КАРМАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ

# РЕШИ ЛЮБОЙ КОНФЛИКТ ЗА НЕСКОЛЬКО МИНУТ

# МЕДИАЦИЯ



В-05 [ АРХИТЕКТУРА КОММУНИКАЦИИ ]

БОМБОРА

Карманные технологии влияния (Эксмо)

# Медиация. Реши любой конфликт за несколько минут

«Эксмо»
2026

УДК 159.92
ББК 88.5

Медиация. Реши любой конфликт за несколько минут / «Эксмо», 2026 — (Карманные технологии влияния (Эксмо))

ISBN 978-5-04-257206-7

Реши любой конфликт за несколько минут! Большинство конфликтов заканчиваются одинаково: одна сторона чувствует себя униженной, другая — виноватой. Мы думаем, что проблема в тяжелом характере собеседника, но все дело в отсутствие навыка. Эта книга поможет освоить навык медиации. Вы научитесь выстраивать диалог так, чтобы отстаивать свои границы, не переступая через интересы оппонента. Прочитав книгу, вы: • сможете входить в конфликт без страха и агрессии; • услышите скрытые потребности за криками, упреками и манипуляциями; • будете управлять разговором, даже если вторая сторона не читала эту книгу и не хочет договариваться; • научитесь находить решения, где нет проигравших. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.92
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-257206-7

, 2026
© Эксмо, 2026

# Содержание

Введение 6
Победить, уступить или избежать 7
Что такое медиация 8
Конец ознакомительного фрагмента. 9

# Медиация. Реши любой конфликт за несколько минут



Серия «Карманные технологии влияния»




© Бортник В.О., обложка, 2026
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

# Введение
# Разговор, который мы откладываем

Большую часть жизни мы о чем-нибудь договариваемся: кто заберет ребенка из школы, когда заказчик пришлет материалы, можно ли перенести встречу, как разделить расходы, кто отвечает за ошибку и что теперь с ней делать. Даже невинный вопрос «Что будем смотреть вечером?» иногда требует переговорных способностей и терпения.

Большинство таких разговоров проходит незаметно: один человек предлагает, другой уточняет, стороны немного корректируют планы и продолжают жить. Обычно нам не приходит в голову называть это переговорами, но чем важнее становится вопрос, тем труднее получается договариваться.

Если речь идет о деньгах, доверии, признании, безопасности, профессиональной репутации или отношениях, простого обмена аргументами может оказаться недостаточно: люди частенько повторяют одни и те же доводы, повышают голос или, наоборот, демонстративно замолкают. Через некоторое время спор уже идет не только о первоначальной проблеме, теперь к ней добавляются старые обиды, предположения о чужих намерениях и необходимость доказать собственную правоту. Изначальный вопрос отодвигается на второй план, и начинается обсуждение в стиле «кто кого не уважает».

Невыполненная домашняя обязанность превращается в доказательство того, что одному человеку «всегда все равно», а другой «никогда не бывает доволен». Разговор о распределении прибыли заканчивается спором о том, кто вообще создал этот бизнес и кому все остальные должны быть благодарны. Постепенно конфликт может начать жить собственной жизнью.

# Победить, уступить или избежать

В конфликте особенно легко увидеть три привычных выхода: настоять на своем, уступить ради сохранения отношений или вообще не обсуждать проблему.

Однако выигранный спор не всегда решает проблему. Человек может согласиться под давлением, а затем не выполнять договоренность, саботировать решение или ждать случая вернуть себе преимущество. Формальное «хорошо» еще не означает согласия.

**Уступка тоже не гарантирует спокойствия. Если человек регулярно отказывается от значимых интересов, недовольство не исчезает.**

Оно просто перестает участвовать в разговоре и начинает искать другой выход: через раздражение, дистанцию, пассивное сопротивление или внезапный спор из-за кружки, поставленной не на ту полку.

Можно вообще не обсуждать разногласие. Иногда это разумно: не каждый эпизод заслуживает серьезного разговора. Но если проблема повторяется и затрагивает важные интересы, молчание становится не решением, а способом отложить конфликт до менее удобного момента.

Медиация предлагает посмотреть на ситуацию иначе. Ее задача состоит не в том, чтобы определить победителя, заставить стороны помириться или разделить разницу ровно пополам.

Она помогает организовать разговор так, чтобы участники могли понять предмет спора, обозначить важные для себя интересы, рассмотреть возможные решения и самостоятельно выбрать дальнейшие действия.

# Что такое медиация

В классическом понимании медиация – это способ урегулирования спора при участии независимого и беспристрастного посредника.

Этот посредник называется медиатором. Он не выносит решение, не устанавливает виновного и не объясняет сторонам, как им следует жить дальше. Его задача – организовать процесс: помочь участникам услышать друг друга, прояснить противоречия, перейти от взаимных обвинений к обсуждаемым вопросам и оценить возможные договоренности. Результат при этом остается в руках самих сторон.

# 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.