



Мария Козырева

Анатомия ссоры:
Как переводить конфликты
с языка драмы на язык
решений

Мария Козырева
Анатомия ссоры: Как
переводить конфликты с
языка драмы на язык решений

<https://litres.ru/74496192>

SelfPub; 2026

Аннотация

Надоело копить обиды или срываться на крик в разгар споров? Книга «Анатомия ссоры» — это практическое руководство по выживанию на минном поле человеческих отношений. На стыке поп-психологии и НЛП автор с тонкой иронией объясняет, почему в разгар конфликта у нас отключается логика, и как это исправить. Вы научитесь распознавать скрытые триггеры, нейтрализовать токсичных манипуляторов и защищать личные границы. Внутри — экспресс-тесты, разборы кейсов от семейных драм до рабочих чатов.

Мария Козырева
Анатомия ссоры:
Как переводить
конфликты с языка
драмы на язык решений

Мария Козырева

Анатомия ссоры: Как переводить конфликты с языка драмы на язык решений

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

© Мария Козырева, 2026

Надоело копить обиды или срываться на крик в разгар споров? Книга «Анатомия

ссоры» — это практическое руководство по выживанию на минном поле

человеческих отношений. На стыке поп-психологии и НЛП автор с тонкой иронией

объясняет, почему в разгар конфликта у нас отключается логика, и как это

исправить. Вы научитесь распознавать скрытые триггеры, нейтрализовать токсичных

манипуляторов и защищать личные границы. Внутри — экспресс-тесты, разборы

кейсов от семейных драм до рабочих чатов.

12+

ОГЛАВЛЕНИЕ

Анатомия ссоры: Как переводить конфликты с языка драмы

на язык решений

[КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ] |

▼▼▼▼ 1. КРИТИКА 2. ПРЕЗРЕНИЕ 3. ЗАЩИТА 4. СТЕНА
МОЛЧАНИЯ

| | | | КОНКУРЕНЦИЯ | СОТРУДНИЧЕСТВО |
|
СПОСОБЛЕНИЕ |
[СИТУАЦИЯ НАКАЛЯЕТСЯ]

| |
|
|
▼

[Новое решение: ГЛЭМПИНГ]
[ВАШЕЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО]
[ТОКСИЧНАЯ РЕЧЕВАЯ АТАКА]

|
▼

| НЛП-фильтр / Щит |
|

| \ ▼▼▼▼ 1.

РЕФРЕЙМИНГ 2. СБИТИЕ 3. МУШКА НА СТЕНЕ
[ХАОТИЧНАЯ ОДНУШКА (ВОЙНА)]

Тест 1. «Кто сейчас рулит вашей кукухой?»

|
|
|

БУМЕРЫ | МИЛЛЕНИАЛЫ | ЗУМЕРЫ |

Козырева Мария Сергеевна

**Анатомия ссоры: Как переводить конфликты с
языка драмы**

на язык решений

Практическое руководство по поп-психологии и НЛП

**Вступление. Почему эта книга не сделает вас «тер-
пилой», или**

Добро пожаловать на минное поле

Давайте начнем с честности. Скорее всего, вы открыли эту книгу, потому что вас кто-то достал. Возможно, это начальник, который считает, что рабочие часы — это кругло-суточно. Возможно, это партнер, чьи претензии по поводу невымытой сковородки

напоминают трибунал в Гааге. Или вы просто устали от цифрового

мордобоя в Telegram-чатах, где обычное «Принято.» в конце

предложения звучит как объявление кровной мести.

Большинство

книг

по

популярной

психологии

и конфликтологии грешат одной и той же унылой ересью.

Они

предлагают вам стать «просветленными буддами». Они учат вас

«быть выше этого», «дышать маточкой», «посылать лучи добра

обидчикам» и бесконечно терпеть, пока ваше внутреннее это тихо

умирает от накопленного кортизола.

Так вот: **в этой книге такого бреда не будет.**

Эта книга создана не для того, чтобы сделать из вас удобного, всепрощающего «терпилу». Она создана для того, чтобы выдать

вам тактический арсенал, бронежилет и лазерный меч для защиты

ваших личных границ, кошелька и ментального здоровья.

Мы

будем говорить на понятном, живом языке — со здоровой щепоткой цинизма, сарказма и иронии, потому что смотреть

на человеческие ссоры без юмора просто физически больно для

кукухи.

О чем мы договоримся на берегу:

— Конфликт — это признак жизни. Если вы не ссоритесь, вы

либо святой, либо живете в лесу в гордом одиночестве, либо вы

уже ментально сдались и превратились в коврик для вытирания

ног. Столкновение интересов — это нормально. Вопрос лишь в том,

умеете ли вы выходить из этого столкновения победителем, сохранив лицо и отношения.

