



ВАНИ ЕВРО
ПСИХОЛОГ

Игорь Вагин

ПСИХОЛОГИЯ

ЗЛА

Практика решения конфликтов



 ПИТЕР

Содержание

Введение	7
-----------------------	---

Свет и тень	7
-------------------	---

Тренинг «Трансформация зла»	12
-----------------------------------	----

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

ПОНОЖОВЩИНА В ДУШЕ

Внутренние конфликты	17
-----------------------------------	----

Глава 1. Тревоги, прочь с моей дороги!	18
--	----

Глава 2. Не платите алиментов вине	23
--	----

Глава 3. Ленивцы и счастливыцы	28
--------------------------------------	----

Глава 4. От стыда — одна беда	31
-------------------------------------	----

Глава 5. Уроки обиды	38
----------------------------	----

Глава 6. Не будите спящую собаку по имени гнев	51
--	----

Глава 7. Око за око, зуб за зуб!	58
--	----

Глава 8. Маркеры предательства	64
--------------------------------------	----

Глава 9. В цепких когтях зависти	68
--	----

Глава 10. Опаленные ревностью	75
Глава 11. Плюсы и минусы депрессии	84

ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

НА ЛИНИИ ФРОНТА

Внешние конфликты	87
Глава 1. Вечный мир — утопия или реальность?	88
Глава 3. Прогнозы и угрозы	92
Глава 2. Из-за чего возникают конфликты?	90
Глава 4. Трудные люди	96
Глава 5. Кто виноват и что делать?	99
Глава 6. Предупредительные выстрелы	101
Глава 7. Когда грянула канонада	103
Глава 8. Не падайте духом!	107
Глава 9. Психологический иммунитет	113
Глава 10. Решение конфликтных ситуаций	118
Глава 11. Рождается ли в споре истина?	122
Глава 12. Мифы-провокаторы	126
Глава 13. Милые бранятся — только тешатся	143
Глава 14. Производственные конфликты	146

Глава 15. Белые наступают и выигрывают (психологическое каратэ)	150
Глава 16. Черные отступают и выигрывают (психологическое айкидо)	153
Глава 17. Амортизация жалоб	157

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ.

ТЕСТЫ

Миротворец или разжигатель ссоры?	162
Насколько вы конфликтны на работе?	164
Насколько вы амбициозны?	167
Насколько вы обидчивы?	169
Как вы относитесь к критике?	171
Ревнивы ли вы?	174
Благодетель или скандалист?	177
К какому психотипу вы относитесь?	179

Сердечно благодарю Антонину Глушай
и Льва Кима за неоценимую помощь
в написании этой книги.

ВВЕДЕНИЕ

СВЕТ И ТЕНЬ

Большинство людей хочет жить в мире и спокойствии. Так-то оно так, да не лукавство ли это? Почему-то в реальной жизни у многих все строится по принципу «пусть у меня будет лад, а ты живи невпопад». Ведь куда больший интерес у людей вызывают пожары, наводнения, извержения вулканов и другие стихийные бедствия, — главное, лишь бы это не касалось их самих. В выпусках новостей с наибольшим любопытством и буквально с замиранием сердца слушают о мельчайших подробностях громких скандалов и заказных убийств. А более всего их интересуют змеинные клубки человеческих страстей и различные нарушения общепринятых социальных норм. Сколько не закрывай на это глаза, как не обманывай себя, в общем, как не крути, а жизнь показывает, что проявления зла чаще оказываются сильнее тихой кротости спокойствия и добродетели...

Если обратиться к народным сказкам или мировым литературным шедеврам, то картина будет такой же. Самые яркие и интересные герои — носители зла.

Вспомните, какие персонажи детских сказок нам запомнились больше всего, кроме Иванушки-дурачка? Вот он этот ряд: Кошей Бессмертный, Соловей-Разбойник, Баба-Яга. Разве не так?

Мы вырастаем, и самое яркое впечатление на нас производят такие литературные герои, как граф Монте-Кристо (воплощение бескомпромиссной мести), Миледи (как воплощение порока и интригантства), кардинал Ришелье, одноногий Сильвер...

Согласитесь, Воланд в романе Михаила Булгаков «Мастер и Маргарита» получился чрезвычайно обаятельным и привлекательным мужчиной. А ведь это Сатана, который не должен вызывать симпатий уже по определению как прародитель и сеятель зла.

Мы с удовольствием смотрим фильмы с участием Де Ниро, Аль Пачино... «Крестный отец», «Белое солнце пустыни», «Вор», «Брат» — признанные кинобестселлеры, хотя там главными героями выступают такие персонажи, как дон Карлеоне, Абдулла, Толян. Они же по большому счету бандиты, нарушающие и социальные общепринятые нормы, и моральные. А мы симпатизируем им. Не странно ли это?

Самые яркие политики, как правило, тоже злые. Они осознанно выбирают зло, как мощный заряд для формирования своего имиджа крупного мирового политика. На чем зарабатывали свой авторитет последние американские президенты?

Рональд Рейган объявил врагами прогресса коммунистов, а Россию и вовсе назвал империей зла. И на этом выстроил свой имидж борца с мировым злом. В одном из своих выступлений он сказал даже так: «Пусть мои дочери лучше умрут верящими в Бога, чем проживут всю жизнь безбожницами из-за коммунистов».

Джордж Буш-старший объявил мировым злом ислам и заявил о себе как о борце с мировым злом, проведя военную акцию в Ираке «Буря в пустыне».

Билл Клинтон объявил очагом зла Югославию и в лице сербов нашел врагов мира и спокойствия на Балканах.

Впрочем, не только американские, но и наши, российские президенты для формирования своего имиджа использовали прием борьбы со злом. Борис Ельцин сразу же заработал авторитет беспощадной борьбой с привилегиями высокопоставленных чиновников, которые фактически все на тот момент были коммунистами. Ельцин заявил во всеуслышание, что необходимо восстановить справедливость в обществе и лишить коммунистов всех привилегий: пайков, машин, дач, поликлиник и прочего. Он сам ездил на троллейбусе, стоял в очередях в обычных магазинах.

Владимир Путин сразу завоевал авторитет, также обозначив свою главную задачу как президента на этот момент — борьбу со злом. Заявив, что Чечня — рассадник терроризма, президент позволил себе резкое высказывание, облетевшее все информационные агентства мира: «Будем мочить террористов даже в туалете».

Умные политики знают, что зло объединяет нацию, как только создается образ общего врага, и умело пользуются этим.

Зло бывает и деструктивным и конструктивным. Простой пример конструктивного зла — спортивная злость. Может ли

выиграть бой боксер или самбист, не накачав себя перед этим мощью спортивной злости? Никогда!

Конструктивное зло помогает решить проблемы, заставляет людей выживать в ситуациях, когда их шансы почти равны нулю. Что дало силы и ужесточило волю к жизни у графа Монте-Кристо? Мощное желание мести, желание восстановить справедливость.

В фашистских концлагерях люди часто выживали, культивируя в себе желание когда-нибудь отомстить немецким извергам за причиненное зло.

Если обратиться к биографиям известных людей, а может быть и просто каких-то своих знакомых, можно заметить, что большинство из них добилось успеха в бизнесе, в культуре, в искусстве лишь после того, как эти люди разозлились на себя или на некую критическую ситуацию. И это стало стимулом к резким изменениям в их жизни в лучшую сторону, они сумели реализовать мощь своего жизненного или творческого потенциала.

Злость способна пересилить и перебороть такое трудноконтролируемое чувство, как ревность, избавить человека от навязчивой любовной страсти, которая превратила его жизнь в ад.

Народная мудрость тоже отдает дань конструктивному злу: «Нет худа без добра», «Не было бы счастья да несчастье помогло».

Почему спокойствие и тихая добродетель чаще всего вызывает у нас скуку и внутреннее равнодушие в то время, как зло будоражит всю нашу сущность? Обратим внимание на сугубо психологические их аспекты.

- Добро бывает конструктивным, но обычно оно регламентировано. Зло пробуждает в человеке скрытые силы. (Доктор Фауст продает свою душу дьяволу в обмен на обретение силы и власти.)
- Добро часто бывает пресным. Зло всегда эмоционально, живо и потому выглядит гораздо ярче и притягательнее.
- Добро зачастую бывает глуповатым. Зло всегда умное.
- Добро сдерживает. Зло толкает на какие-то действия. (Помните, как рассуждал Раскольников перед тем, как убить старуху-процентщицу: «Тварь я дрожащая или право имею?») И весь роман Достоевского — ответ на этот вопрос.)

Писатели и сценаристы давно поняли, что герои могут быть только тогда действительно привлекательными, когда в них естественно и ярко проявляются достоинства и пороки, то есть очевидные меры добра и зла.

Что же привлекает нас в так называемом «отрицательном герое»? Что очаровывает?


Первое. Часто это чрезвычайно обаятельные люди с привлекательной, мужественной внешностью.

Второе. Как правило, это сильные люди, яркие даже в проявлениях зла.

Третье. Они обязательно обладают парадоксальным чувством юмора, который заставляет нас многое им прощать.

Четвертое. В их поведении нет фальши: они честны и естественны в своем зле. Они живут и действуют без потуг на добро, не морализируют, не настаивают на том, чтобы все следовало их принципам. Они могут быть циничными и жестокими, но они открыты и не боятся это демонстрировать. И потому более понятны нам. Они выглядят более правдиво, чем добродетельные герои. Они такие, какие есть. Это не фальшивая монета.

Пятое. Мы можем их не любить, но они всегда интересны, они колоритны, заняты. Мы не всегда желаем соотносить их с собой, но кто может сказать, что водораздел так уж очевиден? Разве вы никогда не нарушали правил дорожного движения? Разве не воровали яблоки в чужом саду? Разве не мучили в детстве майских жуков или лягушек? А если кто-то станет у вас на глазах избивать вашего ребенка — разве вы не разозлитесь до белого каления, разве не ответите злом на зло? А что иногда бывает в наших снах — это же неловко кому-то рассказать!

 Оказывается, даже частично идентифицируя себя с героем, несущим в себе очарование зла, мы вытесняем из своего подсознания собственную злобность, свой грехи, слабости и порочные страсти, и таким образом зачастую избавляемся от внутренних конфликтов и начинаем лучше понимать суть конфликтов внешних.

Впрочем, достаточно вспомнить работу великого нашего психиатра П. Ганушкина «О сходстве между религиозностью, сладострастием и жестокостью», и все становится на свои места. Человек устроен так, что в глубине души он все равно причес желание нарушать социальные, моральные и иные общественные нормы. В каждом человеке есть немного зла.

Добродетель — это только светлая сторона луны нашего «я», другая — темная, наполнена злом, и никуда от этого не деться.

Наша тень — это наше негативное «я», наше негативное отношение к жизни и людям, то, что мы ненавидим, критикуем в себе и людях. Тень преследует нас всю жизнь, и иногда она берет свое. Тень — это мощный энергетический комплекс, который управляет нами, ведет нас по жизни, который не познан нами и плохо контролируем.

Часто мы называем тень нашими грехами. Тень — это наш внутренний ад. Кто знает, может быть и Сатана вовсе не где-то вне, а в нас самих? Просто мы гораздо чаще стараемся продемонстрировать свои положительные качества, играть роль хороших и добрых людей, потому что нам стыдно показывать себя с дурной стороны. Эту роскошь — быть самим собой — позволяют себе только очень сильные, независимые личности. Может потому они и вызывают тайную зависть всех остальных и явное порицание большей части общества?



То, что мы называем злом, не нуждается в порицании или в завистливых вздохах, оно требует к себе пристального внимания. Не изучив разные формы проявления зла, мы никогда не научимся прогнозировать назревающие конфликты, решать их или же избегать их. Школа мудрости и добра начинается с постижения азов психологии зла.

Не следует поверхностно воспринимать эту главу, как некий пантегрик злу. Академия иррациональной психологии никакого отношения к секте сатанистов не имеет.

ТРЕНИНГ «ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗЛА»

Многие мировые практики — каждая по-своему — работают с деструктивным злом, освобождая человека от его негативного, разрушительного влияния. Назовем лишь некоторые из них.

- Экзорцизм — очистка от бесов.
- Шаманские техники — изгнание злых духов.
- В христианстве — покаяние, прощение.
- Психоанализ — человек рассказывает о своих негативных эмоциях психоаналитику и во время катарсиса избавляется от внутреннего зла.
- Ребефинг, голотропное дыхание — эти техники помогают людям пережить различные состояния злости и добиться того, чтобы внутреннее зло потеряло свою силу.

Случается и так, что человек освобождается от внутреннего зла, от повышенной агрессии во сне. Сновидения, в которых озлобленный человек кого-то бьет или убивает, — пример того, что и таким образом тоже некоторые люди избавляются от внутреннего зла. Во время сна негативное состояние нейтрализовалось, и уже днем они себя чувствовали нормально.

Распространенный вариант избавления от накопившегося внутреннего зла — просмотр фильмов, где герои мстят своим обидчикам, где они реализуют свою агрессивность и восстанавливают поправную справедливость. Такие фильмы особенно любят активные мужчины. Переживая катарсис вместе с главным героем, они освобождаются от собственного накопившегося зла.

Добро и зло в нашем мире разделены не поровну. И только трансформировав зло, можно увеличить долю добра. Больше ему неоткуда взяться. Разработанный нашей Академией иррациональной психологии тренинг «Трансформация зла» дает хорошие результаты в деле очищения и избавления от деструктивного внутреннего зла. Это тренинг для сильных людей, не боящихся заглянуть в свой внутренний ад и посмотреть в глаза собственной тени, злу в себе. Внешнее зло — часто проявление внутреннего зла. В ходе тренинга люди эффективно преодолевают свои психологические кризисы. После этого тренинга

у них появляется состояние гармонии, покоя в душе, глубинной мудрости, исчезает ряд симптомов психосоматических заболеваний, уходят в небытие страх, тревога, улучшается настроение, сон, повышается работоспособность.

В этой книге я приведу несколько техник, которыми мы успешно пользуемся на занятиях. Весь курс осваивают те, кто становится слушателем Академии. Этот тренинг высвобождает в человеке мощную энергию и позволяет контролировать ее даже в самых сложных случаях, когда ему не помогают ни психоанализ, ни гештальттерапия, ни гипноз.

Техника «Мысленная трансформация зла»

Сосредоточьтесь на своем ощущении злости.

Какая она — ваша злость? Какого цвета? Какой у нее запах? Каков звук вашей злости? Какова ее консистенция?

Если цвет вашей злости жгуче-красный — постарайтесь ее окрасить в какой-нибудь более холодный тон, например, зеленый или голубой.

Если звук ее представился вам скрежетом зубов или лязганьем оружия — сделайте его более приятным, например, замените его на пение птиц, спокойный шелест трав.

Если запах показался резким, неприятным — замените его запахом розы, ландыша, фиалки.

Если консистенция злости представилась тугой или твердой — сделайте ее более разреженной, переведите ее в состояние прозрачного воздуха.

О злости надо и думать умеючи — так, чтобы перебороть ее одной лишь мыслью. Как только вы проделаете эти мысленные процедуры, заметите, что ваша злость отступила.

Техника «Шар»

Представьте свое внутреннее зло в виде тяжелого черного камня. Положите его в металлический шар, запаяйте шар и со всего маху забросьте его далеко за горизонт.

Техника «Дракон»

Представьте себе своего самого лютого врага и некий образ этого врага. Ваша ненависть к нему столь велика, что вы готовы его разорвать на части. Так сделайте это!

Представьте, что вы огромный злобный дракон, который набрасывается на своего врага и раздирает его когтями, клыками. В конце концов от него остается только мокрое место.

Такая саморазрядка позволит вам избавиться от накопившегося внутреннего зла.

Техника «Покатайтесь на собственных тиграх»

Представьте самое большое зло, которое вы могли бы совершить в своей жизни.

(Кто-то готов в своих фантазиях совершить убийство из ревности или из зависти, кто-то — развязать войну или совершить террористический акт, кто-то — устроить всемирный апокалипсис и так далее. Внутреннее зло обретает фантастические размеры.)

А теперь представьте, что ваше внутреннее зло — это костер, в который вы подбрасываете все новые и новые поленья. Одно полено — ваше желание мести, другое — ваша ненависть, третье — ваша агрессия и так далее. Пусть костер разгорается все сильнее и сильнее, пусть сила его жара станет сильнее в сотню раз, в тысячу раз. Разгоните свою злость до бесконечности!

И отпустите... Залейте костер мощным потоком воды.

А потом снова разожгите костер и снова подбросьте в него поленьев — свои негативные эмоции. Усиьте их до возможного предела. И снова на выдохе избавьтесь от своего зла.

(По этому пути прошли многие сильные люди. Теперь на пути обретения власти над внутренним злом — вы. Теперь вы — хозяин своего зла. Вы становитесь способным его усилить, ослабить и свести на нет.)

И в третий раз разгоните свою злость до предела, почувствуйте ее силу.

И снова отпустите ее от себя.

Попробуйте повторить этот трюк и в четвертый раз. Вы обязательно почувствуете, что с каждым разом злость теряет свою силу, «перегорает». В какой-то момент вам даже захочется зевнуть.

Техника «Маска злодея»

Каждый человек несет в себе субличность зла. Чтобы ослабить ее силу, свести ее вред к минимуму, мы предлагаем слу-

шателям на нашем тренинге отождествить себя полностью именно с этой субличностью зла.

Представьте себя каким-нибудь страшным злодеем, который живет внутри вас — негодяем, вампиром, убийцей, насильником, предателем. Дайте волю своим эмоциям — можете кричать что угодно, высказывать накопившиеся злобные мысли, рассказывать о том, как бы вы расправились со своей жертвой.

Побыв под маской злодея полчаса или час, человек в реальной жизни избавляется наконец от затаившейся внутри него агрессии и злобы.

Техника «Грязный поток»

Эта психотехника дает возможность избавиться от того накопившегося в человеке зла, которое он носил в себе в течение жизни. Чтобы оно не прорвалось в какой-то момент, как старая канализация и не затопило его душу, мы предлагаем на тренинге каждому нашему слушателю побыть в роли «болвана для битья» и «агрессивного бойца». «Болвану для битья» все «бойцы» по очереди говорят всякие гадости, обидные и колкие слова. Побывав в двух «шкурах», люди освобождаются от агрессии.

