

Как Добиться, Чтобы Вам Простили Что Угодно...

Окей, вы об...лись, чувствуете себя виноватым и поклялись никогда такого больше не делать.

Если этого достаточно, чтобы все уладить – прекрасно.

Однако все мы знаем, что часто одной фразы: «извините» недостаточно для того, чтобы все уладить.

Давайте попробуем применить законы психотриггеров для того, чтобы добиться **быстрого прощения**.

Разумеется, психологические стратегии будут отличаться друг от друга в зависимости от ситуации, ибо есть разница между тем, что вас застукала с любовницей ваша жена, и тем, что вы опоздали на совещание, потому что попали в аварию.

(Тактика, также может меняться в зависимости от того, что именно устроило вам попадос – ваши поступки или ваши слова. Поэтому вначале мы посмотрим, как извиняться за поступки, а потом рассмотрим приемы, как получить извинение за свой базар.)

В ситуациях, когда ваши намерения были благими, но вмешались внешние события, поступайте следующим образом.

Исследования доказали, что извинения относящиеся к обстоятельствам над которыми вы не имели контроля, встречаются более благоприятно, чем те оправдания, в которых вы упоминаете только причины, над которыми этот контроль был.

Например, если вы просто скажете, что «не были готовы к этому» или что вы «совсем забыли об этом», то можете нарваться.

Однако если причиной явилась авария из шести машин или спущенная шина, то вас простят более охотно.

Причина в том, что никто не хочет, чтобы о нем думали, будто он пытается извлечь выгоду, прицепиться или быть равнодушным.

Следовательно, перенося вину на внешний источник, вы нейтрализуете реакцию человека, которая могла бы быть вызвана тем, что он подумал, будто вы с ним не считаетесь.

Поэтому, если ваша ошибка была вызвана причинами вне вашего контроля, то пусть человек об этом узнает.

Тут есть маленькая тонкость: вы также должны дать понять, что вы предполагали такую ситуацию, но не смогли к ней подготовиться.

Например, если вы опоздали на работу по причине пробок, то начальник может сказать: «Ты знал, что это важная встреча, так почему ты не выехал раньше?»

Поэтому, объясняя обстоятельства, упомяните также о том, что вы предвидели возможность попасть в пробку, но что она была намного больше, чем вы могли себе даже представить.

Еще одним фактором, о котором нужно помнить, является то, что ваше извинение должно быть искренним и конкретным.

Исследования опять-таки показали, что конкретное описание обстоятельств в противоположность общим фразам – высокоэффективный способ снизить гнев.

Детали решают все.

Обычно, этих советов хватает, но если нет, то вы можете использовать другие тактики, описанные ниже, которые предназначены для более серьезных ситуаций, связанных с потерей доверия, а также тогда, когда обстоятельства не были вне вашего контроля.

Когда вы сделали что-то неправильное, то человек чувствует себя в какой-то степени поиметым.

У него возникает чувство предательства. Он думает, что вы его не уважаете, что вам на него наплевать и т.д.

Поэтому, просто сказать: «извини, дорогая» - не исправляет ситуацию, поскольку вы не восстановили у человека чувство его собственного достоинства. Ваши действия лишили его какой-то части сил. Чтобы он

почувствовал себя лучше, вам необходимо вернуть его в то психологическое состояние, в котором он был.

Поэтому позвольте представить вам четырех шаговый «алгоритм прощения», который гарантированно и быстро принесет вам успех.

Фаза один: Ответственность, Извинения, Искренность

В отличие от прошлой ситуации в данном случае важно признать свою полную ответственность за свои действия. Не переносите вину и не увязайте в объяснениях и оправданиях. Это только усугубит ситуацию.

Человек ждет, что вы постараетесь переложить свою вину на кого-то еще. Такой подход не помогает, потому что если перенести ответственность на что-то или кого-то еще, то только эти обстоятельства или люди могут восстановить у вашего собеседника чувство значимости.

Если вы берете ответственность на себя, то значит, вы и можете все уладить.

Вам необходимо восстановить баланс Эго у другого человека. Он должен знать, что его не использовали, и что с его чувствами считались.

Далее, извинитесь за ваше поведение. Между прочим, часто мы забываем говорить: «мне очень жаль».

Самих этих слов не всегда достаточно, но они важны с точки зрения всей стратегии прощения.

Иногда их очень сложно сказать, но, тем не менее, без них трудно добиться прощения.

Наконец, убедитесь, что вы извиняетесь искренне. Любое неискреннее извинение не будет принято.

А если вам не поверят, вам не простят. Неискренность предполагает, что вы можете сделать то же самое еще раз, причинив человеку еще больше боли и негатива.