— **Вокруг вас не только «жирафы».** Мы не будем строить

иллюзий, что со всеми можно договориться «по-хорошему». Мир

населен профессиональными манипуляторами, газлайтерами

и токсичными персонажами. И против них мы будем использовать

жесткие техники, включая лингвистические хаки из НЛП.

— **Ваш главный враг сидит в вашей голове.** В этой книге мы

препарируем не только чужую токсичность, но и ваших собственных внутренних демонов — Перфекциониста, Самозванца

и ту рептильную часть мозга, которая во время любого спора

отключает вам логику и заставляет орать дурным голосом.

Эта книга построена как практический тренажер. Здесь нет

абстрактной философии. Только четкие типы личностей,

разборы

живых кейсов (от офиса до семейной кухни), экспресс-тесты для

самопроверки и готовые чек-листы фраз, которые можно копировать в заметки смартфона и применять прямо во время

текстовой войны в мессенджере.

Пристегните ремни. Мы начинаем препарировать анатомию

человеческих ссор. Обещаю, вашему эго будет немного больно, но вашему кошельку и личной жизни это чертовски понравится.

Поехали!

Вступление. Почему эта книга не сделает вас «терпилой», или

Добро пожаловать на минное поле

— Мифы популярной психологии: почему «лучи добра» не работают

— Три главных правила игры на территории человеческих отношений

— Анатомия книги: как пользоваться этим тактическим тренажером

Глава 1. Искры и порох: Почему вспыхивают конфликты?

— **Часть 1.** Триггеры, которые нами управляют, пока мы спим

(Три базовые психологические потребности)

— **Часть 2.** Наследие рептилии: Что происходит с мозгом

во время спора (Амигдала против префронтальной коры)

— **Часть 3.** Когнитивные искажения: Как наш мозг дорисовывает чужие мысли и создает врагов на пустом месте

— *Фундаментальная ошибка атрибуции*

— *Иллюзия прозрачности (Эффект «Ты должен был догадаться!»)*

— *Эффект предвзятости подтверждения*

— **Часть 4.** Проекция и перенос: Из-за кого мы ссоримся на самом деле?

— *Практический практикум: Техника трех вопросов для*
поимки

своего мозга на горячем

— **Часть 5.** Цена вопроса: Скрытые выгоды затяжных ссор

(Власть Жертвы, катарсис, избегание близости) **Глава 2.**
Четыре всадника Апокалипсиса в споре: Маркеры,
после которых отношения умирают

— **Всадник №1.** Критика (Жалоба, перешедшая на личности) →

Противоядие: Мягкое начало

— **Всадник № 2.** Презрение (Самый опасный убийца союзов)

→ *Противоядие: Культура благодарности*

— **Всадник № 3.** Оборонительная позиция (Защита) →

Противоядие: Частичное принятие ответственности

— **Всадник №4.** Стена молчания (Стоунволлинг и флудинг) →

Противоядие: Осознанный тайм-аут

— **Расширенный диагностический блок:**

— *Тест 1. Инвентаризация реакций: Кто ваш главный Всадник?*

— *Тест 2. Кейс-тренажер: Перевод с «языка Всадников» на язык*

решений (Разбор рабочих, семейных и бытовых ситуаций)

— *Тест 3. Проверка на «Эмоциональное затопление» (Флудинг)* **Глава 3. Стратегии поведения в конфликте: Сетка Томаса-Килманна и модель Крейбила**

— **Часть 1.** Пять канонических стратегий по Томасу-Килманну

— *Конкуренция (Стиль «Акула»)*

— *Приспособление (Стиль «Плюшевый мишка»)*

— *Избегание (Стиль «Черепаха»)*

— *Компромисс (Стиль «Гнилая сделка»)*

— *Сотрудничество (Стиль «Сова»)*

— *Интерактивный тест: Какой вы зверь в зоопарке*

конфликтов?

— **Часть 2.** Модель Рона Крейбила: Почему в покое вы «душка», а в стрессе — «циркулярная пила»?

— Режим «Штиль» против Режима «Шторм»

— Сатирический хит-парад трансформаций паттернов поведения

— Тест по методике Крейбила: «Ваше истинное лицо в бурю»

Глава 4. Язык без костей: Как говорить по методу Ненасильственного общения (ННО)

— **Часть 1.** Четыре шага ННО на пальцах: Наблюдение, Чувство, Потребность, Просьба

— Тест-тренажер: Перевод предложений «От волка к жирафу»

— **Часть 2.** Алгоритмы совместного поиска решений, когда все

зашло в тупик

— Метод 1. Разделение «Хочу» (Стратегия) и «Мне нужно»

(Потребность)

— Метод 2. Техника «Мозговой штурм без цензуры»

— Метод 3. «Тест-драйв решения» (Эксперимент с дедлайном)

— Интерактивный кейс: Спасаем тонущий проект

Глава 5. Токсичные люди, манипуляторы и газлайтинг: Как

защитить свой периметр

— **Часть 1.** Классификатор токсичной фауны (Газлайтер, Вечная

Жертва, Пассивный Агрессор)

— *Тест 1. Экспресс-аудит вашего окружения: «Не занесло ли*

к вам токсина?»