Техника «Погружение во внутренний ад»

На тренинге мы предлагаем слушателям погрузиться в их собственный внутренний ад. Ад этот переполнен разными жуткими сущностями, там тяжело и страшно находиться. В какой-то момент мы заставляем их спросить себя: а почему они там оказались? И каждый из них вспоминает свои прегрешения: кто-то обидел своих родственников, кто-то предал друга, кто-то кому-то позавидовал и совершил подлость. Зло когда-то восторжествовало и привело человека в его ад. И выбраться оттуда можно только избавившись от накопившегося внутреннего зла.

Техника «Выдыхание злости»

Порой злость бывает такой, что даже становится трудно дышать от переполняющего вас чувства. Тем более есть смысл сосредоточиться на своем дыхании, чтобы избавиться от злости.

Сделайте глубокий вдох и такой же глубокий выдох.
Представьте, что с каждым выдохом вы выдыхаете вашу злость. С каждым выдохом ее становится все меньше и меньше. В конце концов вы выдыхаете всю свою злость и таким образом освобождаетесь от нее.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

**ПОНОЖОВЩИНА
В ДУШЕ**

ВНУТРЕННИЕ КОНФЛИКТЫ

100351-1

Глава 1

ТРЕВОГИ, ПРОЧЬ С МОЕЙ ДОРОГИ!

✓ Тревога — это проценты, которые мы авансом платим нашим неприятностям.

Уильям Индж

ТРЕВОГА: беспокойство, забота, суета, смятение, сполох, испуг...
ТРЕВОЖИТЬ — беспокоить, докучать, мешать, надоедать, огорчать, волновать, нарушать покой, полощить.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Нет человека, который не испытывал чувства тревоги.

У тревоги есть одно положительное качество: она способна в определенной степени поддерживать в человеке инстинкт самосохранения.

Но нередко люди сами не замечают, что они тревожатся постоянно, неоправданно — такое состояние для них является почти нормальным, уже привычным.

Если в течение многих лет человек испытывает тревогу, то она прочно входит в его жизнь и становится причиной постоянного внутреннего конфликта.

Причины для появления тревоги могут быть самые разные. В настоящее время около девяноста процентов людей испытывают тревогу, являющуюся следствием:

- политической нестабильности;
- экономического кризиса;
- роста безработицы;
- криминализации общества.

Негарантированность будущего всегда создает мощный тревожный фон у всякого нормального человека (особенно если он

имеет семью, детей), что приводит к соответствующей симптоматике. Кроме того, сильное негативное давление извне имеет своим следствием появление у человека чувства неуверенности в себе, что еще больше усугубляет внутренний конфликт.



Тревога создает предпосылки для размывания социального «я».

Уверенный в себе человек четко знает, где проходит граница между его собственным «я» и окружающей социальной средой и как эту границу защищать.

У тревожащегося человека граница его «я» размывается, не защищена от враждебного проникновения извне, и у него постоянно возникает чувство опасности.

Симптоматика тревоги меняется в течение суточного цикла. Рассмотрим это на примере одного из моих клиентов — Тараса, обратившегося ко мне за помощью.

Тарас долго не мог заснуть, испытывая тревогу перед завтрашним днем, часто просыпался, сон был поверхностным, но с яркими сновидениями: он куда-то опаздывал, не мог что-то найти, откуда-то выйти, за ним кто-то гнался — хотел убить...

Утром он оторвал тяжелую голову от подушки, с трудом разлепил глаза и первой его мыслью было: «Я — чужой в этом мире, никому не нужный человек, даже встать не хочется, может еще поспать?»

Так для него началось утро грустных вопросов самому себе: «Что готовит мне этот день? Задержку зарплаты, а может быть, увольнение? Где еще заработать деньги, которые так нужны? Как быть с ухудшающимся здоровьем? Как отодвинуть надвигающуюся старость?»

Без аппетита позавтракав, Тарас пошел на работу. Погода была отличная, но тревожные мысли продолжали терзать его: «Как жить дальше? Стыдно перед родственниками, друзьями и знакомыми — живу все хуже и хуже».

На работе он невольно отметил, что в нем появилась суетливость, чувство внутреннего напряжения, тревога сменилась

вялостью, чувством безнадежности, а затем и обреченности. Бывший весельчак и душа компаний начал превращаться в отшельника, перестал шутить, радоваться жизни. Он начал ловить себя на мысли, что не хочет общаться с друзьями и коллегами. У него появилась несвойственная ему раньше боязливость в общении с другими людьми, да и походка стала совсем другой, не как раньше: проходя мимо зеркала, он отметил, что стал ходить, опустив плечи и наклонив голову, шаркая ногами.

Вернувшись домой после работы, Тарас заметил, что стал с подозрением относиться к самым обычным житейским разговорам. Ему начало казаться, что взгляды близких стали презрительно-сочувственными, а слова утешения — формальными. Разговор за ужином о том, что их соседи недавно съездили за границу, да и жизнь у них не в пример содержательнее, окончательно испортил ему настроение. Не почувствовав вкуса своего любимого блюда и буркнув что-то злобное, Тарас отправился к себе в комнату и, сделав вид, что читает, попытался укротить в груди все те негативные чувства, которые мешали ему жить, чувствовать, быть. Но это ему не удалось. Будущее представлялось в черном свете. Он чувствовал себя жертвой на алтаре жизни.

Другие люди, записавшиеся ко мне на индивидуальный прием по поводу хронической тревоги или на мои тренинги, жаловались также на

- постоянное чувство раздражения и напряжения;
- свою чрезмерную ранимость и частые эмоциональные срывы;
- мрачные мысли и предчувствия;
- ощущение нахождения «под дамкловым мечом» в тупике безысходности.

Некоторые из моих клиентов говорили, что стали меньше следить за собой, даже переставали регулярно бриться. Часто у них возникали мысли, что хорошо бы вернуться в прошлое (все равно в будущем ничего хорошего не ожидается) или просто плыть до течения в надежде, что со временем все изменится к лучшему. Однако разрушительное действие состояния тревоги на личность столь велико, что безусловно требует активного и решительного противодействия ей.

Существует целый ряд достаточно эффективных приемов, позволяющих выйти из негативного состояния внутреннего конфликта, вызванного тревогой.

- Попробуйте сначала внимательно проанализировать, какие именно факторы вызывают вашу тревогу, понять их суть и происхождение; наличие такой информации способно помочь в борьбе с тревожностью.
- Чтобы снять сиюминутную значимость вашей тревоги, попробуйте мысленно взглянуть на ситуацию из будущего. Не исключено, что ваши теперешние опасения и страхи покажутся вам мелкими и несущественными.
- Проранжируйте свои тревоги и опасения исходя из ваших личных приоритетов. Такая систематизация покажет вам, что больше всего угнетает вас и с чем вы должны бороться, что преодолевать в первую очередь.
- «Прокачайте» в своем сознании мысль, что «ничто не вечно под луной», все со временем меняется, несчастье (как и счастье) преходяще; так что вполне возможно, что ваша жизнь уже скоро изменится в лучшую сторону.
- В ряде случаев целесообразно просчитать цепочку последствий ваших теперешних бед; проделайте это и, к вашему удивлению, может оказаться, что вы слишком критичны к ним — возможно ничего ужасного вас не ожидает.
- Если вы твердо знаете, чего именно вам следует опасаться больше всего, то опять же попробуйте просчитать, какова вероятность этого нежелательного события при том или ином варианте вашего поведения, и вам останется просто выбрать тот вариант, который обеспечивает минимум риска.
- Обратитесь к своему опыту — ведь и раньше у вас были неудачи. Вспомните, как именно вы преодолевали кризис тогда, как справлялись со своими переживаниями. Попробуйте использовать аналогичные методы с теми изменениями, которые требует теперешняя ситуация.
- Если доминирующим для вас является чувство неуверенности, вспомните свои прошлые победы, проанализируйте, как именно вы добились положительного сальдо в борьбе

с тогдашней ситуацией, и на основании этой информации постарайтесь настроиться на успех.

- Попробуйте переломить себя, свою жизнь — займитесь чем-то новым для вас; новый вид спорта, новые знакомства, новые увлечения не позволят вам погружаться в себя все глубже и глубже, удержат вас на плаву.
- Постарайтесь переломить себя и больше контактируйте с людьми удачливыми, живущими в позитиве; возможно, что полученная в процессе общения с ними информация поможет вам выйти из вашего теперешнего положения, а уверенность, исходящая от них, заразит и вас, настроит на удачу.
- Обратите внимание и на свое здоровье, в первую очередь на сон. Попробуйте наладить его с помощью прогулок, секса или чего-то еще; если есть возможность, целесообразно поехать отдохнуть или хотя бы сменить ритм жизни.
- В конце концов, научитесь радоваться тому, что у вас еще есть; задайтесь мыслью: а ведь могло быть гораздо хуже, так что я еще не в самом худшем положении. Эта мысль добавит вам уверенности в себе, и это может оказаться решающим.

Глава 2 НЕ ПЛАТИТЕ АЛИМЕНТОВ ВИНЕ

Если виноватых нет, их назначают.

Александр Лебедь

ВИНА — провинность, проступок, преступление, прегрешение, грех, всякий недозволенный, предосудительный поступок.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Совершенно безгрешным может быть только младенец. Это очевидно. Так почему же многие люди обычно не желают признаваться в том, что они в чем-то виновны?

Рассказывая о Сократе, Диоген Лаэртский приводит поучительный диалог: «Ты умираешь безвинно», — сказала Сократу жена. — «А ты бы хотела заслуженно?» — возразил тот.

Отказ от вины — естественная психологическая защита, ибо признав, что он в чем-то виновен, человек должен признать, что он — плохой. А это непомерная нагрузка на его психику, это серьезный внутренний конфликт, разрешить который многим людям не удастся до конца своих дней.

Чувство вины — это разница между тем, какие мы есть, и тем, какими хотим быть. Это внутренний контролер, оценивающий наши отношения с другими людьми в режиме «хорошо» — «плохо».

Положительное качество вины заключается лишь в том, что человек способен принять нравственные и моральные нормы поведения в обществе.

В чем состоит опасность «застревания» на чувстве вины?

- вина отнимает энергию
- лишает уверенности

- порождает страх
- уменьшает активность
- провоцирует пессимизм
- вызывает стресс
- становится виновницей депрессии

Можно подробно расписать смысл этих утверждений и добавить в этот немаленький список ряд других факторов, но и так ясно, что застревание на чувстве вины представляет опасность для жизни. Пока вы носите это чувство в груди, пока покоряетесь ему, оно диктует свои правила, усугубляя внутренний дискомфорт.

Разновидности вины:

- истинная
- воображаемая
- экзистенциальная

Истинная вина переживается человеком как расплата за проступок.

Воображаемая вина связана с воображаемыми нарушениями запретов, она имеет к реальности косвенное отношение, ее обычно испытывают люди с выраженным комплексом вины.

Экзистенциальная вина чаще всего связана с ощущением недостаточной самореализации, противоречивых отношений со значимыми людьми.

Женщины чаще испытывают чувство вины, чем мужчины.

Не оттого ли и несчастных женщин на свете больше, чем несчастных мужчин? Некоторые рефлексиирующие женщины готовы винить себя даже в ситуациях, где к тому нет никаких оснований, где от них ничего не зависит.

Одна моя клиентка, прожившая в браке пятнадцать лет, рассказала, что все эти пятнадцать лет не могла избавиться от чувства вины за то, что муж любит ее сильнее, чем она его. А когда муж заболел неизлечимой болезнью, это чувство вины усилилось настолько, что она стала даже подумывать о самоубийстве в случае его смерти.

Мужчины реже занимаются самобичеванием, но чаще поддаются на обвинения со стороны.

Самое распространенное явление — классический треугольник, когда мужчина подвергается нападкам и со стороны жены, и со стороны любовницы. Одна вменяет ему в вину, что он плохой муж, плохой отец и, наконец, что он трус, предатель, подлец, негодяй... В ход идет главное оружие: «Я потратила на тебя свои лучшие годы, а ты теперь гуляешь на стороне!» Любовница «наезжает» с другой стороны: «Разберись, наконец, со своей женой. Реши, кого именно из нас ты любишь на самом деле. Я из-за тебя бросила мужа, а ты, подлец, этого не ценишь...» И вот он мечется между ними, все двадцать четыре часа в сутки, думая, как бы выскочить из этой западни, а в это время рушится его бизнес, ухудшается здоровье, и в конечном итоге он приходит к мысли, что лучший выход — беспробудное пьянство или самоубийство (а иногда и убийство).

Существует тесная связь между виной и обидой.

Вот рассказ одного из моих клиентов, Максима:

— Я завалил зимнюю сессию, и из-за этого мы крупно поссорились с отцом. Он человек военный, крутой, никому не привык давать спуску. Короче, под горячую руку он назвал меня бездельником, отщепенцем и сказал свое последнее слово: «В армию пойдешь!» — Еще чего! Нормальные родители наоборот отмазывают своих детей от службы. А тут единственного сына — в армию! Я разозлился и ушел из дома. И такая обида меня взяла! Ну, думаю, ладно, пожалеешь еще. Институт я бросил. Устроился ночным сторожем, снял комнату. Так и пошло: у родителей своя жизнь, у меня — своя. Целый год я не давал о себе знать. А в день рождения матери все-таки решил позвонить домой, поздравить ее. И узнал, что месяц назад отец погиб в Чечне. Я даже его не похоронил... Теперь я себя не прощу до конца своих дней.

Если у стеничных людей чувство обиды чаще переходит в гнев, злобу или месть (я — хороший, он — плохой, его нужно наказать), то у людей сенситивных, ранимых чувство обиды переходит в чувство вины (я сам плохой). Играют роль и те модели поведения, которые развивались в детстве, что именно тогда больше поощрялось и культивировалось.

Необходимо помнить и о тех вариантах, когда некоторые люди, постоянно выдвигая определенные требования к вашей

му поведению (которые вам довольно трудно выполнить) и сознательно демонстрируя обиду, манипулируют вами, вызывая у вас чувство вины и, следовательно, стараются вызвать определенные модели поведения, нужные им.

Предательство — самый болезненный хлыст вины.

Если человека когда-то обвинили или хотя бы заподозрили в предательстве, потом он всю оставшуюся жизнь страдает от этого.

Представляет интерес и такое соображение: чем красивее, роскошнее и пышнее памятник на могиле человека, тем, как это ни странно звучит, больше вина тех, кто этот памятник поставил. Это касается в основном родственников усопшего. Если при его жизни они вели себя как-то не так, то уж после его смерти памятник просто обязателен. Крайний вариант такого случая хорошо сформулировал известный российский адвокат: *«Памятник вине стоит на пьедестале предательства»*. Именно осознание своего предательства вызывает сильное чувство вины, так как именно предательство считается наиболее тяжким грехом. Чтобы освободиться от этого чувства, лежащего тяжелым грузом на виновном в таком деянии, последний готов на всё. И роскошный памятник может рассматриваться как своего рода индульгенция, дающая отпущение грехов.

Можно ли избавиться от гнетущего чувства вины? Можно! Нужно!

☞ Лучший выход: покаяние, раскаяние. Повинившись в содеянном, человек может освободиться от чувства вины. Повиниться — значит признать свою вину. Такое признание многого стоит. Но если вы начнете каяться перед другим человеком, это не даст того результата, к которому вы стремитесь. Люди, принадлежащие к разным религиозным конфессиям, чтобы очистить душу от скверны, обращаются конкретно к своим пророкам. Вот пример из опыта буддистов.

Кающийся человек представляет себе Будду, стоящего прямо перед ним. После рассказа о своей вине и просьбе о прощении человек должен почувствовать исходящий от Будды белый яркий свет, который заполняет тело, душу кающегося и как бы смывает с него темное чувство вины. Очистив-

шись таким образом, человек дает твердое обещание больше никогда так плохо не поступать.

- ☞ Помочь человеку окончательно избавиться от гнетущего чувства вины можно, отметив его раскаяние каким-либо подарком или сделав для него что-то хорошее. И таким образом реабилитировать человека в его собственных глазах, вознаградить его за непростой путь к освобождению.
- ☞ Следует помнить, что каждый человек имеет право на ошибку. Всем людям свойственно делать ошибки, весь вопрос в том, чтобы их исправить и не повторять.
- ☞ Не платите алиментов вине, иначе она разорит вашу душу.

Глава 3

ЛЕНИВЦЫ И СЧАСТЛИВЦЫ

Крематорий лени сожжет
любые цветы ваших желаний.

Некто

ЛЕНЬ — нехота работать, отвращение от труда, от дела, занятий; склонность к праздности, к тунеядству.

ЛЕНИВЫЙ — предавшийся лени, кому лень работать; неприлежный, праздный; нерадивый; вялый, мешкотный, непроторный.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Ленивых людей никто не любит. Да и за что их любить? Ленивых постоянно упрекают, с ними не желают иметь дела. Зачастую ленивый человек и сам мучается угрызениями совести, но ничего не может с собой поделать — не хватает воли, необходимых знаний, опыта преодоления лени. И это порождает в его душе один из самых распространенных внутренних конфликтов.

Мужчины ленивее женщин — среди сильной половины человечества гораздо больше лентяев.

Если обратиться к психотипам, то среди шизоидов и психастеников окажется куда больше лентяев, чем среди эпилептоидов, гипертимов и истероидов.

Разберем сначала вредоносное действие лени и обозначим, как с этим бороться. Иногда лень связана с отсутствием четких целей и ярко выраженных желаний. Иногда с чем-то другим. Поэтому, если вы решили качественно улучшить свою жизнь, то есть смысл разобраться — какой именно вирус лени вас одолел.

Альфа-лень

О некоторых людях говорят, что лень-матушка родилась раньше их. Лень выступает здесь как производная их низкого

биологического тонуса. В таких случаях психологические методы воздействия не помогают — выше головы не прыгнешь. При этой, так называемой биологически обусловленной лени целесообразно использовать мягкие психостимуляторы: таблетки или настойки элеутерококка, женьшеня, комплексы витаминов. Рекомендуется специально подобранная диета для повышения активности организма. Благоприятное влияние оказывают гимнастика, цигун, утренние пробежки, йога, плавание. Активирует жизнедеятельность организма нормальный сон.

Бета-лень

Эта разновидность лени обусловлена нежеланием что-либо делать. Нелюбимая работа, неинтересные люди, дела, в которых неохота принимать участие... — все это заставляет такого человека избегать общения, исполнять рабочие обязанности «спустя рукава», заставляет пропускать собрания или культурные мероприятия: концерты классической музыки, лекции, музейные экскурсии. Но как только вы поймете, что это не ваше: работа, круг общения, круг навязываемых вам интересов, — и наберетесь мужества отказаться от всего этого и заняться, наконец, тем, что вам действительно по душе, сразу же станет легче жить. В основе жизни должен лежать интерес, но тогда лени там не найдется места.