Так что, если вы всерьез не намерены извиняться – так, и не извиняйтесь.

Возможно, вам потребуется некоторое время, чтобы переоценить отношения или ситуацию – в том случае, если вы не чувствуете искреннего раскаяния и сожаления.

Фаза два. Раскаяние и наказание

Очень важным этапом является, дать человеку понять, что вы готовы принять и согласиться с любыми последствиями ваших действий.

Извинение без раскаяния, это как модная тачка без топлива – выглядит красиво, но никуда не едет.

Демонстрация же своего раскаяния возвращает человеку единственную вещь, которую он утратил – силу.

Возможно, человек ничего вам не сделает или сделает намного меньше, если вы не покажет ему, что ваша судьба в его руках, но помните, что на данный момент времени, если вы хотите оставаться с этим человеком, он все-таки решает вашу судьбу. Поэтому свободно предоставить ему власть и подтвердить это – крайне важно.

Человек хочет правосудия за то, что вы сделали. Он хочет, чтобы его права, как человеческого существа уважались.

Поэтому отдайте их ему, и он вас простит.

Вы можете начать примерно так: «Я знаю, что то, что я сделал, это полная херня и у тебя есть все права дать мне в морду. Я готов принять любые последствия и наказания за свои действия».

Важное примечание

Даже в судебных заседаниях отсутствие раскаяния повышает вероятность более сурового приговора. Вам необходимо восстановить баланс Эго у человека или вас накажут более круто – лишь бы ситуация упростилась.

Помните, что правосудие – это всего лишь поиск равновесия, и именно в правосудии мы находим прощение.

В крайних случаях может быть необходимым применение следующей техники, которая поможет быстро рассеять гнев. В этом случае вы идете на шаг дальше и действительно предлагаете наказание – самое крутое, которое можете придумать.

Таким образом, это побуждает человека начать обратное движение, потому что он понимает, что даже такая сука, как вы не заслуживает столь суровой кары.

В процессе этого возникает эффект, так называемого, «тигра внутреннего разрыва» - когнитивного диссонанса, который характеризуется тревожным состоянием по причине того, что имеют место два противоречащих друг другу отношения или идеи. Для снижения этой тревоги, человек должен оправдать свою непоследовательность. Как только он начинает обратное движение, утверждая, что рубить вам голову нет особой необходимости – достаточно почитать яйца – он начинает убеждать сам себя, что сделанное вами не настолько плохо, как можно было бы подумать.

Этот процесс понижает уровень когнитивного диссонанса, поскольку дает разумное объяснение в ответ на вопрос человека к самому себе: «Если этот придурок сделал настолько ужасную вещь, то почему я не соглашаюсь с предложенным им наказанием?».

Фаза третья. Дубликация и объяснение

Итак, предыдущие тактики позволили вам удержаться на плаву, но если вы хотите выбраться окончательно на сушу, то вам нужно применять техники этого этапа.

Объясните вашему собеседнику, перед которым вы провинились, почему и как отныне и впредь обстоятельства, в которых вы согрешили, больше не повторятся.

Дело в том, что беспокойство человека, перед которым вы виноваты, отчасти вызвано и тем, что ваши действия непредсказуемы – они могут произойти снова без предупреждения.

Если вы можете убедить его, что подобная комбинация событий никогда не повторится, то это существенно облегчит его тревогу и вашу задачу.

Изолируя ситуацию, как было указано выше, вы снижаете ее нежелательное влияние на жизнь собеседника.

Теперь самое время ответить на вопрос: почему.

Мир вашего собеседника пошатнулся, многое потеряло смысл, и вы должны теперь дать приемлемое объяснение вашему поступку.

Собеседник вряд ли будет удовлетворен и согласится простить вас полностью, если не поймет, что вызвало ваш поступок.

Тут не годятся простые фразы типа: я не знаю или я как-то не подумал – они не избавят человека от страха перед повтором ситуации.

Однако здесь есть сложность – как вы можете объяснить свои действия, не создавая впечатления, будто вы защищаетесь, поскольку защита, это не самая хорошая стратегия.

Лучшим способом будет мотивировать свой поступок страхом. Независимо от того, интимная это или деловая ситуация, все люди хорошо понимают, что такое страх. Это первичная и чистая эмоция.

Вот примеры фраз:

1. Я испугался, потому что все шло так замечательно,
2. Я боялся, что вы меня уволите, если я не солгу вам относительно...
3. Я солгал, потому что боялся, что ты возненавидишь меня, если узнаешь правду.

Теперь ваши действия меньше похожи на предательство и скорее смахивают на иррациональный поступок испуганного человека в состоянии замешательства.