— **Часть 2.** Границы на замке: Как понять, что вас грабят

— *Тест 2. «Прочность вашей внутренней таможни»*

— **Часть 3.** Чек-листы готовых фраз-щитов по категориям:

— *Для Начальников и Коллег*

— *Для Родственников*

— *Для Друзей*

— *Для Малознакомых людей*

— **Часть 4.** Системные методы долгосрочного поведения с манипуляторами

— *Методы для работы («Бумажный след» и «Заезженная*

пластинка»)

— *Методы для дома («Дистанцирование» и «Психологическое*

айкидо»)

— *Методы для друзей («Смена роли» и «Вскрытие карт»)*

— *Методы для чужих («Серый камень» и «Довод до абсурда»)*

— **Часть 5.** Тактический арсенал НЛП: Ломаем шаблоны агрессоров

— *Метод «Рефрейминг контекста и смысла»*

— Техника «Сбитие фокуса внимания» (Фокус языка «Намерение»)

— Техника «Мушка на стене» (Экстренная диссоциация)

— Тест на НЛП-гибкость: Перепрошивка токсичной фразы

в прямом эфире

Глава 6. Офисные войны vs Семейные драмы: Разбор полетов

на материальных кейсах

— **Часть 1.** Разница экосистем: Контракт против Эмоций (Таблица различий)

— **Часть 2.** Глубокий разбор специфических живых кейсов

с НЛП-прошивкой:

— Кейс 1. Рабочий: Битва за трон между продажами и маркетингом

— Кейс 2. Семейный: Кризис усталости и бытовой изоляции

— Кейс 3. Финансовый: Конфликт партнеров по бизнесу из-за

деления прибыли

— Кейс 4. Территориальный: Оккупация жилплощади в однокомнатной квартире

— Итоговый блиц-тест для будущих миллионеров и землевладельцев

Глава 7. Цифровой мордобой: Конфликты в мес-

сенджеррах

и рабочих чатах

— **Часть 1.** Классификатор цифровых грехов (Нарезка сообщений, непрошенные голосовые, пассивная агрессия знаков

препинания)

— *Тест 1. «Насколько вы цифровой токсик?»*

— **Часть 2.** НЛП-фишки для переписки: Калибровка по смайлам и Предвосхищение возражений

— **Часть 3.** Разбор ядерных кейсов из цифровой реальности:

— *Кейс 1. Корпоративный: Война правок в общем чате проекта*

— *Кейс 2. Бытовой кошмар: Выживание в родительском чате /*

чате ТСЖ

— *Конкретный чек-лист фраз-щитов для деловой и личной*

переписки

Глава 8. Внутренний гражданский фронт: Как договориться

с тараканами в собственной голове

— **Часть 1.** Война субличностей: «Успешный Успех», «Сцыкливый Самозванец» и «Внутренний Критик»

— *Тест 1. «Кто сейчас рулит вашей кукухой?»*

— **Часть 2.** НЛП-технологии для внутренней диплома-

тии

— НЛП-техника «Интеграция визуальных частей» (Примирение

Хочу и Надо)

— Техника «Смена аудиальной рамки» (Выключение голоса

Критика через Дональда Дака)

— **Часть 3.** Живые кейсы внутреннего саботажа:

— Кейс 1. Синдром Самозванца против повышения цены на свои

услуги

— Кейс 2. Конфликт «Хочу и Должен» (Истории худеющих

прокрастинаторов)

— Чек-лист фраз для экстренного примирения с самим собой

Глава 9. Война миров: Как выжить в спорах с бумерами, миллениалами и зумерами

— **Часть 1.** Перепись населения: Разбор лингвистических кодов

и триггеров трех поколений

— Тест 1. «К какому психологическому поколению вы принадлежите?»