Гамма-лень

Самая распространенная и наиболее опасная разновидность лени, потому что под откос летит вся жизнь. Бродь бы и с энергетикой у человека все в порядке, и занимается он тем, что ему по душе, а эффекта никакого, да и настроение отвратительное. А все лишь потому, что он никак не может раскататься, войти в нужный ритм. Такое часто случается при перемене работы. Как быть в этом случае?

- Следует выстроить перспективный план реализации своих желаний, потребностей. Четко расписать свои правила достижения успеха и неукоснительно их выполнять. И каждое утро начинать с вопроса: а что я сделал, чтобы достичь цели?
- Использовать такие мощные стимуляторы, как физическая тренировка, танцы, динамичная музыка, общение с активными, деятельными людьми.

☛ Не заикливаться на неудачах, а фиксировать только положительные моменты.

Однако не будем однозначно зачислять лень в разряд сугобо конфликтогенных психических личностных проявлений — всегда нужно помнить о двойственности того или иного явления. Вирусология лени будет неполной, если не упомянуть об еще одной разновидности, которую можно назвать *Пи-лень* (от начальной буквы такого слова, как *полезная*).

Пи-лень

Обратимся сначала к фольклору. Сапоги-скороходы, скатерть-самобранка, ковер-самолет, самодвижущаяся печь Емели — все это продукт народного творчества, воспевающего лень как таковую. Если тебе лень топтать за тридевять земель — есть сапоги скороходы (они же семимильные сапоги); если тебе лень даже влезать в них — к твоим услугам ковер-самолет; если тебя обуяла такая лень, что даже не хочется слазить в погреб, только свистни и скатерть-самобранка тут как тут с таким меню, за которым не угнаться и спецобслуживанию; если уж и с печи вставать не хочется, наготове галушки со сметаной, только рот открывай...

Однако сказками, как говорится, не накормишь, хорошо бы претворить хоть что-то в жизнь. И началось: лень махать лопатой — появились экскаватор, бульдозер, скрепер, мотокультиватор для собственного огорода; лень таскать по наклонным плоскостям блоки египетских пирамид — тут как тут подъемный кран; лень топтать ножками — велосипед, автомобиль, самолет...

Так что если с первыми тремя вирусами лени можно и порой нужно бороться, то последний вирус нужно культивировать.

Глава 4 ОТ СТЫДА — ОДНА БЕДА

От недостатка уважения к себе происходит столько же пороков, сколько и от излишнего к себе уважения.

М. Монтень

СТЫД — чувство или внутреннее сознание предосудительного, уничиженья, самоосужденья, раскаяние и смиренья, внутренняя исповедь перед совестью; срам, позор, посрамление, поругание, унижение в глазах людей; застывание крови от унижительного, скорбного чувства... срамота наготы, или вообще чувство, которое возмущается при всяком нравственном нарушении непорочности, целомудрия и замыслов разврата. Это нравственное чувство свойственно только человеку, ни одно животное не показывает и следа его.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Стыд — заноза, сидящая в нашей душе. Работает неприемлемый для нашего самосознания вариант: «я — плохой, они — хорошие».

Попробуем разобраться, почему и чего именно стыдится человек?



Чаще всего стыд является следствием неадекватного восприятия себя и других.

Нередко бывает так, что мы воспринимаем себя в чем-то хуже, в чем-то слабее, более зависимыми от других людей. И отсюда — наши проблемы, внутренний конфликт. Мы стараемся подделаться под других людей, начинаем придумывать, какими

мы должны быть, чтобы соответствовать их представлениям. Вот где причина многих наших ошибок, сбоек в поведении.

Такое рассогласование между восприятием самого себя и восприятием вас другими провоцирует ненужный, неоправданный стыд. Психологическая суть такого рассогласования состоит в том, что вы считаете: «я — плохой, они — хорошие», а люди считают: «в целом он такой же, как и мы, а в чем-то даже лучше». Так что всегда задавайте себе вопрос об обоснованности своего чувства стыда.

Мой клиент Иван стыдился своего имени, своих манер, считая себя неуклюжим, стеснительным, не умеющим общаться, с плохо подвешенным языком. Потом он с удивлением узнал, что многие окружавшие его люди завидовали ему, его спокойствию, уравновешенности; считали его солидным, надежным человеком.

Откуда берется стыд? Корни этого чувства ищите в детстве. Вспомните — когда в детстве вы совершали какие-то проступки или делали что-то, что не соответствовало социальным нормам или правилам общежития, то вы часто слышали от наших родителей: «Как тебе не стыдно!», «Бесстыдница!», «Постыдился бы!» и тому подобное. И в дальнейшем школа, ваше окружение формировали не только само чувство стыда, но и тонкости его проявления. Например, мы можем стыдиться одних людей и совсем не стыдиться других. Здесь возможны даже своего рода перевертыши: в одних случаях чувство стыда появляется при общении с совершенно незнакомыми людьми, а в других случаях при взаимодействии с близкими. Кто-то с удовольствием читает свои стихи родным и знакомым, но стыдится выступить перед другими людьми. Или наоборот, проявляя свою молодецкую удалость перед посторонними, он же стыдится таких поступков в отношении эмоционально значимых для него людей.

Кто стыдится чаще? Есть более стыдливые люди, а есть менее стыдливые. Это зависит от темперамента, от психотипа.

К первым относятся *астеники* и *шизоиды*, ко вторым — *истерички* и *гипертимы*. Кроме того, в развитии стыдливости большую роль играет воспитание. Очень существенно также то, что человек по мере взросления сам себе устанавливает (и иногда меняет) нормы.



Стыд, как правило, связан с нашим поведением и адаптацией в обществе.

Естественно, что вы будете испытывать стыд, когда кто-то сделает вам замечание относительно вашего поведения, особенно если это произойдет в присутствии других людей.

Вы можете испытывать стыд в какой-либо группе людей, если одеты хуже, чем другие, или если ваш автомобиль не такой престижный, или если вы не такой интересный собеседник, или наконец вы не такой красивый и так далее... Но ведь с другими людьми у вас этих переживаний нет. Думали ли вы об этом?

Подумайте наоборот о том, что стыдно зависеть от мнения окружающих. Почему вы должны соответствовать их представлениям о вас? Ведь вы другой.

Задайте себе несколько тестирующих вопросов:

- А стыдно ли им за что-то перед вами?
- Что бы испытали они, если бы вы начали их критиковать?
- Так ли сильно их самомнение зависит от ваших оценок?
- Испытывают ли они аналогичный стыд?

Чего именно в себе вы стыдитесь?

- Своей внешности?
- Неловкости?
- Неумения быть веселым, интересным, компанейским человеком?

Оцените, как сильно зависите вы от мнения окружающих и насколько вам важно их мнение.

Вспомните, что вы делаете с собой, когда стыдитесь?

Кто развил в вас вашу стыдливость?

Нередко стыд связан с вашей неуверенностью в себе, с желанием всем нравиться.

Но понравиться всем просто невозможно. Этот путь не приведет вас к успеху. Ценят в людях не конформизм, а оригинальность, необычность, внутреннюю независимость. Простое соглашательство раздражает людей и вызывает у них скуку, тогда как высказывание своей оригинальной точки зрения возвышает вас в глазах других.

Когда мы стыдимся, то краснеем, испытываем смущение, зажатость в теле, ощущение своей слабости, малочисленности, виновности; в некоторых случаях переживания стыда могут быть даже мучительными.

Старайтесь всегда быть самим собой. Помните, что мы любим птиц потому, что они — птицы, а собак потому, что они — собаки.

Существует и еще один вариант появления стыда, связанный с гневом.

Нередко люди, пережив чувство гнева, в дальнейшем испытывают стыд за произошедшее с ними. Правда, некоторые стараются поскорее забыть об этом или трансформировать в своем сознании случившееся так, что вроде бы «я — хороший, просто меня спровоцировали на гнев, так что все равно виноваты другие».

При каких обстоятельствах люди способны испытать стыд?

- В первую очередь должна быть возможность сопоставления, сравнения; например, мы сравниваем свою одежду или внешность с одеждой и внешностью других людей, свое обычное поведение с тем поведением, которое, по нашему, от нас ожидают...
- Далее — это наличие эмоционально значимых людей, перед кем стыдно. Находясь в одиночестве, мы практически не испытываем стыда, внешний контроль в этом случае исчезает и мы контролируем себя сами.
- И, наконец, третьим необходимым фактором является мысленная оценка себя, своего поведения и желание быть лучше, больше соответствовать возможным ожиданиям.

Приведу два случая из своей практики.

Вадим собрался жениться. Его девушка уже познакомила ее со своими родителями — преподавателями одного из столичных гуманитарных вузов. На очереди стояло знакомство девушки с родителями жениха. Вот тут-то и был камень преткновения: Вадим стыдился своих родителей, считая их людьми заурядными, малообразованными, неинтересными. Знакомство все откладывалось и откладывалось, девушка недоумевала по поводу его нерешительности. Невеста в конце концов по соб-

ственной инициативе свела знакомство с его родителями, и Вадим с удивлением узнал, что его родители даже во время короткой встречи произвели на девушку очень хорошее впечатление своей душевностью, добротой, оригинальностью мышления. Вадим был сражен наповал этим сообщением.

Второй случай мне рассказала моя клиентка Валентина:

— Мы с мужем жили в коммунальной квартире на две семьи, и подселили к нам соседку — молоденькую такую, смазливую медсестру. Я сначала обрадовалась, как хорошо, думаю, в случае чего всегда первую помощь окажет. А потом смотрю — она перед моим Стасиком и так и сяк задом вертит, заигрывает с ним на кухне, хихикает. Мне страшно стало их одних в квартире оставлять — мало ли что! И решила я подсыпать в суп соседке слабительное. А дело было в воскресенье, муж дома целый день находился. Ну, а краля эта из туалета не вылезает. Он выйдет на кухню покурить, а там все слышно, что в туалете происходит. Какой уж там флирт после этого! Его как отвернуло. Ну а она со стыда к маме своей уехала, а потом и вовсе поменялась. Теперь у нас сосед пожилой, степенный человек, слава Богу!

Для чего человеческой психике нужен стыд?

- В некоторых случаях он выступает в роли стимула к совершенствованию. Как говорил Монтескье: *«В природе разумных существ заложена способность чувствовать свои несовершенства; поэтому-то природа и дала нам стыдливость, то есть чувство стыда перед этими несовершенствами».*
- Стыд выступает в роли регулятора нашего социального поведения. Как говорил Сенека: *«Стыд запрещает порой то, чего не запрещают законы».*
- Стыдливость отнесена обществом к разряду достоинств человека. Крайним выражением этого являются слова Б. Шоу: *«Чем большего человек стыдится, тем более он заслуживает уважения».*

Как справиться с чрезмерной стыдливостью?

- Выпишите и проанализируйте, чего именно вы стыдитесь, в присутствии кого, стыдитесь ли вы больше, чем другие?

- ☛ Выпишите ваши ожидания и претензии к самому себе; посмотрите, насколько они реальны и важны для вас; не исключено, что они надуманы и их пора пересмотреть.
- ☛ Подумайте о том, насколько мнение окружающих для вас важно. Стыдились бы они, находясь в вашем положении? Задайте себе вопрос: «Почему я должен соответствовать ожиданиям других, если они мне в тягость?» Возможно, вы сильно зависите от мнения окружающих вас людей. Но, если вы не хотите прожить всю жизнь, ориентируясь только на мнения, желания и оценку вашего окружения, когда-то с этой зависимостью нужно кончать. Посмотрите, как живут другие. Вы уже не ребенок и не обязаны приводить ваше поведение в соответствие с желаниями и мнением окружающих. Жизнь — не детский сад и вы можете играть по своим правилам. Недаром Стендаль говорил: *«Стараться быть самим собою — единственное средство иметь успех»*.
- ☛ Иногда помогает честное признание себе и окружающим, что вы чего-то стыдитесь; уже это вызывает облегчение. Вы должны знать, что тот факт, что вы стыдитесь, возможно, не так уж значим для других; не исключено, что вы переоцениваете свою роль в жизни окружающих, воспринимая их как своих родителей.
- ☛ Попробуйте подать ваши недостатки по-другому, с чувством собственного достоинства: я вот такой и воспринимайте меня именно таким потому, что у меня есть и еще кое-что, чего у вас нет; я горжусь тем, что я не такой как вы и не стремлюсь стать таким, как вы; я — не хуже вас, я — просто другой. Те, кто последуют словам Ключевского: *«Достойный человек не тот, у кого нет недостатков, а тот, у кого есть достоинства»*, сразу почувствуют себя уверенней.
- ☛ вспомните, когда и в каких ситуациях вы испытывали стыд в детстве и перепишите эти ситуации: так стыдится ребенок, станьте ему родителем, взрослым и поговорите с ним, объясните ему причины появления этого чувства.
- ☛ Наконец, вы можете использовать специальный тренинг преодоления стыдливости. Например, рассказать о себе какую-нибудь неприятную вещь другому человеку, но расска-

зать уверенно, конкретно, четко. Это снимает переживания прошлого стыда, что уже проверено.

Как ни странно, я заставляю просить милостыню. В нашей культуре — это стыдно. Но в некоторых случаях мы должны просить что-то у людей и не стыдиться этого. Весь вопрос — как это делать? С одной стороны, достаточно уверенно, а с другой — вежливо, интеллигентно. Должно быть умение настоять и выпросить — такая железная рука в бархатной перчатке, хорошо оформленное давление.

Здесь можно вспомнить, как известный физик-теоретик Л. Д. Ландау в молодости боролся со своей застенчивостью, стыдливостью.

Подняв худые плечи, по университетской набережной идет высокий студент. Большие глаза смотрят исподлобья, но взгляд внимательный и теплый. В нем и любопытство, и мучительная застенчивость. Это Ландау. Он страшно робок, неловок. А ему так нравятся сильные, веселые люди, которые непринужденно держатся, находчивы, остроумны в разговоре. Он решил пересилить свою робость, стыдливость, пересилить любыми средствами. Но как это сделать? Для начала можно ставить перед собой небольшие задания и выполнять их. Вот навстречу идет самоуверенный господин. Лев внушает себе: надо к нему подойти. Это трудно, невероятно трудно. Но он должен побороть себя!

Нельзя ли попросить вас ответить на один вопрос? — говорит он громко.

Господин останавливается.

Почему вы носите бороду? — все тем же любезным тоном продолжает побледневший от напряжения юноша...

На следующий день он дает себе задание потруднее: прогуляться по Невскому проспекту с привязанным к шляпе воздушным шариком...

Глава 5

УРОКИ ОБИДЫ

На обиженных воду возят.

Русская пословица

ОБИДА — всякая неправда, тому, кто должен переносить ее; все, что оскорбляет, бесчестит и порицает, причиняет боль, убыток или поношение. Кривосуд — обида; брань, побои — обида; насмешка, дурной отзыв о ком; лишение кого достоинства, имущества, барышей и пр.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Чувство обиды — вот основная причина многих конфликтов, ссор, скандалов, семейных сцен, ухода друзей, любимых, близких.

Наша обида зависит от целого ряда причин:

- насколько мы чувствуем себя справедливыми соответственно нашему восприятию ситуации, оценки значимости обидчика (то, что мы можем стерпеть от начальника, мы не потерпим от своей жены или сына)
- возможных последствий (чем это опасно для нас)
- от того, насколько мы себя контролируем
- играет роль и личное восприятие обиды. Здесь возможны такие крайние варианты, как: «С него все как с гуся вода» до «Уж очень он обидчив». Второй вариант соответствует выражению: «Уж слова ему не скажи, обидится». Обида как чувство многогранна и имеет широкий диапазон: от «Горе ты мое!» матери ученика, получившего двойку за поведение, до «смертельной обиды», вендетты

Попробуйте классифицировать те ощущения, которые возникли у вас при обиде, что именно вы чувствуете:

- душевную боль
- печаль
- растерянность
- унижение
- уязвленное самолюбие
- собственную никчемность
- слабость
- ранимость
- а может, что-то еще?

Также очень важно оценивать свои телесные ощущения, так как тело является великолепным датчиком наших проблем, настроения. Недаром говорят, что сердце не обманешь.

Вы интересовались тем, как вы выглядите, когда обижаетесь?

На нижнем уровне обиды большинство из нас, обидевшись, становится детьми пяти — шести лет, несчастными, раздраженными маленькими детьми.

Как-то ко мне на прием пришла пятидесятидвухлетняя Ирина, поведавшая историю своей застарелой обиды:

— Мать родила меня, когда ей уже было за сорок. Родила, чтобы женить на себе моего отца — он тогда был крупным начальником, скандал ему был ни к чему. От первого брака у нее уже были две дочери. Сестры старше меня почти на двадцать лет, потому особого контакта у меня с ними не было. Я всю жизнь прожила с родителями в министерской квартире в центре Москвы. Выходила замуж, но брак распался. Пять лет назад отец умер. Мы с матерью остались вдвоем в трехкомнатной квартире. Я постоянно болею — перенесла уже три тяжелые операции. Мне определили вторую группу инвалидности. Конечно, ухаживать за матерью было мне трудно. За мной бы кто-нибудь поухаживал! И мать перебралась жить к старшей сестре. А через год сестра подала в суд на раздел квартиры. А это мой единственный источник дохода — я сдавала две комнаты квартирантам. Так скажите — как же мне не обижаться на дорогих родственников? Мать меня не защитила. За пять лет ни разу мне даже не позвонила, а ведь я тоже ее ребенок! В 92 года пора и о душе подумать, а она такие козни строит... Конечно, меня обида душит. Кроме обиды ничего в жизни и не осталось.

Внимательно выслушав ее, я предложил ей подойти к зеркалу и сказать, что она видит. Надутые губы, хмурый взгляд, неприятное лицо — что еще она могла там увидеть? Ей самой стало смешно: она увидела в зеркале обиженного ребенка! А ведь ей самой в пору было внуков нянчить.

На более высоком уровне обиды вы увидите в зеркале суровые складки у рта, «стальной взгляд», выражающий непреклонную решимость отплатить обидчику не только той же монетой, но и воздать ему сторицей.