Это углубляет вашу уязвимость и помогает человеку восстановить чувство власти и достоинства.

Принимая ваш страх, собеседник принимает также важную активную роль в восстановлении своего чувства контроля.

Помните, что целью является восстановление равновесия и именно это достигается данным приемом, потому что, мотивируя свой поступок страхом, вы принижаете свое Эго.

Страх – это реакция на ощущение того, что вы не вполне способны справиться с ситуацией. Это абсолютно противоположно браваре и эгоизму, которые вам совсем не следует демонстрировать.

Важное примечание

Почему, когда кто-то подрезает нас на машине, мы вначале сердимся, а потом пытаемся разглядеть того, кто это сделал?

Сердимся мы, потому что к нам не проявили уважения, а разглядываем человека, потому что хотим определить – умышленно он это сделал или нет.

Если это сделала старушка за рулем, то это не так разгневает нас, как если бы нас подрезал какой-нибудь пацан.

Мы допускаем мысль о том, что бабка сделала это случайно, а не умышленно. Все наши реакции на различные ситуации определяются нашим Эго.

Фаза четвертая. Никакого кайфа

На последнем шаге алгоритма прощения важно показать человеку, что ваши действия не принесли вам ничего хорошего – ни удовольствия, ни финансовой выгоды – ничего.

Вы должны показать, что это была не просто ошибка, а ошибка, которая не принесла предполагаемой выгоды.

Помните, что ключом к прощению, является восстановление баланса в отношениях – интимных или деловых.

Если вы получили какую-то выгоду от своего поступка, то вам нужно будет больше вернуть в оплату долга.

Никогда не признавайте никаких выгод и вознаграждений, которые вы могли бы извлечь из своего поведения.

Например, вы можете сказать нечто типа: «Секс с ней был отвратительным» или: «Я ни копейки не потратил из украденных денег», или: «Я чувствовал себя ужасно и виновато» - и т.д.

Эта стратегия запустит движок прощения. Теперь вам остается полагаться только на одну вещь, которой вы управлять не можете – время.

По истечении некоторого количества времени все элементы вашей стратегии станут на свои места и течение вашей жизни примет обычный вид.

Важное примечание

Как уже было сказано, эта стратегия относится к неправильным поступкам, которые вы совершили, однако иногда мы можем сильно задеть человека просто своими словами.

В таком случае ситуацию довольно просто уладить с помощью техники «глобализации».

Этот прием сэкономит вам массу сил и нервов, если вы относитесь к категории людей, которые сначала говорят, а потом думают.

Прямая обида

Если вы обидели человека лично, то часто для того, чтобы утихомирить его чувства, вам достаточно сказать, что вы просто пошутили.

Следовательно, вам следует сделать, так называемую, «глобализацию» фразы сразу, как только она вырвалась из вашей пасти.

Например, вы спорите с секретаршей и заявляете ей, что она абсолютно не компетентна. Сразу же, после того, как вы это брякнули, вам необходимо врубить коррекцию ущерба, закончив свое предложение примерно так: «...как и все остальные в этой чертовой компании».

Нас обижает то, что относится к нам лично, поэтому такая добавка снижает негативное воздействие всей фразы.

Она воспринимается не как личная атака, а как общее убеждение.

Поэтому, вместо того, чтобы разобидеться, ваш секретарь вполне может решить, что вам нужен отпуск или психиатр.

Косвенная обида

Если ваши слова были искажены или вы неумышленно обидели кого-то, глобализуйте свою речь и вставьте ваше высказывание в более широкий контекст.

Например: «Нет, я не говорил, что ты больной на всю голову урод. Я сказал, что все вокруг – это больные на всю башку уроды».

Поскольку ваш собеседник слышал исходную фразу не от вас, а от кого-то еще, такого обобщения обычно хватает, чтобы вызвать у него сомнение, что вы действительно его обидели.

Резюме

1. Если ваше объяснение включает в себя ссылку на обстоятельства вне вашего контроля, то оно принимается более дружелюбно.
2. В ситуации, когда вы могли контролировать обстоятельства, но, тем не менее, поступили хреново, вы должны принять на себя полную и окончательную ответственность за свои действия.
3. Ваше извинение должно быть искренним и конкретным.
4. Покажите, что вы готовы принять любые последствия ваших действий и, что ваша судьба в руках собеседника. Вы должны восстановить его чувство власти.
5. Покажите, каким образом вы можете не допустить возникновения впредь обстоятельств, побудивших вас к плохому поступку.
6. Если мотиватором вашего поведения был страх, то объясните человеку понятным языком, каким образом ваш дурной поступок был этим страхом вызван.
7. Покажите, что ваши действия не принесли вам никаких ожидаемых выгод.