— **Часть 2.** НЛП-техника «Трехпозиционное описание» для

преодоления возрастных барьеров

— **Часть 3.** Живые кейсы: Перевод с языка на язык

— *Кейс 1. Корпоративный: Начальник-Бумер против Подчиненного-Зумера*

— *Кейс 2. Семейный: Мама-Миллениал против Ребенка-Зумера*

— *Чек-лист фраз-переводчиков для общения со старшим и младшим поколениями*

Заключение. Жизнь после бури: Как склеить разбитую вазу

и не порезаться

— **Пошаговый алгоритм примирения «Эвакуация из зоны**

конфликта» (Тайм-аут → Легализация эмоций → Ремонт ущерба

→ Новый контракт)

— **Итоговый чек-лист книги:** Карманный гид конфликтолога

на каждый день

Введение. Почему мы все время «на ножах»?

Представьте себе обычное утро. Вы наливаете кофе, солнце

светит в окно, жизнь прекрасна. И вдруг — неосторожное слово

партнера, резкий комментарий коллеги в рабочем чате или чей-то

тяжелый вздох. Бам! Внутри вас будто щелкает тумблер.

Пульс

учащается, к горлу подступает ком, а в голове уже крутит-ся

идеальный, уничтожающий ответ. Добро пожаловать в ре-альный

мир. Мир, где люди сталкиваются лбами каждый божий день.

Большую часть жизни нам внушают миф: *«Конфликт — это*

плохо. У хороших людей в хороших отношениях ссор не бывает».

Из-за этого деструктивного убеждения мы совершаем две главные

ошибки: либо взрываемся, как бочка с порохом, сжигая мосты, либо заталкиваем обиду поглубже, зарабатывая психосоматику

и дергающийся глаз.

Давайте сразу договоримся: **конфликт — это абсолют-но**

нормально. Более того, это признак того, что вы живы, у вас есть

свое мнение, и вы общаетесь с другими живыми людьми, а не с роботами.

Конфликт — это не катастрофа. Это просто точка, в которой

ваши интересы, ценности или потребности не совпали с

чужими.

Это дорожный знак, который кричит: *«Внимание! Здесь что-то*

идет не так, давай разберемся». Вопрос не в том, *почему*
мы

ссоримся. Вопрос в том, *как* мы это делаем. Можно пре-
вратить

спор в ядерную войну, а можно — в инструмент, который
сделает

ваши отношения или бизнес в сто раз крепче.

Эта книга — ваш личный гид по минному полю челове-
ческих

разногласий. Мы не будем учить вас «терпеть» или «быть
выше

этого». Мы разберем анатомию ссоры до винтиков, загля-
нем

в мозг конфликтующего человека и научимся переводить
язык

драмы на язык конструктивных решений. Без магии, толь-
ко

рабочая психология. Поехали!

**Глава 1. Искры и порох: Почему вспыхивают кон-
фликты?**

**Часть 1. Триггеры, которые нами управляют, пока
мы спим**

Вы когда-нибудь ссорились из-за немытой чашки в рако-

вине

так, будто от этого зависит судьба человечества? Если да, поздравляю, вы человек. Но секрет в том, что **дело никогда не в чашке.**

В конфликтологии есть понятие «**триггер**» (от английского

trigger — спусковой крючок). Это слово, действие или даже

интонация другого человека, которая мгновенно включает нашу

эмоциональную защиту. Когда муж оставляет чашку, жена видит

не фарфор и остатки чая. Ее мозг расшифровывает это как: «Он

меня не уважает. Мой труд для него — пустое место. Я для него

прислуга».

Почему мы так остро реагируем? Потому что за любой, даже

самой глупой бытовой или рабочей ссорой всегда стоят три

базовые психологические потребности, которые оказались под

угрозой:

— **Потребность в безопасности и контроле.** Нам важно

чувствовать, что мы контролируем свою жизнь, свои границы

и свои ресурсы (время, деньги, пространство). Когда начальник

в 21:00 пишет: *«Срочно переделай отчет к утру»*, он покушается

на вашу безопасность и личное время. Вспыхивает бунт.

— **Потребность в признании и уважении.** Нам жизненно

необходимо, чтобы окружающие замечали нашу ценность. Фраза

коллеги: *«Ну, твой проект неплох, но я бы сделал лучше»* — это

прямой удар по эго. Привет, конфликт.

— **Потребность в причастности и любви.** Мы боимся быть

отвергнутыми. Когда близкий человек замыкается в себе и молчит, мы часто начинаем атаковать его претензиями не от злости, а от страха: *«Меня больше не любят, я теряю связь»*.

Когда кто-то случайно или намеренно задевает одну из этих

потребностей, в нашем мозгу просыпается древний ящер.

Часть 2. Наследие рептилии: Что происходит с мозгом

во время спора

Если вы думаете, что в разгар ссоры вы рассуждаете логически — вы глубоко заблуждаетесь. В этот момент вами

управляет **миндалевидное тело (амигдала)** — крошечный участок

мозга, который отвечает за выживание.