Все мы ранимы, очень ранимы, и нередко обида перерастает в ненависть, гнев и чувство мести. Последствия этого могут быть непоправимы. Отец, обидевшись, выгнал из дома дочь с мужем, которые вследствие нанесенной им обиды больше его не навещали; дочь обиделась на мать и не захотела быть с ней рядом, когда та умирала; брат обиделся на брата... Чаще всего и больше всего мы обижаемся на самых близких людей и самоустраиваемся от них. Кто может вернуть их в наше окружение? Только мы сами! Если, конечно, не будем терять время. Иногда обида уводит нас так далеко, что уже ничего изменить нельзя.

Чаще всего мы обижаемся на эмоционально значимых людей, как-то: близких родственников, любимых, друзей. Это связано с тем, что именно в отношении них у нас сформировались четкие ожидания, что они могут и что не могут сделать в отношении нас. Именно на них мы переносим наши идеальные проекции, считаем, что они должны соответствовать высшему идеалу поведения, социальных норм. И нарушения этих ожиданий, рассогласование их поведения с проецируемыми ожиданиями и служат причиной того, что мы больше всего волнуемся, нервничаем, испытываем самое мощное переживание — обиду: я такого от него не ожидал... за что я получил такое... я не давал повода...

Нередко, когда нас обижают близкие люди, мы воспринимаем это как предательство. Это достаточно мучительное переживание, так как предательство по нашим понятиям — квинтэссенция человеческого зла. Многие интервьюируемые, когда их спрашивают, что для них самое плохое в людях, отвечают: предательство. Но термин «предательство» может быть и просто полой ямой, куда люди сбрасывают все то, что им не нравится.

Нередко случается, что мы берем обиду как готовую форму реагирования и даже учимся ей у своих родственников.

Подумайте, возможно, вас научили обижаться ваши отец, мать? Они обижались друг на друга и добивались каких-то целей. Или ваши близкие обижались на кого-то в вашем присутствии и демонстрировали, что это нормально, что люди должны обижаться и что с помощью обиды можно чего-то добиться. Научившись у них, вы тоже стали использовать этот механизм и в детстве он работал: мы могли обижаться на близких и что-то иметь от них через обиды. Так механизм обиды закрепился. Но зачем вам такой плохой урок? Избавьтесь от этого. Посмотрите как, не обижаясь, реагируют другие. Возможно, вам имеет смысл переучиться?

Вместе с тем «не обижаться» совсем не значит, что вы обречены играть роль козла отпущения. Вы должны уметь защищать как свои интересы, так и самого себя. Это нормально. Только не пугайте самозащиту и обиду.

Еще одним обстоятельством, часто вызывающим чувство обиды, является тенденция воспринимать все происходящее имеющим отношение непосредственно к себе.

Одна клиентка рассказывала, что, встречаясь с поклонником, она часто испытывала чувство обиды, когда он заговаривал с другими женщинами в ее присутствии или долго общался с другими мужчинами. Этим он, по ее мнению, якобы хотел подчеркнуть, что ему с ней скучно. Скандал следовал за скандалом, пока, после проведенной психотерапии, она не осознала, что ее кавалер просто хочет общаться еще и с другими людьми, вовсе не ставя себе целью обидеть ее.

В некоторых случаях мы сами являемся причиной своих обид.

Часто мы даем человеку возможность вести себя так, чтобы мы обижались, тем, что сами часто обижаемся, бываем гневливы, излишне придирчивы, слишком раздражительны. Посмотрите на себя со стороны и проанализируйте вариант того, что именно ваше поведение, ваши эмоции спровоцировали других на такие действия, в результате которых вы оказались обиженными.

Пример из практики:

Нина обижается на дочь, которая ей грубит. При разговоре с дочерью та рассказала, что мать регулярно выпивает и в состоянии опьянения сюсюкает с ней, как с маленьким ребенком. Отсюда и реакция раздражения на мать.

Можно дать только один совет: общаясь с близкими, не провоцируйте нереальных ожиданий; тогда не будет обид.

Есть и еще один вариант обиды, заключающийся в претензиях к жизни, к судьбе.

Этот вариант неистощим, ибо, по словам Лао-цзы: «Когда вы поймете, что вам не на что жаловаться, вам будет принадлежать весь мир». Суть его заключается в жалости к самому себе. Многим нравится заниматься негативными медитациями. Они получают удовольствие от того, что жалеют себя. «Бедный я, бедный! Не в то время живу, не в той стране родился, не те родители, не там работаю, не там живу...» Нередко и в жизни им легко удается играть роль жертвы: «Ничего от меня не зависит, меня подвели обстоятельства, рок, люди... Я хороший, но я жертва. Меня не поняли, меня эксплуатируют, мне нужна помощь... Все было бы по-другому, если бы у меня был настоящий друг (подруга), хорошая жена (муж), надежный компаньон, ценящий меня начальник...»

Помните, что жизнь — не добрые мама или папа, а судьба — это или игрок, с кем вы играете, или компаньон, который требует от вас своего вклада в ваш совместный бизнес. И жизни и судьбе совершенно безразлично, что вы думаете о них. Мир не поменяешь. Он такой, какой есть; он не создан божественным провидением, чтобы угождать лично вам. Ваши обиды на людей равноценны обиде на плохую погоду. Но она плохая и все тут.

Чем опасна обида? Тем, что переходит в желание прервать отношения, отторжение людей, конфликты, гнев, злобу, переживания мести, пессимизм...

Вот история из жизни домохозяйки Раисы Андреевны:

— Соседка по даче спустила с поводка свою собаку, и та перетоптала мои помидоры. Столько сил было в них вложено! Дорогую рассаду покупала, поливать за пятьдесят километров ездила каждые выходные. Ей что — у них денег куры не клюют! А мне каждую копейку считать приходится. Сытый голодного не разумеет. Наглая, как танк. Говорит мне: «На тебе деньги, и не скули! купишь себе сто килограммов помидоров на рынке!» Кто ж так себя ведет? Чем же это я заслужила такое к себе отношение? Тем более что ее собака виновата. Ну, в общем, переругались мы с ней насмерть! Я неделю от обиды проплакала.

А потом подбросила ее собаке кусок колбаски — та и скочевряжилась. Надо же, чтоб они почувствовали, как оно больно бывает, когда что-то дорогое теряешь. Собака-то дорогая была, здоровенная, с поросычьей мордой. Ох, они попереживали за нею! Куда там! Человека им не жалко, а из-за собаки, видите ли, Веркиного Сашку insult хватил. Пусть ворует меньше! А то свалили на собачью смерть, а самого-то, небось, по другой причине паралик хватил. Откуда у них, у торгашей этих, деньги на трехэтажную дачу взялись? Одну машину разбил, тут же другую купил. Верка вся в золоте даже по огороду ходит. Пусть теперь знают, как чужие слезы отливаются!

Ваши обиды других людей волнуют гораздо меньше, чем свои.

Их принцип: «Не помнить зла, причиненного другим людям». А вас разве так уж сильно волнуют обиды других людей? Ведь вы тоже всегда найдете оправдание своим поступкам, или постараетесь забыть о них, или пообещаете исправиться. Да и вообще уместна такая аналогия: люди — как стадо дикобразов, бредущих по ледяной пустыне; они пытаются прижаться друг к другу, чтобы согреться, но всякий раз наталкиваются на торчащие иглы и снова бредут по одному.

Не переоценивайте людей! В свое время Иисус Христос сказал: «Из десяти вылеченных мною только один поблагодарил меня». Христос тоже мог обидеться на такую статистику, но принял ее как данность, присущую людям.

В основе обиды чаще всего лежат неоправданные ожидания.

- Мы убеждены, что люди должны относиться к нам изначально хорошо, ценить нас, помогать нам (хотя это нужно еще заслужить).
- Мы уверены, что всегда правы мы, а не другие.
- Мы прощаем себе свои недостатки (хотя другие вряд ли их будут прощать).
- Мы убеждены, что занимаем значительное место в жизни другого человека; однако практика показывает, что нужно исходить из обратного — если у нас хорошие отношения с другим человеком, то это не само собой разумеющееся, а подарок нам.

Наши ожидания могут быть позитивными и негативными.

Позитивные неоправданные ожидания

Моя клиентка Ольга обратилась ко мне с просьбой помочь ей в решении важной для нее личной проблемы.

Ольга изначально считала, что ухаживающий за ней мужчина должен выступать в качестве приложения к ресторанам, дискотекам и ночным клубам. Естественно, ряд ее поклонников отказался выступать в этой роли, после чего у нее появилась обида на этих людей. Она не могла простить им их отказа. Те, в свою очередь, не могли понять ее обид, высказываемых в довольно резком тоне, и обижались на нее. Потери пошли одна за другой и в итоге получилось, что все мужчины Ольгу бросают.

Сергей, обратился ко мне в связи с возникшими у него трудностями общения с компаньонами по бизнесу. Он считал, что компаньоны должны также стать его друзьями, идти ему навстречу, помогать ему, прощать ему некоторые вещи. Результатом стали постоянные стычки, конфликты, претензии, споры, расставания. В итоге — пониженное настроение, растерянность, обида, ощущение собственной ненужности, восприятие людей как черствых, злых, эгоистичных.

Проблемы их удалось решить, используя приемы работы с обидами.

Вместо того, чтобы обижаться на неоправданные ожидания, лучше постараться четко обговорить и закрепить все варианты. Пример: некто заключил договор с фирмой о поставке своего прибора; ожидал, что от его внедрения будет получать некоторую часть прибыли. А ему показали кукиш, сочтя, что с него хватит и морального удовлетворения от внедрения его прибора. Он заранее не обговорил, не решил этих вопросов. Его ожидания не совпали с реальностью. Такие проблемы есть у многих людей. Пишут договора, ведут деловые или личные отношения... Одни ожидают одно, другие — другое. А потом пошли обиды.

Столкнувшись с этим, некоторые, по наивности, думают, что теперь нужно настраиваться только на плохое. Вовсе нет. Просто нужно заранее подготовиться, чтобы не было ни негативных, ни чрезмерно позитивных нереальных ожиданий. Все встанет на свои места, если убрать лишние ожидания, структурировать отношения с людьми, заранее четко обговоривать ряд

ключевых моментов. Хорошим примером в этом отношении могут явиться брачные контракты, широко распространенные на Западе, где все четко расписано от и до (люди наигрались в неоправданные ожидания).

И в наших условиях для избежания возможных обид нужно ставить поведение других людей в определенные строго обговоренные рамки (деловые, партнерские, дружеские, семейные). Естественно, что и мы сами должны оставаться в своих, но четко обговоренных с другими людьми, рамках.

Негативные неоправданные ожидания

Бывают случаи, когда наши ожидания в отношении поведения другого человека негативны. Известный пример: сидят двое, молчат и про себя думают: «Я ему не нравлюсь, поэтому он молчит»... «Я ей не нравлюсь, поэтому она молчит». Более распространенный вариант — когда мы на определенную группу людей или просто отдельных лиц проецируем, переносим наши отрицательные ожидания. Например, существует определенная социальная группа, допустим чеченцы, евреи, кавказцы, чиновники, кто-то там еще, и мы на них переводим наши негативные, отрицательные ожидания, что они грубы, они коварны, они изначально предатели, изначально тупы, жестоки, злобны... и проецируем эти ожидания на них. При таком подходе мы можем даже в чем-то повредить себе. Есть такая притча, которую любят приводить американцы:

Один человек ехал по пустыне и у него заглох автомобиль — кончился бензин. Бензоколонки в пределах видимости не было, но где-то вдалеке просматривался дом. Человек взял пустую канистру и пошел по направлению к этому дому. Путь был неблизкий и он задумался: «Интересно, а почему эти люди живут так далеко от дороги? Наверное, им есть что скрывать от других людей. А если им есть, что скрывать, то хорошие ли они люди?» Он подходил все ближе и ближе к дому и продолжал думать: «Да, наверное, это плохие люди, если они прячутся, и им есть что скрывать. Наверное, они плохо относятся к другим людям, поэтому они и затаились тут». И когда он подошел к дому, нажал кнопку звонка и вышел хозяин, человек закричал: «Да подавитесь вы вашим бензином!» и бросил пустую канистру к его ногам.

Что это? Максимально отрицательные ожидания. Понятно, откуда они взялись. Из головы этого человека, из негативной проекции.

Негативные ожидания могут взяться из детства, когда родители, близкие внушали вам, что такой-то человек или такие-то люди — негодяи и подлецы. Наши отрицательные ожидания могли взяться из опыта нашей жизни. Наш опыт не всеобъемлющ, он частичен и мы должны об этом знать и помнить. Может быть, вы видели каких-то людей только с плохой стороны и никогда не видели с хорошей. Это еще не значит, что они до конца плохие.

Поссорившись с каким-либо человеком, который обидел нас, мы можем у себя в голове его обзывать по всякому: он плохой, негодяй, мерзавец, придурок, козел... Этим мы сами у себя вызываем строго определенную — негативную оценку возможных отношений с этим человеком. Мы сами загрузили себя негативом, настроились на негативную волну, поэтому мы и далее, общаясь с ним, будем воспринимать только негативные моменты. Это в дальнейшем может блокировать эффективность нашего социального взаимодействия с ним. Поэтому необходима работа с негативными ожиданиями, негативными проекциями.

Мы не обижаемся, когда наши ожидания не рассогласованы с реальностью. Например, обиды нет, когда на нас нападает бандит (он же бандит, он должен нападать). Здесь встает другой вопрос: почему на меня? Это несправедливо. Пусть нападает на более богатых. Мы не обижаемся и тогда, когда люди малозначимы для нас, например, если с нами не поздоровался наш сосед, или наш сослуживец, или человек, стоящий в нашей иерархии значительно выше нас.

Бывает ли польза от обиды?



Обида — это один из видов психологической защиты, то есть нормальная психологическая реакция, цель которой — снизить психическое напряжение.

- Обида как бы защищает нас и наше самолюбие (я — хороший, а он — плохой, он не оправдал моих ожиданий, меня обидели незаслуженно, я не виноват).
- Потом на смену обиде приходят переживания мести, когда нужно восстановить так называемую справедливость, иногда переходящие в злобу, раздражение, гнев, ярость.

- Иногда обида может трансформироваться в чувство вины: может я виноват сам? Но чувство вины переносится болезненнее (получается, что я — плохой, они — хорошие), так как человеку свойственен определенный эгоцентризм, самоуважение. Поэтому чаще люди реагируют именно обидой.

Как видно, обида, вина и гнев тесно связаны друг с другом. Они все как бы крутятся вокруг нашего чувства самоуважения, концепции «я — хороший». Именно поэтому мы ожидаем от значимых для нас людей добрых, честных отношений к себе. У всех нас обычно сформирован целый блок ожиданий в отношении других людей, и вы должны эти ожидания выявить и проанализировать. Но и этого мало, ведь мы можем идеализированно воспринимать окружающих нас людей, приписывая им определенные модели поведения и реакций в отношении нас. Здесь есть другой источник обид, появляющийся в результате рассогласования ожидаемого поведения и имеющего место быть. Здесь уместно вспомнить притчу об обезьяне и человеке.

Один человек пришел в зоопарк и подошел к обезьяне. Она ему очень понравилась, и он дал ей конфету, которую та с удовольствием съела. Он дал еще конфету, которая была также с удовольствием съедена. Больше конфет не было, а обезьяна протягивала к нему лапки и просила еще. Человек развел руками и сказал: «Нет». Обезьяна обиделась, плюнула ему в лицо и осталась довольна: «Вот, я его наказала. Он же обидел меня — не дал мне конфету». А человек пошел к фонтану, умылся и сказал: «Ну что с нее взять? Обезьяна».

Подумайте, а не похожа ли ваша обида на обиду обезьяны? Ведь кто-то нам может что-то делать и делать это добровольно, ничего не требуя взамен, и мы привыкаем к этому нормальному отношению, и вдруг на каком-то этапе он перестает это делать, потому что считает, что это не нужно делать, либо у него нет времени, сил или желания. И вот здесь у нас начинаются обиды. Мы уже настроились на ожидание того, что он это должен делать постоянно, а он делать этого, к сожалению, не хочет.

Поэтому мы должны проанализировать причины обиды, отследить ее и показать, что она целиком и полностью зависит от наших ожиданий.

Обида подобна ножу с односторонней заточкой, и чаще всего острая сторона режет именно вас.

Вам нравится резаться постоянно?

Обычно трудно бывает пересмотреть свое отношение к обидам, но это необходимо, ибо зачем вам давать себе повод для душевной боли: жизнь и без того накидает вам неприятных сюрпризов. Она ничего нам не должна, наоборот, она — большая искусница делать неожиданные подарки в виде неприятностей или несчастий. Как говорила Фаина Георгиевна Раневская в ответ на вопрос, как ее дела: «*Вы знаете, милочка, что такое говно? Так оно по сравнению с моей жизнью — повидло*».

Обиженный и гневающийся человек как волнующееся замутненное озеро, которое никогда не даст четкого отображения реальной действительности. А что для вас важнее: реально воспринимать мир или видеть его искаженным? В ряде случаев вы можете использовать так называемый тибетский подход: стоит ли обижаться, если вам говорят, что у вас длинный нос, а вы знаете, что он нормальный; стоит ли обижаться, если вам говорят, что он у вас длинный, и он на самом деле длинный?

✦ Как справиться с обидой?

Первый прием

- ☞ Выпишите всех людей, с которыми вы контактируете.
- ☞ Выпишите все свои ожидания, сначала позитивные, связанные с этими людьми; затем вспомни, что эти люди не являются вашими родственниками (это не ваши мать или отец, не ваши бабушка или дедушка...), они вам ничего не должны в отношении ваших ожиданий; у них свои ожидания, которые не совпадают с вашими ожиданиями. Так развенчайте их, пока не поздно. Но это не означает полной безответственности, анархии во взаимоотношениях. Да, с этими людьми вы можете заключать договоренности, заранее обговаривать какие-то вещи, но у вас появляется свой *modus vivendi* (образ, мера, способ жизни), эталон поведения. Это может иметь отношение и к вашей семье, и к коллегам по работе, и к друзьям.
- ☞ При работе с позитивными, идеальными ожиданиями есть один существеннейший момент, связанный с возможным пе-

рекосом, переброской маятника из одного крайнего положения в другое, с переходом от одного полюса к другому. Не фиксируйтесь на мнении, что от людей обязательно нужно ждать чего-то плохого. Именно в этом состоит ошибка при работе с такой техникой. Просто поймите, что это совершенно другие люди, не ваши ближайшие родственники; у них есть своя жизнь, свои ожидания, в том числе и в отношении вас.

