наступления скуки.

Автор - **Елена Любецкая**

[Источник](#)