Для амигдалы нет разницы между саблезубым тигром, который хочет вас съесть, и тещей, которая критикует ваш суп.

Опасность! Угроза! И мозг мгновенно запускает одну из трех

эволюционных программ: **«Бей, беги или замри».**

— **«Бей»** — вы переходите в агрессивную атаку. Начинаете

кричать, припоминать ошибки пятилетней давности, язвить

и сыпать обвинениями.

— **«Беги»** — вы физически или эмоционально уходите из контакта. Хлопаете дверью, уезжаете «к маме» или переводите

тему, лишь бы не сталкиваться с напряжением.

— **«Замри»** — вы впадаете в ступор. Смотрите в одну точку, соглашаетесь со всем («Да-да, я виноват, только отстань»), но внутри у вас копится ядерный заряд обиды.

Проблема в том, что пока амигдала бьет в набат, наша **префронтальная кора** — зона мозга, отвечающая за логику, здравый смысл и дипломатию — просто *отключает*

ся. Кровь

отливает от мыслящих центров к мышцам (чтобы бить или бежать).

Именно поэтому в разгар ссоры мы говорим такие вещи, о которых потом горько жалеем. Мы буквально становимся временно невменяемыми.

Главный вывод первой части: Чтобы победить в конфликте

(точнее, решить его), нужно сначала «выключить» в себе рептилию

и вернуть контроль префронтальной коре. Как это сделать — мы

разберем дальше.

Часть 3. Когнитивные искажения: Как наш мозг до-рисовывает

чужие мысли и создает врагов на пустом месте

Человеческий мозг — гениальный ленивец. Чтобы не тратить

мегаватты энергии на ежесекундный глубокий анализ реальности, он использует «ментальные ярлыки» — **когнитивные искажения**.

В повседневной жизни они помогают нам быстро принимать

решения. Но в пространстве человеческих отношений эти искажения превращаются в кривые зеркала, которые раздувают

мелкие недоразумения до масштабов Шекспировских трагедий.

Когда мы вступаем в конфликт, мы спорим не с реальным человеком. Мы спорим с той **иллюзорной фигурой**, которую наш

мозг нарисовал на основе искаженного восприятия. Давайте

препарируем три главных ментальных бага, из-за которых мы

чаще всего ссоримся.

1. Фундаментальная ошибка атрибуции (Или закон «Я —

жертва обстоятельств, а ты — просто редиска»)
Это, пожалуй, главный чемпион по производству бытовых и рабочих скандалов. Суть этого искажения формулируется просто: **свои**

промахи

мы

склонны

объяснять

внешними

обстоятельствами, а чужие — личными качествами человека.

— **Пример с вашей стороны:** Вы опоздали на важную рабочую

встречу на 15 минут. Как ваш мозг оправдывает вас? «Ну,

тут же

жуткие пробки, будильник не прозвенел, да и вообще, я вчера

до двух ночи доделывал этот чертов отчет, я просто смертельно

устал!» То есть вы — хороший, ответственный профессионал, просто обстоятельства против вас.

— **Пример с чужой стороны:** Ваш коллега опоздал на ту же

встречу на 15 минут. Что думает ваш мозг? «Какая безответственность! Ему наплевать на команду. Он вечно витает

в облаках и не умеет планировать время. Наглец». Вы не думаете

о его пробках или форс-мажорах. Вы сразу делаете вывод о его

личности.

В конфликте это искажение работает как катализатор. Когда

партнер забывает купить молоко, мы не думаем: «Ой, у него был

тяжелый день, он замотался». Мы думаем: «*Ему плевать на мои*

просьбы, он эгоист». Мы атакуем личность, человек включает

защиту, и диалог превращается в перестрелку.

2. Иллюзия прозрачности (Эффект «Ты должен был догадаться!»)

Нам подсознательно кажется, что наши мысли, мотивы, обиды

и желания абсолютно очевидны для окружающих. *«Ну ужесли*

непонятно, что я устала и мне нужна помощь?»,
«Ужесли не ясно, что этот тон со мной неприемлем?»

Психологи провели забавный эксперимент: одну группу участников (стучащих) попросили выстукивать пальцами по столу

ритм известных песен (например, «Happy Birthday»), а вторую

группу (слушателей) — угадывать их. «Стучащие» были уверены, что песню угадают в 50% случаев, ведь в их собственной голове

эта мелодия звучала отчетливо и громко. Реальный результат: слушатели угадали всего **2,5%** песен!