Второй прием

Аналогично случаю чрезмерных позитивных ожиданий следует поработать и с негативными ожиданиями.

- ☞ Подумайте, а не чрезмерны ли ваш страх, ваша боязнь? Нездаром говорят, что «у страха глаза велики — видят то, чего нет». Может быть и здесь негативные ожидания следует подвергнуть критике, рассмотреть их под другим углом зрения?
- ☞ Вспомните поговорку: «Волков бояться — в лес не ходить». Попробуйте, как говорят бухгалтеры, «свести дебет с кредитом», то есть посмотрите, насколько негативные ожидания по вашему мнению перевешивают позитивные, проанализируйте их на предмет возможной нейтрализации и дальнейшего устранения.
- ☞ Вспомните американскую притчу о человеке с канистрой. Не уподобляйтесь этому человеку.

Третий прием

- ☞ Подумайте, а что лично от вас могут ожидать другие люди?
- ☞ Оправдываете ли вы сами их ожидания?
- ☞ Насколько вы соответствуете ожиданиям контактирующих с вами людей? Это трудное испытание. Не все могут это сделать, но если вы это осуществите, честь вам и хвала.
- ☞ Подумайте, может быть именно здесь лежит причина обоюдной обиды: вы обиделись на человека, а он, возможно, намеренно нанес вам обиду потому, что еще до этого обиделся на вас — вы тоже не оправдали его ожидания.

Четвертый прием

- ☞ Закройте глаза и представьте себя гениальным режиссером и не менее гениальным актером.

- **Выстройте** сначала фильм о своей обиде в виде трагедии (как индийские фильмы, где героев мучают, не дают им жить...); а потом этот же фильм выстройте в жанре комедии (вас мучают, но все это идет уже под флагом юмора).
- Или же примените другой вариант подхода: представьте ту же самую трагедию в виде философской притчи, найдите в этом глубокий смысл, психологические моменты, взгляните на все отстраненно.

Пятый прием

- Представьте себе ночное небо, в котором мерцают звезды. Вспомните, что ваши мать и отец тоже смотрели на звездное небо и любовались им; и ваши бабушка с дедушкой, и прабабушка с прадедушкой... Они ведь тоже обижались на кого-то, но, глядя на это звездное небо, они успокаивались и думали, что их предки тоже смотрели на такое же небо.
- А затем перейдите на будущее: представьте себе, что ваши дети смотрят на звездное небо и тоже несут свои обиды; и ваши внуки... Получается величественная картина вечно-го неба с мириадами мерцающих звезд, на фоне которой идет постоянная смена поколений, когда звенья цепочки человеческих жизней выстраиваются в единую линию. Ваши обиды по сравнению с этим уже не будут выглядеть так драматично и тяжело, а будут смотреться всего лишь как точки, кратковременные эпизоды бытия, не более.

Шестой прием

- Мысленно посмотрите на вашу настоящую обиду из будущего, хотя бы через год, а лучше через пять, и вы почувствуете большую разницу между ее теперешним восприятием и как бы вы ее восприняли тогда, ибо, как уже говорилось ранее, время рассасывает обиды и утишает боль.
- И помните, что «на обиженных воду возят».

Седьмой прием

- Постарайтесь простить человека, на которого обиделись; возможно он сделал это не специально, совершенно не задаваясь целью сделать вам больно.

Глава 6 НЕ БУДИТЕ СПЯЩУЮ СОБАКУ ПО ИМЕНИ ГНЕВ

Наш собственный гнев или досада делают нам более вреда, чем то, что заставляет нас гневаться.

Д. Леббок

ГНЕВ — сильное чувство негодования; страстная порывистая досада, попросту: сердце; запальчивый порыв, вспышка, озлобление, злоба.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Вначале задайте себе несколько вопросов:

- Как давно вы гневались в последний раз?
- Кто или что послужили причиной вашего гнева?
- Что вас задело больше всего?
- Что вы выиграли и что проиграли в результате выплеснутого гнева?
- Могли ли вы себя контролировать?

Каждый нормальный человек после очередного приступа гнева задает себе эти вопросы, обещая себе больше не срывать-ся. Но проходит время, и вы вновь и вновь срываетесь. И вновь и вновь переживаете внутренний конфликт.

Попробуем разобраться в происходящем.



Гнев — это инстинктивная древняя реакция агрессии, чтобы выжить и сохранить себя.

Но пора взять эту реакцию под контроль, иначе вам никогда не удастся избавиться от мощнейшего внутреннего конфликта. Тем более, что гнев входит в число семи смертных грехов.

Да, в некоторых ситуациях гнев поможет вам защитить себя и своих близких от физического или вербального нападения, но чаще бывает так, что он не дает оптимального результата в решении межличностных проблем.

Да, гнев временно дает почувствовать себя сильнее, свободнее: надоело терпеть, накипело, сейчас я ему или ей устрою!



Однако проявление гнева — не показатель силы. Гнев скорее свидетельствует о вашей слабости, обидчивости, ранимости, незащитности.

Есть одна восточная притча.

Самурай пришел к монаху школы Дзен и попросил объяснить, что такое рай и что такое ад. Монах согласился, но сказал, что тому нужно подождать, когда он освободится. Самурай ждал час, два, три..., весь день. Он разгневался, считая себя униженным: ведь его вынудили так долго ждать, не считаясь с его достоинством. В ярости он выхватил меч, решив проучить монаха. И тогда монах сказал: «Это и есть ад». Самурай смутился и вложил меч в ножны. «А вот это и есть рай», — добавил монах.

Суть притчи в том, что признаком истинной силы является умение себя контролировать.

Как можно описать переживания гнева?

- Жар
- Напряженные мышцы рук и плеч
- Рычащий или визжащий голос
- Дрожь
- Сжимаются кулаки
- Стискиваются зубы
- Перехватывает дыхание
- В груди все клопочет, как в паровом котле, который вот-вот лопнет, и нужен клапан, необходима разрядка

Как правило, в гневе мы ощущаем себя правыми и думаем, что действуем справедливо. Недаром говорят «справедливый гнев», «благородная ярость». Но сознание при неконтролируемом гнев-

не суживается, мы воспринимаем ситуацию односторонне, видим лишь один вариант проблемы и не можем объективно посмотреть на себя и ситуацию со стороны. К этому иногда добавляется не всегда правильная оценка возможных последствий нашего поведения.

Вот хорошая иллюстрация к сказанному.

Вернувшись домой во внеурочное время, Борис застал жену с любовником, которым оказался его близкий друг. Накатившаяся волна гнева захлестнула его, он схватил попавшуюся под руку хрустальную пепельницу. Только вид крови на пепельнице и на голове бывшего друга привел его в себя. Борис после случившегося провел два года в местах не столь отдаленных. Жена за это время развелась с ним и вышла замуж за его друга. Теперь Борис рассказывает, жалеет о том, что случилось, и проклиная своей гнев («...зачем я это сделал, жену все равно потерял, потеряны и два года жизни, а из-за чего?»).

Нередко гнев имеет свои корни в детстве.

С одной стороны, в детстве нам разрешали гневаться. Мы через гнев, через злость добивались чего-то от родителей. Мы закатывали истерики, требовали, кричали, ругались. И родители шли у нас на поводу и делали то, что нам было нужно. Кроме того, наши родители тоже гневались на нас или демонстрировали реакцию гнева при нас. И мы невольно научились у них реагировать так же.

Не исключено, что и потом вспышки гнева давали результат в общении с некоторыми людьми, и мы добивались своей цели. Возможно, некоторые из нашего окружения либо поощряли гнев, либо молчаливо принимали его. Но теперь, в настоящей жизни, нас окружают другие люди, которые не собираются и не обязаны терпеть наш гнев.



Положительная сторона у гнева одна: он способен преодолеть самый сильный страх.

Чем опасен гнев?

Это удар по нашему здоровью: и по физическому, и по психическому. Медики считают часто возникающий гнев причиной самых разных психосоматических заболеваний.

Вспомним Аристотеля: «Гнев есть зверообразная страсть по расположению духа, способная часто повторяться, жестокая и непреклонная по силе, служащая причиной убийств, союзница несчастия, пособница вреда и бесчестия». А вам это надо?

Варианты проявления гнева.

- Некоторые люди вызывают у себя так называемый манипулятивный, управляемый гнев, когда, с целью воздействия на других, гнев только демонстрируют (хотя на самом деле не гnevаются). Например, этот вариант гнева применяют начальники, иногда он используется в семье, и при этом находятся малозначимые поводы излить его на вас, и вы чувствуете, что повод неадекватен такой реакции.
- Нередко отмечаются реакции «мимо», когда нас может обидеть один человек, на которого нельзя срываться по разным причинам, и мы срываемся на других, более слабых и беззащитных. Сначала мы находим причину для срыва (иногда малозначительную) и думаем, что мы правы. Но в глубине души мы осознаем, что обманываем себя и совершенно незаслуженно сделали больно другим людям.
- Гнев приводит к нарушению взаимоотношений с людьми, к конфликтам. Если мы разгневались, нечего удивляться, что другие люди могут обидеться на нас, а при реакции «мимо» появляется такой своеобразный алгоритм цепочки, который может характеризоваться как ослаблением воздействия, так и усилением. Прекрасной иллюстрацией последнего варианта является серия рисунков датского карикатуриста Херлуфа Бидструпа под названием «Круг замкнулся». Последовательность такова:
 1. Босс выражает недовольство клерку.
 2. Клерк кричит на пожилую машинистку.
 3. Машинистка срывает свой гнев на дочери.
 4. Дочь дает оплеуху жениху.
 5. Жених злобно пинает собаку.
 6. Собака, озверев, при случае впивается в филейное место босса, с которого и началась вся эта цепочка событий.
- Существует и такой вариант гнева, который проходит в режиме отсроченного. Например, мы сейчас по какой-то

причине не можем разозлиться на человека, высказать ему все, а через некоторое время, найдя какой-нибудь легонький повод, мы обязательно по нему «выстрелим» этим же самым гневом, но уже как бы оправданно.

- Ну и, наконец, существует такая форма гнева, как физическая агрессия, что чрезвычайно опасно.

Что лежит в основе гнева?

Нередко гнев имеет источником нашу обиду, наши амбиции, незаслуженные нами ожидания, слишком идеализированную картину мира. В основе гнева может лежать также физическая боль, которую вы испытываете в это время. Это может быть также какое-либо неудовлетворенное ваше желание. Но наиболее частой причиной гнева является обида.

Можно сказать, что гнев — это дерево, корнями которого служит обида. Если при обиде работает вариант: я — хороший, другой человек — плохой; он меня, невинного, обидел, я — жертва, то при гнeve работает другой вариант: тот человек — плохой, я — хороший; я одновременно и жертва, но и восстанавливаю справедливость, я имею право на справедливый гнев, на благородную ярость.

Также можно сказать, что на дереве гнева растут листья стыда и вины. Нередко люди, гневаясь, потом сами испытывают эти чувства. Но, испытав стыд, вину, некоторые умудряются трансформировать это так, что вроде бы как я — хороший, или чтобы об этом — просто меня спровоцировали на гнев, опять же виноваты другие.

Как преодолеть гневливость?

Обуздание гнева можно рассматривать как великолепную модель тренировки вашей невозмутимости. Гнев можно и нужно использовать как контролируемую эмоцию.

Так что же делать с гневом, как научиться удерживать его, еще лучше, как использовать его энергию? Как с ним работать?

Три ступени защиты

- Гнев, да и вообще злоба, агрессия могут иметь защитные функции. Мы можем не высказать человеку все, что мы думаем, а просто подумать, как именно мы бы с ним расправились. Не разражаться гневом, не идти на физическое воздействие, на агрессию, а мысленно проработать варианты отмщения,

разговора. Это такая мысленная агрессия, мысленный гнев, мысленная месть.

- Или мы выскажем ему все в ругательной форме, цинично (с бранью), но вместе с тем также не перейдем к физическим действиям.
- Может быть вариант, когда мы можем сломать какой-нибудь предмет, запустить чашку в стену, но опять же не перейти к агрессивным действиям по отношению к данному человеку.
- Бывает, что гнев переносят на других людей (могут разозлиться на жену, на подчиненного, ребенка, попутчика). Там есть у любого нормального человека есть три клапана, три степени защиты.

Пресечение

- Могут быть варианты, когда человек специально демонстрирует свой гнев, чтобы воздействовать на вас, или человека разозлили, и он (реакция «мимо») срывается на вас. Об этом нужно знать и помнить и четко эти вещи разделять. Старайтесь в таких случаях, если это реально, если вы не очень сильно зависите от этого человека, тут же указать ему, что он гневается, что вы не хотите беседовать в таком ключе, и, наконец, вы не считаете его вправе говорить с вами на повышенных тонах. Если хотя бы несколько раз вы дали другому человеку возможность сорваться на себе в режиме гнева, это сразу же вырабатывает у него условный рефлекс. Как только он увидит вас, он уже знает, что на вас можно сорваться. Поэтому тут же блокируйте те моменты, когда люди гневаятся на вас. Сразу же ставьте их на место. Пусть это будет для вас сложно, пусть вы даже поставите другого человека в неловкое положение, но реакцию гнева нужно пресекать, иначе в будущем это может закрепиться, произойдет генерализация, он будет срываться еще, и еще, и еще по все более мелким поводам.

Неужели это я?

- Создайте в голове нужные образы, тогда и гнев, и обида будут покорены. В принципе, у вас есть возможность просле-

дить, как вы злитесь. Можно в этот момент посмотреть на себя в зеркало, или записать свое поведение на видеокамеру, или хотя бы записать свой голос на магнитофон. И если в спокойном состоянии проанализировать увиденное и услышанное, то вы поразитесь и спросите себя: «Неужели это я?» Хотя здесь уместно вспомнить высказывание американского писателя Э. Хоу: «Люди всегда говорят, что они не были похожи на себя, когда, распалившись от гнева, выдали свое истинное нутро».

Совет Т. Джефферсона

- Если ты разгневан, сосчитай до десяти, прежде чем говорить; если ты сильно разгневан, сосчитай до ста.

Покатайся на собственном тигре

- Мысленно представьте себе ваш гнев, как тигра, на котором вы сидите верхом. Направьте это животное туда, куда нужно вам. Тигр необычайно силен, так пусть его энергия пойдет туда, где вам ее не хватает: здоровье, активность, уверенность, решение творческих задач, направьте тигра, наконец, на то, чтобы растерзать свой гнев. Можно также мысленно вообразить себе ваш гнев в виде чудовища, а себя еще более сильным драконом, и представьте, как терзаете это чудовище, полностью уничтожая его.

Глава 7

ОКО ЗА ОКО, ЗУБ ЗА ЗУБ!

Мечь есть наслаждение души мелкой и низкой.

Ювенал

МЩЕНЬЕ (мечь, мста) — оплата злом за зло, обидой за обиду; злопамятство, готовность мстить; также отвлеченное понятие сего порока.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Жажда мести! Вы думаете, как отомстить, взращиваете в душе планы мести, хотите, чтобы вашему обидчику было плохо, очень плохо и чтобы это продолжалось не день, не два, а долго, всю жизнь. А как же иначе? Ведь он предал вас, «вытер» о вас ноги, нанес смертельную обиду... Вам кажется, что, когда мечь свершится, вы почувствуете облегчение, восстановите чувство собственного уважения, выступите чуть ли не благодетелем человечества — накажете нехорошего человека, и он (если останется живым) впредь не будет так поступать с другими людьми, поймет свою неправоту и возможные негативные для него последствия.



Исходным пунктом для чувства мести служат такие деяния людей, которые расцениваются как преступления против отдельного человека (убитый друг, расстрелянная семья, изнасилованная дочь...) или представляют опасность для общества (разбой, терроризм...), но иногда отправной точкой могут служить обычные семейные неурядицы, несложившиеся служебные или деловые отношения.

Тема мести часто эксплуатируется в самых разных фильмах, спектаклях, литературных и поэтических произведениях. Не помним многочисленных боевики, сделанные по одному шаблону, где главный герой-мститель, не считаясь ни с чем, направо и налево крушит своих обидчиков или обидчиков общества. Для мести иногда даже возвращаются из загробного мира. Но есть много серьезных произведений на эту тему. Остановимся на некоторых из них, показывающих широкий спектр проявлений этого чувства.

А. Дюма, «Граф Монте-Кристо». Герой после своего побега из тюрьмы развивает бурную деятельность, направленную на удовлетворение чувства мести, тратит время, энергию и огромные средства, но, когда мщение свершилось и многочисленные обидчики наказаны, смысл жизни для него, по существу, теряется, он становится обычным ее прожигателем.

Гомер, «Одиссея». Герой, вернувшись из долгих странствий, так же, как и в предыдущем случае, мстит своим многочисленным обидчикам — женихам Пенелопы, осквернившим его дом, но воздаяние свершается быстро, хотя и более кроваво.

Шекспир, «Гамлет». Мечь за смерть своего отца привела к гибели невинного человека (Полония) и самого героя.

Еврипид, «Федра». Жена Тесея, отвергнутая своим пасынком Ипполитом, покончила с собой, но из чувства мести оклеветала его, и только вмешательство Афины привело к благополучному финалу.

А. С. Пушкин, «Выстрел». Великолепно стрелявший Сильвио, желая максимально насладиться мечью, отложил свой выстрел до женитьбы своего обидчика графа, но все-таки благородство победило, и он пощадил его.

П. Мериме, «Коломба» — это уже из разряда кровной мести.

Оправдательными мотивами для активной мести могут служить различные соображения: вы делаете это не для себя, а для людей — он уже не будет так поступать с другими; вы не мстите, а даете жизненный урок, учите человека тому, что можно, а что нельзя делать.

Бывает отсроченная мечь: испытывая обиду, ненависть за причиненное зло, вы по различным соображениям не можете или не хотите действовать сразу, вы предпочитаете дождаться

своего часа и вот уже тогда отомстить по полной программе. Примером такой отсроченного изощренного действия может служить рассказ одной моей клиентки Александры:

— Несколько лет назад я отдыхала в санатории в Сочи. И был у меня соседка по палате — Валентина, пышнотелая, спокойная женщина. Почти месяц мы прожили с нею бок о бок, хорошо ладили. А накануне отъезда она мне и говорит: «А ведь ты, Саша, не догадываешься, что я чуть было человека на тот свет не отравила. Хотя какой он человек — муж мой бывший! В общем застучала я его со своей двоюродной сестрой прямо в нашу супружеской постели. Была б хоть баба чужая, а то своя же, сука! Ну, я ей патлы-то пообрывала, а ему сказала, что у нас двоих детей, и никаких его гулек не потерплю. А сама-то не сплю ночами, ревность меня точит, мысли черные в голову лезут. Не первый же раз, думаю, ты налево пошел, падлюка. И так мне горько стало, ведь я его, паскуду, и до сих пор люблю. Всю жизнь его ревновала к другим бабам, но до такой крайности еще не доходило. И так страшно мне стало: ведь уйдет же рано или поздно раз уже так бессовестно поступает. Лежу ночью, смотрю на него — сладко спит, голубчик, будто ничего и не случилось. Ну, думаю, нет, не достанешься ты никому!

Встала тихонько, вскипятила чайник на кухне, подошла к постели нашей супружеской, откинула одеяло и вылила кипятком ему на причинное место. Ой, мама родная, как он заорал! Ну, в общем, год потом в больнице пролежал, подлечили его, но уже он не мужик, конечно. А меня под следствие, год условно дали — дети-то еще несовершеннолетние. Милиционеры меня на машине возили на допросы да на суд, как новые на смену заступают, так и пытаются меня, расскажи, мол, как ты мужика кастрировала. А сами хохочут, хохочут, дурные. Не знают еще, видно, что такое горькая бабья ревность». Вот такую историю мне поведала моя товарка. С чужих слов я бы может рассказывать не стала — мало ли что люди брешут, а тут как не поверить!

Зачастую средства массовой информации, так называемое общественное мнение, манипулируют чувством обиды и гневом общества. Очень жизненна ситуация, когда людям вдалбливают: во всем виновата определенная социальная группа — это могут быть чеченцы — по фальшивым авизо перегнали все день-

ги к себе; евреи — от них вообще ничего хорошего не жди, сидит на шее русского народа; чиновники — все подряд коррупционеры, только взятки брать могут; бандиты — сплошной ружейный бизнес, заказные убийства, вечером на улицу лучше не высываться, да и днем можно пострадать при разборках; коммунисты — ограбили страну, золото партии укрыли за границей, торжествуют реформы, готовы вернуться к старому; демократы — распродают всю Россию, понастроили себе особняков, а народ нищенствует. Это не только социальное явление, но, возможно, осознанные политические ходы (когда дело связано с межпартийной борьбой): любая партия должна иметь врага, персонафицированное зло. В том числе и партия власти. Когда людям плохо, обидно, нужно найти образ врага и перевести все стрелки на него — вот кто виноват; давайте с ним бороться, воздадим им за зло (гипотетическое, на самом деле) и все проблемы будут решены. А получается, что когда с этим врагом разобрались, проблем стало еще больше. Нужно искать нового врага.

Почему вы стали мстительным?

Корни мести можно найти в детстве, когда родители, близкие говорили о ней, рассказывали о своих действиях, направленных против своих обидчиков, о результатах. Далее — школы, борьба с ябедниками, доносчиками; потом жизнь со всеми ее коллизиями, восстановлением справедливости и тому подобным.

Чем опасна месть?

Обратите внимание на вторую часть формулировки Даля понятия *мщение* (месть), приведенную выше: «...отвлеченное понятие сего порока».

Да, месть — это порок, не позитивное чувство. Месть отсасывает от вас энергию.

Вспомните, что именно вы чувствуете при этом? Ваша злоба нарастает, отнимает все время, вам некогда заниматься детьми, ваши мысли постоянно заняты планами мести. У вас раздраженное, злобное настроение, вам плохо, нет ощущения радости жизни, все не так. Уязвленное самолюбие. Обида. Вы считаете себя справедливым, обидчика — нет.

Месть (ее, условно говоря, количество и качество) в принципе вы определяете сами согласно своим представлениям,

оценкам: что именно можно сделать, с кем именно это можно, а с кем нельзя, и как именно это должно быть оформлено, чтобы избежать ответных действий, так как нет никакой гарантии, что этого не произойдет.

Имеет место и такой фактор, что после свершения мести люди нередко испытывают стыд, вину и раскаиваются в содеянном, но иногда эти чувства могут претерпеть трансформацию в то, что виноваты другие, которые спровоцировали меня на месть (здесь опять же на первый план выступает более приемлемый для нашего «Я» вариант: я — хороший, они — плохие).

Приемы работы с ненавистью, мстью

- Основной прием — прощение. Научитесь прощать. Нельзя тратить все свое время, силы, возможности на разборки. В романе Дюма показано, как графу Монте-Кристо было хорошо, когда он мстил. А как он постоянно мучился, накапливая злобу, переживая ее? Нужно знать, что в реальной жизни его собственные злоба и ненависть должны были прикончить его раньше, чем все обидчики были наказаны: ведь эти чувства чреватны психосоматическими заболеваниями, кошмарами, сниженным настроением, деструктивным поведением. Ненависть, месть не позитивны. Это хорошо поняли и буддисты и христиане. Есть моменты, когда имеет смысл простить. Например, в политике: когда-то мы воевали со шведами, турками, японцами, финнами, немцами; так что — продолжать их ненавидеть и теперь? Сама жизнь учит нас, что нужно в какой-то момент прекратить ненавидеть, прекратить мстить, иначе можно потерять и страну и самих себя. Нужен некий механизм регулирования отношений.
- Следует учитывать и адекватность ответного действия. Если, например, вам наступили на ногу, а вы достаете пистолет и стреляете, то адекватно ли это?
- С другой стороны, следует избегать и полного всепрощения. Если вас избивают, то вы вынуждены защищаться. Но при этом должны работать какие-то социальные ограничения, которыми являются, в частности, так называемые пределы необходимой обороны, переступать которые не рекомендуется.

● Для снятия состояния обиды, ненависти можно использовать и мысленное планирование мести. Но при этом необходимо задуматься над следующими факторами:

1. Вы мстите за что-то реальное или просто за вашу обиду?
2. А не были ли вы сами причиной такого поведения; возможно вам тоже мстили за ваш проступок?
3. Где гарантия, что после того как вы отомстите, социально уничтожите человека или причините ему физическую боль и страдания, не последует ответной мести?
4. А если не спешить, подождать, на время отключиться от чувства мести, может быть вы пока слишком сильно зациклены на своих переживаниях?

Такой подход может явиться действенным средством умиротворения страстей, ибо по словам моралиста Ж. Лабрюйера, опыт говорит нам, что попустительство и снисходительность к себе и беспощадность к другим — две стороны одного и того же греха.

Глава 8

МАРКЕРЫ ПРЕДАТЕЛЬСТВА

Ты когда-нибудь предавал друга, любимую, родителей, мечту?

Не отвечай сразу, подумай.

Совість смотрит на тебя, и в глазах ее тоска и безысходность.

Случайный попутчик

ПРЕДАТЕЛЬ — изменник, вероломец, крамольник, лукавый и облыжный человек, душепродавец.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Что в первую очередь связано у нас со словами «предательство» и «предатель»? Гефсиманский сад, Иуда Искариот, его пощелуй Иисуса, тридцать сребренников от иудейских первосвященников. Имя Иуды стало синонимом предателя.

В русских народных сказках старшие братья регулярно и с удовольствием предают младшего и при этом вовсе не мучаются совестью. А вот Иуда, как известно, повесился на осине, не справившись с внутренним психологическим конфликтом.

Маркеры предательства

- Здесь на первом месте стоит *измена*. Она может быть бытовой — уход мужа или жены к кому-то другому нередко расценивается не просто как измена, а именно как предательство. Так же может расцениваться измена друзей, компаньонов, измена идее.
- Рассмотрим теперь *вероломство*. Это может быть не только буквальный отход от вероучения. Этим же словом оценивается ситуация, когда человек, которому вы верили, от которого ожидали совершенно другого, отходит от вас,

вашего окружения, меняет правила игры. Это опять же расценивается как предательство.

- *Крамола (ересь)* — когда человек говорит совсем не то, что, по вашему мнению, он должен говорить, проповедовать. Это касается опять же не только религиозных догм и канонов, но и бытовых и политических институтов. Здесь опять же предательство выступает как противоречие устоявшимся понятиям и законам.
- *Лживость (лукавство, облыжность)* может расцениваться как некий дополнительный фактор, характеризующий сущность предателя с отрицательной стороны (все, что он говорит — ложь, не верьте ему!).
- Существует еще одна разновидность предательства — *упреждающее предательство*. При этом предающий уверен, что его самого обязательно предадут в какой-то момент. Поэтому он вроде бы и не хочет предавать, но его к этому просто принуждают (тот же тезис: они — плохие; я просто упреждаю события, я — предусмотрительный, умный, то есть хороший).

Итак, вот составляющие предательства: близкий человек или человек, связанный с нами какой-то ответственностью и от которого мы ожидаем определенного поведения, ведет себя вопреки нашим ожиданиям. Кроме того, его действия наносят ущерб нашим интересам, причиняют вред.

Однако, если человек вольно или невольно отказался соответствовать нашим ожиданиям, то вправе ли мы рассматривать это как вероломство, измену, предательство?

Не переоценили ли мы свою значимость? Так что его действия — это расплата за наши проекции.

Обязательно нужно учитывать интересы другого человека и наше значение в его системе ценностей.

Здесь мы возвращаемся к теме неоправданных ожиданий, когда мы сами идеализировали другого человека, который якобы нас предал. А не предали ли мы сами здравый смысл и трезвый взгляд на жизнь, в которой нам никто ничего не должен? Почему мы думаем, что люди должны испытывать вину, если делают то, что не вписывается в наши ожидания; возможно, они даже не подозревают о наших ожиданиях?

У меня было несколько клиентов, которые жаловались на то, что их предали. При работе с ними выяснилось, что они вели себя так, что наносили обиды своему окружению, которое просто отходило от них. А это, в свою очередь, вызывало обиду и классифицировалось как предательство у моих клиентов.

Таким образом, обвинение других в предательстве может рассматриваться, как очередной миф, придуманный нами, чтобы психологически защититься от своей обиды и поиграть в игру: я — хороший (преданный), а другой — плохой (предатель).

Осуждал ли Христос Иуду или апостола Петра? Нет, он просто предупреждал, что один вольно, а другой невольно, сам того не желая, могут стать предателями и испытать вину за измену, но не более того. В принципе, людей с повышенным чувством вины легче заставить соответствовать нашим ожиданиям, но так ли много таких людей.

Попробуем понять, что толкает людей на предательство, нарушение рамок предполагаемого поведения; разобраться в психологических переживаниях как человека, идущего на предательство, так и человека, которого предают.

Причины предательства.

- Первой возможной причиной предательства служит обида на предаваемого или месть ему за то, что именно он первым предал.
- Вторая причина — наличие более приоритетных целей (сама жизнь требует от меня этого).
- Третьим возможным вариантом является действие, не расцениваемое предающим как предательство (мы не обговаривали с ним отношения заранее), или ситуация сложилась так, что давление страха оказалось сильнее возможного чувства вины за предательство.

Часто предающие не расценивают свое предательство как таковое. Для них оно является вариантом психологической защиты от обиды — предаваемый не просто обидел меня (отказался работать со мной, продолжать со мной отношения, быть членом моей команды), а изменил мне. Поэтому имею право на ненависть, месть, гнев, ответную реакцию агрессии, ответные враждебные действия. Таким образом человек понимает, что предает, но считает себя уже преданным, а свое предательство рассматривает как воздаяние.

Как защититься от переживаний, связанных с предательством?

- В первую очередь, нужно уметь прощать — человек слаб и потенциально может предать (то есть не соответствовать нашим ожиданиям).
- Второе — сменить свои ожидания на более реалистические.
- Третье — работать с чужими ожиданиями, корректируя их определенным образом, делая их более реальными.

Нужно иметь в виду и следующие обстоятельства. У меня есть приятель, который удивляется тому, что некоторые его друзья-бизнесмены, которых когда-то предали компаньоны, вновь и вновь затевают с ними общие дела. Он никак не мог понять, почему: «Ведь они тебя предали. Зачем же возвращаться, наступать еще раз на те же грабли?» На этот вопрос он получает примерно такой ответ: «Бизнес! Я вынужден с ними работать, так как для меня главное — делать бизнес. И только с ними у меня есть реальная возможность заработать». Так что некоторые идут ради дела на сознательное прощение предательства, умаляя его:

- не судите да не судимы будете;
- и Конфуций ошибался;
- и на солнце есть пятна...

Интересно, что аналогичные ситуации имеют место в быту, семейной жизни, когда по каким-то существенным для предаваемого соображениям прощаются и измена, и предательство. Причины для этого могут быть самыми разными, но психологическая подоплека одна — боязнь, что с другим партнером, компаньоном может быть еще хуже. На этот счет у таких людей даже существует пословица: «Знакомый черт лучше незнакомого черта».

Глава 9 В ЦЕПКИХ КОГТЯХ ЗАВИСТИ

Завистники умирают, а зависть — никогда.

Мольер

ЗАВИСТЬ — свойство того, кто завидует; досада о чужом добре или благе; завидка, завидки; нежеланье добра другому, а одному лишь себе.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Можете ли вы сказать, положив руку на сердце, что никогда и никому не завидовали? Если вы нормальный человек, то ответ будет заведомо отрицательным.

Так уж устроена жизнь, что абсолютного равенства во всем, тождественности людей и судеб не бывает; так было, есть и будет. Поэтому поводов для появления и проявления чувства зависти более, чем достаточно.

Причины возникновения зависти.

Вначале рассказ о своей судьбе одной моей клиентки Нины:

— Мне в жизни, можно сказать, не повезло. Я уродилась завистливой и ничего поделать с этим не могу, хоть стреляйся! Все мне кажется, что все люди живут лучше, чем я, все у них как-то складно получается, а у меня все наперекосяк. И так я от этого мучаюсь, что спасу нет. У меня уже и сердце больное стало, и астма появилась. Когда желчный пузырь мне вырезали, думала, полегчает, не так желчью исходить буду. Да куда там! Все одно — как узнаю, что кто-нибудь из знакомых что-то купил себе или не дай бог в лотерею выиграл, так мне небо с овчинку кажется. Я уже подруг всех растеряла — меня бояться стали, го-

68

ворят, ты глазливая. А я-то понимаю, стесняются люди сказать мне в лицо, что очень уж я завистливая. От меня и муж через полгода после свадьбы ушел — говорит, ты своей жизнью жить не умеешь, тебе чужая жизнь глаза застит. И это так. Сколько себя помню — завидую людям. Еще в детском саду мне казалось, что у других игрушки лучше. А ведь у нас тогда все общее было!

На самом деле, никто не рождается завистливым. Завистливыми становятся в процессе становления психики. Часто зависть пускает корни в душе человека, когда он еще ходит под стол пешком. Часто родители ставят в пример своему чаду кого-нибудь из его сверстников. Но делают это так неумно и неумело, что вместо здорового чувства конкуренции вызывают в душе ребенка зависть, раздражение и озлобление. Вместо импульса к позитивному действию ребенок выплескивает в мир или затаивает в душе свои первые негативные чувства. Время закрепляет такую реакцию на сравнение не в свою пользу, и она становится доминирующей, искажая реальное восприятие мира. И если это уже случилось с вами — займитесь собой сегодня, сейчас. Промедление может стоить вам достойной жизни!

Подрастая, ребенок начинает задумываться над завистливыми рассуждениями родителей о тех или иных людях, их возможностях (вспомните, что зависть вечна). Культивирование чувства зависти продолжается в школе, когда предметами этого чувства становятся сама школа (не спец, не элитная), одежда соучеников и так далее по нарастающей. Причем, если вначале это касалось только имущественного, финансового положения родителей, то потом в орбиту этого чувства вовлекаются и другие факторы жизни. И она все время подкидывает человеку информацию для сопоставления, а следовательно, и для зависти. Большую роль играет также и его окружение. Если в нем много «завидующих», то подобный образ мышления может закрепиться, стать доминирующим и исказить восприятие мира.



Поводами для зависти могут быть любые внешние преимущества другого человека: красота, богатство, власть, талант, ум, здоровье, благосостояние.

Не многие люди столь самодостаточны, чтобы не сравнивать себя с другими. А сравнение — первый повод к зависти.

69

Трудно быть самим совершенством! У вас лучше образование, а у нее длиннее ноги. У вас большая квартира в престижном районе, а у него жена красавица. У вас отменное здоровье, а у нее трое богатых любовников. Извилистые пути избирает зависть, дабы поселиться в человеческом сердце!

Впрочем, не стоит забывать того, что сказал Ларошфуко: *«Мудрец счастлив, довольствуясь немногим, а глупцу всего мало».*

Зависть существует на всех ступенях социального положения и духовного развития человека. Примером этому может послужить содержание следующей притчи.

Один сэнсей со своими учениками как-то раз обсуждал достоинства людей. Он сказал: «Да, вы все благодарные люди, вы цените, почитаете своего учителя, вы добры, альтруистичны, но вместе с тем у всех вас есть один порок. Помните, я привел молодую, красивую девушку и сказал, что я на ней женился. И я увидел, что все вы не рады так искренне, как, допустим, моим успехам в спорте, как нашей дружбе... Где-то в глубине сердца вы позавидовали мне. Никто из вас меня не поздравил».

Чем опасна зависть?

- «Губительным ядом, отравляющим наши души», назвал зависть Г. Филдинг.
- Зависть ухудшает взаимоотношения с друзьями и близкими, делает вас недовольным, раздражительным, брюзжащим, не радующимся жизни.
- Опасна она еще и тем, что через нее вами можно манипулировать: «Смотри, у твоего друга есть то, чего у тебя нет; разве это справедливо? Восстанови справедливость, сделай это и то».
- Кроме того, одновременно с завистью мы испытываем стыд (согласно социальным установкам: завидовать нехорошо, зависть — плохое чувство). Мы начинаем страдать не от того как мы живем, а от того, что не можем жить по-другому, иметь все то, что имеют другие. Это чувство грызет нашу душу, отравляя нашу жизнь и мешая нам дружелюбно общаться с теми, у кого есть то, чего нет у нас. Здесь можно вспомнить слова Гете: *«Ненависть — активное чувство недовольства; зависть — пассивное. Не-*

чего удивляться тому, что зависть быстро переходит в ненависть». Так что это серьезное предупреждение.