В отношениях происходит то же самое. В вашей голове ваша

обида «звучит» как оглушительный набат. Вы ходите с поджатыми

губами и демонстративно громко моете посуду. Для вас контекст

ясен. Для вашего партнера это выглядит так: *«О, кажет-*

ся, она моет

посуду. Отлично. Пойду посмотрю футбол». Когда он уходит, ваша

обида умножается на сто: «Он издевается над моим страданием!»

Хотя на самом деле он просто не умеет читать мысли.

3. Эффект предвзятости подтверждения (Слепое пятно для хорошего)

Когда мы затаиваем на кого-то обиду или находимся в затяжном конфликте, наш мозг включает жесткий фильтр

информации. Он начинает искать исключительно те факты, которые подтверждают нашу правоту, и полностью игнорирует всё, что ей противоречит.

Если вы решили, что ваш начальник — самодур и тиран, вы

будете замечать каждый его строгий взгляд, каждую придирку

к шрифту в презентации. При этом ваш мозг аккуратно «сотрет»

из памяти случаи, когда этот же начальник выписал вам премию, отпустил пораньше к врачу или защитил ваш проект перед

инвесторами. Вы буквально собираете компромат на оппонента, подливая масла в огонь собственного гнева.

[Реальное поведение человека]



Фильтр мозга | ← Ищет только негатив
и подтверждение обиды



[Ваш вывод: «Он делает это специально!»]

Часть 4. Проекция и перенос: Из-за кого мы ссоримся на самом деле?

Иногда градус конфликта настолько не соответствует причине, что становится очевидно: в комнате присутствует кто-то третий.

И этот третий — призрак из вашего прошлого. В психоанализе это

называют **переносом (трансфером)** и **проекцией**.

— **Проекция** — это когда мы вытесняем собственные темные, неприемлемые качества и приписываем их другим. Например, человек, который подсознательно сам хочет схалтурить

и отдохнуть, начинает яростно обвинять своих коллег в лени

и тунеядстве по малейшему поводу. Его раздражает в дру-

гих то, что он запрещает себе сам.

— **Перенос** — это воспроизведение старых детских сценариев

с новыми людьми. Ваш строгий, критикующий начальник может

подсознательно напоминать вам требовательного отца. И когда

шеф делает вам обычное рабочее замечание, вы реагируете

не как взрослый специалист, а как испуганный или бунтующий

девятилетний ребенок. Вы начинаете воевать не с начальником

за KPI, а со своим родителем за право быть любимым и признанным.

Практический практикум: Как поймать свой мозг на горячем?

Чтобы остановить лавину когнитивных искажений во время

зарождающегося спора, используйте **Технику трех вопросов**

(сделайте глубокий вдох и мысленно спросите себя):

— *«Знаю ли я это как стопроцентный факт, или я сейчас*

додумываю мотивы другого человека?» (Отделяем реальность

от фантазий).

— «Если бы на месте этого человека был мой лучший друг, я бы

отреагировал так же жестко?» (Проверяем фундаментальную

ошибку атрибуции).

— «Что именно во мне сейчас так сильно болит, что я готов

уничтожить собеседника?» (Ищем скрытый личный триггер).

Часть 5. Цена вопроса: Скрытые выгоды затяжных ссор

Казалось бы, конфликт — это стресс, кортизол, бессонные ночи

и испорченные нервы. Логично, что любой здоровый человек

должен стремиться разрешить его как можно быстрее. Но почему

тогда многие семейные пары живут в состоянии перманентной

холодной войны десятилетиями, а отделы в компаниях годами

саботируют работу друг друга?

Ответ циничен, но правдив: у конфликта есть **вторичные выгоды**. Это скрытые психологические бонусы, которые мы

получаем, оставаясь в состоянии вражды.

— **Выгода 1: Власть и контроль через позицию Жертвы.** Быть

обиженным — чертовски выгодно. Жертва всегда «святая». Тот, на кого обиделись, автоматически становится «виноватым», а значит — должником. С помощью затянувшейся обиды можно

манипулировать партнером, требуя уступок, подарков или особого отношения.

— **Выгода 2: Сброс эмоционального напряжения (Катарсис).**

Вместо того чтобы решать системные проблемы (скуку в браке, нелюбимую работу, внутренний кризис), проще устроить

грандиозный скандал из-за незакрытого тюбика зубной пасты.

Прокричались, адреналин упал, наступило временное облегчение.

Проблема не решена, но пар выпущен.

— **Выгода 3: Избегание настоящей близости.** Искренность

и уязвимость пугают. Чтобы не открываться человеку и не рисковать быть раненным, проще держать его на безопасной

дистанции

с

помощью

постоянных

мелких

упреков

и недовольства.

Пока мы не признаемся себе, какую именно скрытую выгоду

мы получаем от ссоры, ни одна суперсовременная техника переговоров не сработает. Наш саботажник внутри будет сознательно разрушать любые мирные соглашения.