Общество в целом осуждает зависть, считая ее недобрым чувством. В христианстве, например, это первый из семи смертных грехов. Иоанн Златоуст говорил: *«Бес завидует людям, а отнюдь не другому бесу; а ты, человек, завидуешь человеку, восстаешь против единоплеменного и однородного тебе, чего не делает и бес! Какое же тебе будет прощение, какое оправдание! Завистливый вредит самому себе прежде, нежели тому, кому завидует. Завистливый, желая погубить другого, погубляет самого себя. Нет зла хуже зависти».*

Действительно, мы испытываем при этом недовольство, раздражение, дискомфорт, нам трудно сохранить добрые чувства к тем людям, которым мы завидуем. Если это наш знакомый или друг, мы стараемся избегать общения с ним, начинаем приписывать ему такие негативные качества, как снобизм, гордыню, презрительное отношение к нам... Все это порождает внутренний конфликт. Вот рассказ моей клиентки Ларисы, воспитательницы детского сада:

— Все мои подруги уже вышли замуж, а я до сих пор одна. Я с ними и дружить-то теперь не могу искренне — завидно мне, что у них мужья есть, дети. А я все с чужими вожусь — глаза мои уже на них не смотрят! Это же преступно — работать с маленькими детьми и ненавидеть их только за то, что их счастливые родители вечером по домам разбирают!

Нам комфортнее общаться с теми, кому мы не завидуем, с теми, у кого дела идут хуже, чем у нас.

Для компенсации этой разницы, которая и вызывает у нас чувство зависти, мы начинаем или саркастически отзываться о предмете нашей зависти, или принижать достоинства объекта зависти. Если это имущественное и финансовое положение, то — «с жиру бесится». Если это природные данные, то — «подумаешь, Аполлон Бельведерский» или «и этот туда же, музыкант». Если это образование, то презрительный отзыв «интеллигент собачий» объекту зависти обеспечен...

Нередко случается и так, что зависть толкает человека на преступление. Как-то пришла ко мне на прием женщина, которую зависть к подруге толкнула на кражу. Она рассказала:

— Моей лучшей подруге муж подарил на день рождения кольцо с бриллиантом. Я его как увидела, мне такое же захотелось. Но от моего-то таких подарков не дождешься! Да и денег у нас таких отродясь не водилось. А Зойке повезло, живут в достатке! В общем, решила я на то, чтобы взять деньги на кольцо из кассы — я тогда в мебельном салоне работала. Утром вызвал меня к себе наш директор, хороший был человек, и говорит: «Я знаю, что ты, Вера, деньги взяла. Верни их в течение часа или под суд тебя отправим». Я в слезы, кладу на стол кольцо: «Вот, говорю, ваши деньги». Пришлось уйти с работы, от стыда подальше. А кольца-то у меня нет, а у Зойки-то есть! И решила я на крайнюю меру — под Новый год много гостей они собирали, я под шумок кольцо у Зойки из шкатулки и вытащила. Поди разберись, кто его уволок, когда народу был полон дом и всю ночь до утра гуляли! Зойка шум поднимать не стала. Хитрая женщина, рассудила, что человеческие отношения дороже любого кольца. Даже и афишировать это происшествие не стала. А мне с тех пор покоя нет. Носить я это кольцо не могу, продать боюсь, а подкинуть уже поздно. И никакой мне от него радости, только два черных пятна на совести!

Как работать с завистью

Сама по себе зависть — это психологический механизм, составляющий нас что-то делать, к чему-то стремиться. Но направленность этого чувства может быть разной, поэтому бытуют такие понятия, как «черная зависть» и «белая зависть». Все, о чем говорилось выше, относится к так называемой «черной зависти». Она негативна, нефизиологична, нерациональна, но она существует и с ней нужно работать.

«Белая зависть» позитивна, она — как сгусток энергии, толчок: «добейся и ты того, что есть у других; ты что-то упустил в своей жизни; почему бы и тебе не иметь этого?» Но как этого добиться? Как купить автомобиль, переехать жить в коттедж? Нужно что-то изменить в своей жизни, зарабатывать деньги, чтобы это купить. Если на своей работе ты этого сделать не можешь, значит смени работу, придумай, как заработать деньги. Переведи свою «черную зависть» в категорию «белой зависти».

- ☛ Переживания зависти — это толчок к тому, что нужно меняться, действовать. Для одних людей это связано с новыми желаниями и новыми возможностями, но при этом придется напрягаться. Для других больше подходит вариант: «Мне лень, у меня так не получится; они жулики, а я честный и все оставлю, как есть». Вы сами можете сделать свой выбор.
- ☛ Помните, что те люди, которым вы завидуете, возможно, завидуют другим, у которых есть еще больше, но они не просто завидуют — они еще и работают. Подумайте, что мешает вам сделать так же? Это касается ситуации, когда есть возможность реально что-то изменить. Тут работает первая стратегия: вам нужно действовать и у вас все получится, все будет.
- ☛ Но есть вещи, которые просто нужно принять — это другая стратегия. Предположим, что вы завидуете вашему другу: он выше вас ростом, он более красив и родился в семье известных людей. Внешность и родителей не заработаешь, и музыкальные таланты тоже. С этим нужно просто смириться. По этому поводу есть следующая притча.

Ученик пришел к своему учителю и пожаловался ему, что он хуже своих друзей, он не такой, как другие, и поэтому не чувствует себя счастливым. Учитель молча выслушал его и затем вывел в ночной сад. «Посмотри, — сказал он, — вот яблоня, вот куст розы, вот сосна. Кто из них лучше, а кто хуже? Они все хороши, каждый по-своему. Так и люди хороши каждый по-своему, кто-то из них, как роза, кто-то из них, как сосна, а кто-то, как яблоня. Так стоит ли горевать, что яблоня — не роза, а сосна — не яблоня?»

☛ Зависть может быть тем толчком, который направит вас к новым возможностям, заставит вас изменить свою жизнь. Наконец, вы должны знать, что кто-то завидует вам, вашей квартире, вашей работе, вашим талантам, вашим возможностям. Здесь можно вспомнить один случай.

Одна дама, завидуя разбогатевшей подруге и желая ее по сильнее «уесть», сказала той, что обладает точной информацией о том, что муж подруги обзавелся любовницей, на что получила ответ: «Милочка, при нашем финансовом положении мы можем себе это позволить».

Этим случаем косвенно затрагивается также вопрос о реакции того человека, которому завидуют и он это чувствует. Похоже, что здесь разбогатевшая подруга «уела» даму, ибо четко следовала указанию Диогена: *«Тайна причинять муки своим завистникам — это быть в хорошем настроении»*.

- Вы подумали о том, как все это досталось тому человеку, которому вы завидуете? Сколько он работал, какие лишения испытывал? От чего отказывался? Может быть, он отдыхал значительно меньше, чем вы, забыл, что такое выходные, нерабочие дни, допоздна работал в обычные дни рано вставал. Вы жили в свое удовольствие, а он работал. А вы смогли бы так? Помните, что его стимулом, возможно, тоже была зависть к другим.
- Если вы присмотритесь к жизни тех людей, которым завидуете, то заметите, что часто у них нет того, что есть у вас. Нет такого количества свободного времени, или такого здоровья, или такой красоты, как у вас. Практика показывает, что мы завидуем чему-то одному и благодарим бога, что у нас нет того, что у них есть еще дополнительно (например, у них дети-наркоманы, проблемы с желудком и потенцией).
- Да, возможно, судьба несправедлива. Но поблагодарите судьбу один раз за то, что у вас есть, и трижды за то, чего у вас нет. Вдруг судьба приготовила для вас раннюю смерть, проблемы в браке или проблемы с детьми. Не завидуйте. Научитесь сравнивать себя не только с теми, у кого есть то, чего нет у вас, но и с теми, у кого нет даже того, что есть у вас.

Глава 10 ОПАЛЕННЫЕ РЕВНОСТЬЮ

Ревность — это искусство причинять себе еще больше зла, чем другим.

А. Дюма-сын

РЕВНОСТЬ — слепая и страстная недоверчивость, мучительное сомнение в чьей любви или верности.

В. Даль. «Толковый словарь живого великорусского языка»

Ревность — попутчица любви. Она садится в поезд одновременно с любовью, но не всегда выходит с нею на одной станции. Часто бывает, что любовь уже вас оставила, а ревность все еще осталась с вами.

Ревность присуща в равной степени и мужчинам, и женщинам. Но ревность у них — разная.

Мужская ревность — ревность собственника. Мужчина ревнует женщину вообще — ко всем мужчинам на свете.

Женская ревность — ревность уязвленного самолюбия. Женщина ревнует к конкретной женщине, к своей сопернице.

Мужчины, как правило, не очень-то склонны сравнивать себя со своими соперниками. Их больше заботит то, кому достанется приз.

Женщины норовят узнать о своей сопернице как можно больше, чтобы перещеголять ее по всем мыслимым и немыслимым параметрам. Я знал одну женщину, которая из ревности села на какую-то дорогостоящую диету и похудела на сорок килограммов, узнав, что ее соперница стройна и миниатюрна. Пятнадцать лет она не могла справиться со своим пристрастием к сладкому!

В процессе узнавания соперницы женщины отмечают не только ее плюсовые качества, но и ставят жирные минусы: да, она стройна, но глупа, весела, но непрактична, молода, но не умеет вести себя в приличном обществе и так далее. И на все эти минусы женщина старается обратить внимание своего незадачливого мужа или любовника. Мол, как же так, ты не разглядел в ней самое главное! Ты променял меня на недостойную твоего внимания особу! Но это, конечно, мягко выражаясь...

Следует отметить, что красивые женщины реже ревнуют своих партнеров нежели некрасивые. У некрасивых очень развит комплекс неполноценности, который заставляет их действовать при угрозе малейшей опасности. Красивым чаще приходится отбиваться от нападков на них со стороны других женщин и они больше заняты этим. Красивых мужчин сначала ревнуют безумно, а потом вообще перестают ревновать — устают. Красивых женщин практически не ревнуют — с ними либо сразу же расстаются из соображений экономии сил, либо доверяют им безоговорочно из соображений долго или даже всегда иметь ее при себе.

Тут мы подошли к главному.

Что же такое ревность?

Ревность — психологический механизм эротического манипулирования, которым успешно или неумело пользуются и мужчины, и женщины. И как всякий механизм, его можно разобрать по частям. При манипуляциях с ревностью обычно происходит апелляция к чувствам и психокомплексам партнера, таким как:

- вина
- долг
- страх
- порядочность
- месть
- жалость
- превосходство

А далее идет в ход сравнение:

«Ты не такой, как все...» (превосходство, порядочность, долг).

«Ты достоин большего...» (превосходство, вина).

«Я боюсь разочароваться в тебе...» (вина, страх).

«Я обижена — защити меня...» (жалость, месть, порядочность).

Проявления ревности

Проявляет себя ревность в разных ситуациях по-разному. И зависит это во многом от того, к какому психотипу относится тот или иной человек.

Истероиды ревнивы, поскольку чрезвычайно ранимы. Они эпатажны и способны разыграть бурную сцену ревности вплоть до угроз покончить жизнь самоубийством: тут же выброситься из окна или отравиться быстродействующим ядом. Но вспышки их ревности скоротечны, поскольку истерики все равно убеждены, что они самые сногшибательные персоны.

Эпилептоиды — ревнивцы очень опасны. Они способны годами вынашивать месть и, как правило, осуществляют ее. О таких людях говорят, что они постоянно носят камень за пазухой.

Гипертимы нетерпеливы и способны в приступе ревности тут же расквитаться с обидчиком, например, ударить.

Шизоиды, ревнуя партнера, обычно обвиняют себя в несостоятельности как сексуального объекта и ищут способы стать лучше.

Астеники ревнуют тихо и в конце концов приходят к выводу, что соперник или соперница действительно более достойны того, чтобы заполучить их партнера. В лучшем случае они выступают в роли жертвы и апеллируют к жалости партнера.

Виды ревности

Испытание ревностью тоже у всех происходит по-разному. Для кого-то она становится сущим наказанием, а для кого-то обыденностью, в зависимости от характера человека, его культурного уровня.

По мере нарастания страстей ревность подразделяется на три категории:

- обыденная ревность (по привычке, на всякий случай);
- сверхценная ревность (партнер подозревает вас постоянно, ему везде грезится опасность, он замыкается в себе, с вами ведет себя настороженно, грубо);
- бредовая ревность (партнер обыскивает ваши вещи, следит за вами, постоянно проверяет вас, звонит на работу. Такая ревность болезненна и чрезвычайно опасна не только для ваших отношений, но и для вашей жизни).

Используются самые разные варианты игры с ревностью. Самые распространенные — это ревность:

- обращенная в прошлое;
- в настоящем времени;
- обращенная в будущее;
- с реальным партнером;
- с воображаемым партнером.

Вызывая ревность к прошлому, шантажист-манипулятор обычно предается воспоминаниям о тех днях, когда у него якобы был партнер, который не имел себе равных и по человеческим качествам, и по материальному благосостоянию, да и любить умел так, что никому и не снилось. Увы, с ним пришлось расстаться — так распорядилась судьба (уехал, умер, соединиться помешали чрезвычайные обстоятельства).

Так создается миф-самореклама. Дескать, вот чего я достоин как сексуальный объект! Смысл такого рассказа сводится к тому, что нынешний партнер должен (обязан!) соответствовать тому высокому рейтингу, который уже был достигнут кем-то другим. Иначе и быть не может! Апелляция к прошлому часто бывает результативной, но не всегда. Настоящий ваш партнер все равно постарается обесценить в своих глазах прежнего посягателя на ваше сердце. И сделать это будет не так уж сложно: отсутствие соперника в настоящем расхолаживает.

Самый опасный соперник, конечно же, воображаемый в настоящее время! Эротический шантаж с применением такого мощного оружия, как ревность, в настоящее время широко используется в повседневной жизни. Но этот вариант уже более «горячий», поскольку на горизонте появляется либо реальный объект для ревности (впрочем, зачастую сам он ни сном ни духом об этом не ведает и выполняет лишь роль статиста, которого умело используют в своей игре), либо воображаемый объект (умело разыгранный телефонный разговор может дать повод к ревности). Стоит отметить, что игра с воображаемым соперником чаще увенчивается успехом, поскольку реальный человек, ставку на которого вы сделали, может быть и не воспринят вашим партнером, как опасный соперник.

Ревность, обращенная в будущее, используется эротическими шантажистами как способ крепче привязать к себе партне-

ра, используя такие его мощные психоконфликты, как страх и вина. Форма угроз стандартна: «Если ты не будешь таким-то и таким-то, я уйду от тебя к другому» или «Я очень боюсь разочароваться в тебе, поэтому будь всегда таким-то и таким-то».

Чем опасна ревность?

Ревность — наименее контролируемая эмоция. Справиться с ней очень сложно, а бед она приносит множество.

В состоянии аффекта люди лишают себя жизни. Для примера рассказ моего знакомого врача Виталия:

— Сейчас я работаю дежурным врачом на «скорой». А раньше — в центре отравлений Института имени Склифосовского. Чего только не приходилось видеть! Сколько людей, не справившись с ревностью, совершают убийства и суициды, в лучшем случае мы имеем дело с ранениями и членовредительством. В приступе ревности хватают все, что под руку попадет — нож, топор, уксусную эссенцию, хлорофос... Люди умирают в страшных мучениях. А кого удается спасти, остаются потом на всю жизнь калеками. Совсем недавно мы выезжали на суицид. Молодая женщина, долгое время подозревавшая мужа в неверности, со слов соседа, увидела из окна, что он разговаривает у подъезда с какой-то молодой особой. Не долго думая, женщина открыла окно и выбросилась с восьмого этажа и упала прямо под ноги мужу. Его с нервным потрясением увезли в клинику, а ее — в морг».

— Мой отец в молодости очень ревновал мать, и даже когда я родился, он отказался признать меня как своего сына. Так я и жил в родной семье в роли пасынка. Отец поверил матери только тогда, когда из армии на меня пришло извещение, что я пропал без вести в Афгане. Он-то меня признал, но я так и не обрел отца — за долгие годы отчуждения между нами пролегла непреодолимая пропасть.

Работа с ревностью

Много опасностей таит в себе неконтролируемая ревность! Но нельзя сказать однозначно, что ревность приносит с собой только беды.

Умело спровоцированная, дозированная ревность порой может стать и своего рода полезной терапией, постоянно под-

держивающей отношения двоих на должном уровне. Люди нуждаются в постоянном подтверждении правильности своего выбора. А что может быть лучшим подтверждением, если не желание другого иметь то же, что имеете вы! Как бы парадоксально это ни звучало, но абсолютная безупречность, не дающая повода даже к мимолетной ревности, довольно опасна. В глазах своего партнера такой человек в конце концов проигрывает. Увы, предательская мысль, со временем возникающая у партнера, «а может быть он никому, кроме меня, не нужен?» — сводит на нет столь редкое положительное качество, как безупречность. Такова жизнь... В меру ревнивые супруги волею неволей постоянно подтверждают свое равнодушие друг к другу. К тому же, слова ревности всегда переплетаются со словами любви. А любовная страсть постоянно нуждается в выражении чувств! Вот рассказ одной моей благополучной в супружестве клиентки Ларисы:

— Когда мы с мужем выходим на люди, то игривее нас с ним и пары-то не бывает. Я позволяю себе легкий флирт, муж тоже оказывает знаки внимания дамам. Правда, дальше этого у нас не идет. Но и этого бывает достаточно, чтобы подогреть чувства друг друга. Я думаю так: зачем мне нужен муж, на которого другие женщины не обращают внимания? И зачем я нужна мужу, если больше никому не нужна?

Ревность может быть и хорошим стимулом к реанимации угасающего или притупившегося чувства. Страх потери заставляет партнера активизироваться, обратить внимание на себя и на свою половину. Сколько мы знаем случаев, когда привыкшая к своему статусу ворчливая жена, годами представавшая перед мужем в пресловутом застиранном халате и без намека на прическу на больной голове, вдруг преобразается в кокетливую красотку. Осмысленно вызывая дозированную ревность у партнера, многие добиваются положительных результатов для себя.

Но нередко возникают ситуации, когда ревность превращает жизнь человека в сущий ад, и избавление от наваждения необходимо, как кислородная подушка умирающему. И он уже сам это осознает, но как справиться с собой?