Глава 2. Четыре всадника Апокалипсиса в споре: Маркеры, после которых отношения умирают

Если вы думаете, что отношения или бизнес-партнерства рушатся из-за разности бюджетов, измен или несходства характеров, у меня для вас плохие новости. Это лишь следствия.

Настоящая причина гибели любого союза — то, **как именно люди**

разговаривают друг с другом во время ссор.

Американский психолог Джон Готтман, основатель всемирно

известной «Лаборатории брака» (Love Lab), посвятил более 40 лет

изучению семейных пар. Он совершил прорыв: наблюдая за тем, как супруги спорят в течение всего 15 минут, Готтман

с точностью

до **91%** предсказывал, разведется эта пара в ближайшие годы

или нет.

Свои выводы он сформулировал в виде метафоры — «**Четыре**

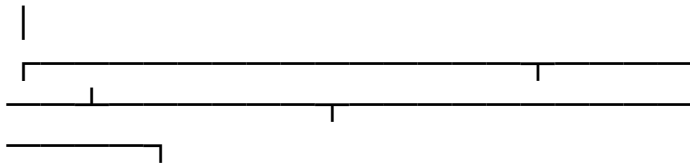
всадника Апокалипсиса». Это четыре деструктивные модели

поведения в конфликте. Если они поселяются в вашем доме или

офисе на постоянной основе, финал предreshен. Давайте детально

разберем каждого «всадника», изучим их коронные фразы-убийцы и, главное, найдем противоядие для каждого из них.

[КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ]



1. КРИТИКА 2. ПРЕЗРЕНИЕ 3.

ЗАЩИТА 4. СТЕНА МОЛЧАНИЯ

(Атака личности) (Яд и превосходство) (Поиск отговорок)
(Каменная стена)

Всадник №1. Критика (Жалоба, перешедшая на

личности) Очень важно разделять два понятия: *жалобу* (выражение недовольства конкретным действием) и критику (атаку на личность человека).

Когда вы выражаете конструктивное недовольство, вы говорите о факте: «Ты обещал позвонить, когда освободишься, но не позвонил. Я волновалась». Это нормально. Но когда в комнату въезжает первый всадник, фраза мгновенно мутирует в критику.

— **Как это звучит:** «Ты никогда обо мне не думаешь! Ты эгоист, тебе наплевать на всех, кроме себя. Вечно ты всё забываешь!»

— **В чем опасность:** Обратите внимание на маркеры: «всегда»,

«никогда», «вечно». Критика не оставляет собеседнику шанса

исправиться. Вы не критикуете его поступок, вы выносите приговор его характеру, его сущности. Вы вешаете на него ярлык «дефектного».

— **Что происходит на той стороне:** Собеседник чувствует себя

отвергнутым и униженным. Логическая часть его мозга отключается, и он автоматически готовит ответный удар.

Противоядие: Мягкое начало и фокус на себе

Вместо того чтобы тыкать в человека обвинениями (стиль «Ты-сообщения»), используйте формулу: **«Я чувствую [эмоция] + когда**

происходит [конкретный факт] + мне нужно [потребность]».

— *Вместо:* «Ты вечно опаздываешь, ты не ценишь мое время!»

— *Скажите:* «Я очень злюсь и устаю, когда мне приходится

ждать на улице лишние 20 минут. Пожалуйста, предупреди меня

заранее, если задерживаешься».

Всадник №2. Презрение (Самый опасный убийца отношений) Если критика — это легкая артиллерия, то презрение — это

ядерный удар по чужому эго. Готтман доказал, что присутствие

презрения в спорах — это главный предиктор скорого развода.

Более того, у партнеров, которых постоянно презирают, физически

падает иммунитет, и они чаще болеют простудными заболеваниями.

Презрение питается чувством **собственного превосходства**. Вы

ставите себя на пьедестал, а собеседника опускаете на

уровень

«ничтожества».

— **Как это звучит:** Сарказм, злые насмешки, подшучивание

на людях, закатывание глаз, ухмылки. Фразы в стиле: «Ой, да что

ты вообще понимаешь в этом?», «Куда уж тебе...», «Ты даже посуду

нормально помыть не можешь, а еще рассуждаешь о бизнесе!».

— **В чем опасность:** Презрение полностью уничтожает психологическую безопасность. Это не просто несогласие с позицией, это трансляция месседжа: *«Я считаю тебя никчемным*

и глупым». Из такой точки договориться уже невозможно.

Противоядие: Культура благодарности и безоценочность

Презрение не рождается за секунду. Оно — результат долгих

месяцев накопленных невысказанных обид. Чтобы уничтожить

этого всадника, нужно приучить свой мозг замечать хорошее

в партнере и озвучивать это до того, как начнется ссора.

В самом же споре — жесткое табу на оценку интеллектуальных или

(Замкнутый круг эскалации)

Противоядие: Принятие ответственности (хотя бы частичное) Даже если вы считаете, что правы на 90%, найдите в себе

силы взять ответственность за оставшиеся 10%. Это мгновенно

снижает градус напряжения у оппонента, так как ему больше нет

нужды штурмовать вашу крепость.

— *Вместо:* «Я забыл про квитанцию, потому что ты мне весь

день парила мозг своими звонками!»

— *Скажите:* «Да, ты права, я действительно забыл оплатить

квитанцию. Извини, я замотался на работе, сейчас все сделаю».

Всадник №4. Стена молчания (Стоунволлинг) Этот всадник обычно заходит в комнату последним, когда конфликт уже достиг критической точки кипения. Стоунволлинг

(от английского *stonewalling* — возведение каменной стены) — это

полный уход из контакта. Чаще всего к этой стратегии прибегают

мужчины (в силу биологических особенностей их нервная система

быстрее перегружается от эмоций).

Человек перестает отвечать, смотрит в пол или в телефон, уходит в другую комнату, делает вид, что вас не существует, или

отвечает ледяными односложными фразами («Нормально», «Все равно», «Отстань»).

— **В чем опасность:** Нам может казаться, что молчание — это

попытка «не устраивать скандал» и сохранить спокойствие. Но для

того, кто пытается до вас достучаться, ваша «каменная стена»

ощущается как **эмоциональное насилие и полное отвержение**. Это

пугает и ранит сильнее, чем крик. В ответ партнер начинает

кричать еще громче, пытаясь пробить эту стену.

— **Что происходит внутри «стены»:** На самом деле человек

внутри не спокоен. Его пульс обычно зашкаливает за 100 ударов

в минуту, а уровень кортизола зашкаливает. Он просто заблокирован собственными эмоциями (это состояние называется

флудинг или эмоциональное затопление).

Противоядие: Осознанный тайм-аут

Нельзя просто замолчать и уйти. Если вы чувствуете, что вас

«затопило» эмоциями и вы больше не можете адекватно воспринимать информацию, нужно взять официальную паузу, но обязательно обозначить время возвращения.

— *Правильная формула:* «Я сейчас чувствую, что слишком

злюсь и не могу говорить конструктивно. Мне нужно 20 минут, чтобы остыть и прийти в себя. Давай вернемся к этому разговору

в 19:30, хорошо?» (И в эти 20 минут нужно не прокручивать обиды

в голове, а физически переключиться: умыться холодной водой, сделать дыхательные упражнения или прогуляться).

Тест для самоанализа: Какого «всадника» вы сидите чаще всего?

Вспомните ваши последние 3—4 ссоры с близкими или коллегами. Ответьте себе честно:

— Пытаетесь ли вы обобщать вину человека фразами «Ты никогда / Ты всегда»? (**Критика**)

— Проскальзывает ли у вас желание съязвить, показать, что вы

умнее, или тонко унизить собеседника? (**Презрение**)

— Начинаете ли вы сразу искать оправдания и переводить

стрелки, как только вам высказали недовольство? (**Защита**)

— Бывает ли так, что вы закрываетесь «в домике», игнорируете

звонки и сообщения, наказывая человека молчанием? (**Стена молчания**)

Осознание того, какого именно «всадника» вы впускаете в свои отношения — это уже 50% победы над ним.

Расширенный диагностический блок: Разбор паттернов и экспресс-тесты

Обычно нам кажется, что мы ведем себя в спорах идеально, а «токсичит» только наш партнер или коллега. Давайте проверим

это с помощью профессионального разбора ситуаций и глубокого самотестирования.

Тест 1. Инвентаризация реакций: Кто ваш главный Всадник?

Внимательно прочитайте следующие утверждения. Честно

отметьте те, которые вы используете или чувствуете во время ссор (хотя бы изредка).

Блок А:

— Когда я недоволен действием человека, я часто вспоминаю

его прошлые аналогичные косяки.

— Мои претензии часто начинаются со слов «Ты опять...»,

«Вечно ты...», «Сколько можно повторять...».

— Я считаю, что если бы человек меня любил/уважал, он бы

сам понимал, что делает не так.

— *Если вы отметили 2 и более пунктов, ваш частый спутник — **Критика**.*

Блок Б:

— В разгар спора я могу сыронизировать, подколоть или скопировать манеру речи собеседника, чтобы показать абсурдность его слов.

— Иногда я ловлю себя на мысли: «Боже, какой бред он/она

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.