Так называемые «нервнопотрепанные» сродни людям, у которых вся жизнь на подтяжках, их разговоры, как челобитная

находящегося на последнем издыхании. На самом деле это обычная житейская драма. Ожесточившаяся, обозленная женщина взывает о милости и просит оградить ее от самой себя. Приходилось работать и с более сложными случаями, поистине трагическими. И тогда в ход шли радикальные средства, например, такие, как жесткий гипноз.

Жертве любовной страсти внушалось, что это был всего лишь сон. Ну, мало ли что нам снится! Мало ли какие эмоции мы испытываем во сне! Но наступает утро, сон развеивается, в права вступает реальная жизнь. И сон уже помнится почему-то лишь фрагментами. Еще живы в душе какие-то неясные эмоции, но уже совершенно не выстраиваются в один ряд события...

Но не всегда испытывавшие любовную страсть и познавшие силу ревности действительно готовы отказаться от собственных переживаний. Такая страсть сродни сильному наркотику. И потому некоторые лукавят, говоря о желании избавиться от ревности. Но помощь им все равно нужна. В таких случаях применяются щадящие психотерапевтические модели изменения сознания, а соответственно и эмоций.

Изменение ролей

Например, влюбленной особе предлагается представить, что она не любовница, а мать или дочь объекта ее ревностного обожания. Как изменится ее отношение к нему? Трансформация очевидна: да, мать любит сына или дочь отца совсем не так, как любят любовника. А если представить, что вы его бабушка, что станется с вашей любовью?

Конечно, это лишь примитивная схема — на деле все не так просто. Но эффект бывает поразительным.

Другой вариант из этого же ряда щадящих техник более всего подходит натурам творческим, с богатым воображением.

Эстетизация переживаний

Такому человеку не составляет труда представить, что он пишет книгу или снимает фильм о несчастной любви. Да, там много совпадений с реальными событиями его жизни, но отношение к ним уже меняется, ведь все это надо представить на суд людской и суд Божий. В процессе работы возникает ощущение, что может быть это была и не его жизнь. Это было краси-

во, драматично, комично, это трогает душу, но это все будто происходит на экране и от него самого уже отделено стеной. Это уже скорее история любви и ревности лирического героя, а не конкретного живого человека. А какое отношение к событиям и героям фильмов или книг? Можно какое-то время находиться под впечатлением увиденного или прочитанного, но потом отвлекаешься на более важные, реальные события жизни и постепенно от переживаний не остается и следа.

Особо одаренные художественным или литературным талантом могут действительно переплавить свои переживания в некое творение. И самые мрачные, порочные, гнетущие душу события их жизни обретут совсем иные краски, зазвучат по-новому, дадут рождение потрясающим образам. Даже изысканная Анна Ахматова написала откровенно о сокровенном: «*Когда б вы знали, из какого сора растут стихи!*» А вы как думали?

Воздействие на психоконплексы жертвы

Надо только точно знать, какая инъекция для нее лечебная. Например, истерику можно сделать такой укол: «А слабо тебе разлюбить?»

Кого-то другого вытасчит из водоворота страстей спасательный круг *превосходства*: «Посмотри: ты-то кто, а кто он? Навозный жук рядом с бриллиантом!»

Ревность обладает чудовищной разрушительной силой. Она способна сокрушить самую сильную привязанность, стоит лишь распалить воображение страдальца: «Посмотри, да он таскается бог знает с кем! Для него что проститутка, что порядочная женщина — все одно. Ему список любовных побед важен, а не человек».

И тут же срабатывает кнопка мстительности. Жертве страсти предлагается: «Отомсти ему — разлюби его. Его еще никто не бросал».

Избавить человека от ревности и навязчивой любовной страсти способна злость — ее сила бывает столь сокрушительной, что от прежних переживаний не остается и следа. Об этом точно и емко сказано в стихах московской поэтессы М. Белянчиковой:

То ли злоба меня одолела,
То ли сжала крутая тоска,
Только яростно и оголтело
Кровь ударила в жилы виска.

Так забила, что небо качнулось,
Так ударила, разум дробя,
Что когда наконец я очнулась,
Уже не было больше тебя.

На особо ответственных натур действует вызывание чувства вины. Дескать, ты от ревности голову потерял, а ведь у тебя есть ответственные дела, от тебя зависят многие люди. Ты совсем забыл о долге перед родителями, перед друзьями, детьми.

Можно назвать еще ряд приемов, способных снять эмоциональную зависимость человека от объекта его страсти. Это и рационализация, и вытеснение, и проекция, и даже юмор. Великолепно срабатывает и техника «якорь отрицания». Но это уже относится к ряду супертехник, которыми владеют только специалисты нашей Академии. Есть и еще ряд эксклюзивных супертехник, позволяющих за три-четыре сеанса снять с человека самую сильную, даже роковую эмоциональную зависимость, что дает ему возможность справиться с ревностью.

Глава 11

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЕПРЕССИИ

Конец жизни печален, середина никуда
не годится, а начало — смешно.

Вольтер

Жизнь — комедия для того, кто мыслит,
и трагедия для того, кто чувствует.

Эпикур

Когда человек впадает в депрессию, небо ему кажется с овчинку, мир окрашивается в мрачные тона, а жизнь чаще всего попросту теряет смысл. Депрессия изменяет наше восприятие настоящего, а заодно и прошлого, и возможного будущего.

Внутренний конфликт выражается в том, что человек в глубине души понимает: с ним что-то не так, но при этом продолжает самозабвенно вариться в собственных переживаниях, не предпринимая никаких активных действий для выхода из депрессии. Один внутренний голос подсказывает ему: надо начинать действовать, чтобы переломить ситуацию в лучшую сторону. А другой — упорно вещает: все усилия бессмысленны, ничего существенно изменить нельзя, лучше смириться со сложившейся ситуацией. В конце концов, все, что ни делается — к лучшему.



Причинами депрессии могут быть накопившиеся нерешенные проблемы, невыраженные эмоции, внезапные драматические или трагические события.

Иногда депрессия связана со снижением энергетики организма.

Двойственная природа депрессии характеризуется и положительными моментами, и отрицательными.

К разряду положительных можно отнести три существенных обстоятельства.

Депрессия делает человека более чувствительным, утонченным, интеллигентным.

В обычном состоянии многие люди толстокожи: они способны мимоходом задеть чувства окружающих нелепой шуткой или грубой выходкой. В депрессии человек отторгает такой стиль собственного поведения — нелепый, грубый.

В состоянии гипомании — то есть повышенной активности, бодрого настроения — он мог отмахнуться от чужих проблем, сказав, что все решается, не стоит делать из мухи слона. А иногда и попросту по русской привычке предложить выпить и махнуть на все проблемы рукой, мол, как-нибудь все утрясется. В депрессивном состоянии человек становится созвучным другим людям, их проблемы становятся для него значимыми. Он все чаще говорит: «Да, я понимаю тебя. Я сопереживаю тебе. Я сам испытал нечто подобное». Душевный контакт с другими людьми становится более тесным, что дает возможность не чувствовать себя одиноким странником в этой жизни.

В состоянии депрессии человек начинает анализировать и пересматривать свои ценностные ориентации.

Он задает себе вопрос: ради чего он живет? Как правило, он анализирует свое прошлое и настоящее. Что сделал полезного? Какие шансы упустил и почему?

Часто в депрессивном состоянии люди начинают читать философские труды, лирику, классику — то, на что прежде не находилось времени. Сделанные в этот период внутренние открытия и пересмотр жизненных ценностей существенно влияют на их дальнейшую жизнь.

Творческие личности в состоянии депрессии сублимируют свои переживания в произведения искусства и литературы.

В состоянии депрессии многие поэты, писатели, композиторы создавали лучшие свои произведения — самые глубокие и яркие. Душевная боль, серьезные размышления о смысле жизни требовали выхода и в конечном итоге сублимировались в

творчество. Впрочем, это не только прерогатива профессионалов. Пример тому — страдающие влюбленные, неизменно пишущие стихи.

✓ Чем опасна депрессия? Вместо того, чтобы что-то делать, проявлять активность, человек занимается философической интоксикацией. Он напряженно думает, но при этом внешне демонстрирует абсолютное бездействие. Депрессия, как правило, заряжена пассивностью и характеризуется снижением энергии. В наиболее тяжелых случаях в состоянии депрессии некоторые неустойчивые личности предпринимают попытки суицидов.

Как справиться с затянувшейся депрессией?

- ☛ Наиболее эффективный способ — проанализировать сложившуюся ситуацию и определить, наконец, что привело вас к душевному кризису, что в вашей жизни не так, что следует изменить. Может быть, настал момент поменять работу, или место жительства, или супруга, или образ жизни... А может — просто отдохнуть где-нибудь на морском берегу?
- ☛ В сложных случаях вывод из состояния депрессии — компетенция врачей, назначающих в качестве лечения различные лекарственные препараты: антидепрессанты, транквилизаторы, психостимуляторы, а также различные оздоровительные процедуры.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

НА ЛИНИИ ФРОНТА

ВНЕШНИЕ КОНФЛИКТЫ

Глава 1

ВЕЧНЫЙ МИР — УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Мы привыкли относиться к конфликтным ситуациям как к поехе, напасти или злу. Этим во многом объясняется сугубо негативное отношение к конфликту и естественное стремление людей жить в мире и согласии. Но можно ли прожить жизнь без конфликтов? Если не витать в облаках и реально посмотреть на вещи, то окажется, что:

Петр, дипломат:

— Жизнь без конфликтов — это утопия. Проследите историю взаимоотношений между народами — и вы поймете, что без конфликтов не обошелся ни один день в году. И покажите мне семью, где бы никто никогда не ссорился. Если кто-то так говорит о своей семье, то поверьте, это просто семейная дипломатия для чужих людей.

Алевтина, судья:

— Я пятнадцать лет работаю в суде, и каждый день мы разбираем конфликтные ситуации. Нет, жизнь без конфликтов не обходится.

Валентин, предприниматель:

— Скажу о себе. Если у меня хоть месяц проходит без конфликтов, я считаю, что мне крупно повезло. А что говорить про всю жизнь? Может быть и есть люди, которые никогда не ввязываются в конфликтные ситуации. Но я таких не знаю. У всех свои проблемы, и не все способны их решить по-человечески.

Артем, директор турагентства:

— Раньше я думал, что бесконфликтная жизнь бывает лишь у священников. А когда крестился и получше узнал, как там у них обстоит дело, понял, что мое мнение было ошибочным. А так хотелось верить в то, что такое возможно — постоянно жить под безоблачным небом!

Конфликты — неизбежные издержки общения между людьми. Они были, есть и будут. Это жизнь. Конфликты неистребимы. Они сопровождают нас от рождения до самой смерти. Если в вашей жизни не возникают конфликты — проверьте, дышите ли вы, живы ли вы?

В конце концов, как бы это парадоксально ни звучало, конфликт — необходимый атрибут нормального социального развития общества. Он может быть негативным и позитивным, конструктивным и деструктивным — все зависит от того, как его разрешить. Но он редко бывает застойным. Будьте уверены, если на вашем горизонте замаячила конфликтная ситуация, значит, наступил момент что-то менять в жизни, наступил момент снятия очередного барьера, который мешает позитивному развитию ваших отношений с другими людьми. Конфликт может послужить мощным стимулом к переменам и толчком к прогрессу.

Глава 2

ИЗ-ЗА ЧЕГО ВОЗНИКАЮТ КОНФЛИКТЫ?

На семинарах по конфликтологии мы обычно проводим блиц-опрос: «Как вы думаете, почему люди конфликтуют?»

Вот самые распространенные ответы.

Людмила, воспитатель:

— Они хотят переделать мир под себя, руководствуясь лишь собственными амбициями. Но ведь у каждого свои представления о том, каким должен быть мир. Интересы одних людей не совпадают с интересами других. А это уже само по себе неизбежно порождает конфликты.

Александр, переводчик:

— Им не хватает адреналина в крови. По меньшей мере я так всегда говорю своей жене, когда она закатывает мне сцены ревности. Работа у меня такая — многоконтактная, дома бываю мало, чаще — в разъездах. Вот ей и чудится, что я ни одной юбки не пропускаю. Вообще, на мой взгляд, ревность — самая частая причина конфликтов между людьми.

Борис, инженер:

— Люди не умеют находить общий язык, обижают, унижают друг друга. А что может быть страшнее оскорбленного самолюбия? Вот вам и конфликт.

Ирина, социолог:

— Как в дикой природе, так и среди людей есть хищники, и есть травоядные. Одни постоянно чувствуют свою силу, другие страх и слабость. Отсюда и конфликты. Одни не желают никогда сдерживаться, другие выжидают до последнего, пока терпение не лопнет.

Александр, бизнесмен:

— У меня не хватает терпения выслушивать всякий бред, и потому я обычно привожу свои аргументы, не дослушав другую сторону. Случаются и перепалки. Ну, а как без этого?

Алина, архитектор:

— Им чего-то не хватает в жизни. Может быть, ума и воспитания. Но чаще всего — денег.

Ян, шоумен:

— Хотят заявить о себе во всеуслышание. Конфликт, скандал — всегда реклама и, в конечном итоге, удовлетворение собственных амбиций. Я вообще считаю, что амбиции — это дрожжи любого конфликта. Приведу простенький пример из собственной жизни. Я человек динамичный, работоголик, да и работа моя требует быстрых реакций, поэтому я всегда куда-то спешу. И как-то раньше не придавал значения тому, что в спешке проскочил мимо кого-то из знакомых, не поздоровался. А потом к своему удивлению стал замечать, что, казалось бы, на ровном месте у меня с этими людьми стали возникать конфликтные ситуации. Один отказался контракт продлить со мной, другой стал придирается к качеству моей работы, третий начал разговаривать со мной в пренебрежительном тоне, четвертый вообще замкнулся. Я в толк не мог взять: что происходит? Никто ничего толком не говорит! Хорошо, потом знакомая подсказала: «Да ты же с ними не здороваешься! Этим людей вся Россия знает, они мнят себя значимыми фигурами, а ты позволяешь себе их не замечать». И действительно, стал здороваться со всеми подряд — уважительно так, проникновенно — и все наладилось! Вот что значит амбиции!

Все люди разные. Они занимают различные жизненные позиции, преследуют различные цели, руководствуются различными интересами. Разумеется, эти различия порождают целый ряд серьезных противоречий.

Каждый при этом стремится максимально удовлетворить свои потребности, реализовать свой потенциал, достичь своих целей. Противоположность интересов и целей приводит к противоборству. И тут уже соперничество становится неизбежным атрибутом межличностных отношений. Противники начинают активно противодействовать друг другу. Возникает межличностный конфликт.

В сущности, конфликт, по резонному определению известного американского социолога К. Боулдинга, — это состязание, в котором стороны стремятся достичь несовместимых положений.



Конфликтная ситуация — это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций или взглядов разных людей. Развязыванию конфликта способствуют активные действия оппонентов.

Как показывает практика, чаще всего люди конфликтуют по трем причинам. Первоосновой межличностных конфликтов являются:

- амбициозность;
- оскорбленное;
- самолюбие;
- деньги;
- ревность.

Глава 3

ПРОГНОЗЫ И УГРОЗЫ

Каждому человеку свойствен определенный стиль поведения в конфликтной ситуации, который зависит от того, к какому психотипу относится тот или иной человек (определение психотипов см. в разделе «Тесты»).

Дмитрий, актер:

— Меня ничего не стоит завести. Я могу вспыхнуть по любому поводу. Но, правда, и отхожу быстро. Зла ни на кого не держу. Поорал — и забыл. А вот жена моя никогда ничего не забывает, копит, копит свои обиды, а потом выберет подходящий момент и выдаст все по полной программе. Ни одной обиды не прощает — обязательно найдет способ отыграться на мне. Будто ведро ледяной воды на мою голову выплеснет. Послушать ее — так я уж и не человек, а монстр какой-то! Мы бы уже, наверное, давно разбежались, если бы не теща. Она как-то так умеет нас успокоить, говорит: «И ты, Митя, прав, и Света права, и посуду жалко — уже третий сервиз в расход пошел — не успеваю осколки выметать из дома. И перед соседями неловко — вы же все-таки интеллигентные люди, к тому же вас все в лицо знают, по телевизору вас часто видят. Давайте жить мирно...» Вот так и живем уже восьмой год.

Гипертимы и истероиды мгновенно вспыхивают, как пороховая бочка. Повод может быть самый пустячный. Обычно они всегда хотят быть в центре внимания, высокий уровень импульсивности не позволяет им контролировать свое поведение в достаточной степени. Но, как правило, такие люди и быстро отходят. Чем ярче горит факел, тем быстрее он выгорает. Они незлопамятны и довольно открыты в выражении своих эмоций. Но дразнить их, провоцировать на конфликт — дело опасное. В горячке, в порыве гнева они склонны к аморальным поступкам, способны оскорбить, ударить. Самые заурядные убийства на бытовой почве совершаются именно такими людьми.

Эпилептоиды и шизоиды — люди сдержанные, способные контролировать проявление своих эмоций. В конфликтной ситуации они прибегают к шантажу, угрозам, обид не прощают и открыто предупреждают об этом. Месть они вынашивают долго и обязательно осуществляют задуманное. Таким людям свойственна мания преследования, везде им мерещатся заговоры против них, чудятся хитросплетения интриг. Они чрезвычайно опасны и, по возможности, общение с ними нужно свести к минимуму или же прекратить вовсе.

К бесконфликтным относятся астеники. Обычно они неустойчивы в своих оценках и мнениях, не обладают достаточной силой воли и легко внушаемы. Их поведение в основном зависит от мнения окружающих. Как правило, они излишне стремятся к компромиссу.

Варианты развития конфликта

Два гипертима могут сойтись чуть ли не врукопашную, но тут же и помирились.

Два эпилептоида затаятся, начнут интриговать, делать друг другу мелкие пакости.

Два шизоида просто разбегутся и постараются никогда больше не встречаться. Они не могут совладать с конфликтной ситуацией, не способны конструктивно ее разрешить.

Если гипертим, эпилептоид, астеник способны временно подстроиться под партнера, то завышенные амбиции шизоида не позволяют ему унизиться до выяснения истинных причин конфликта.

Истероиды при всей своей амбициозности более гибкие: если им выгодно — они способны пойти на примирение или на уступки, но при этом про себя всегда думают: «Ничего, наступит время — ты, негодяй, еще попляшешь под мою дудку!»

Приведу недавний пример из своей практики. Ко мне обратился за помощью один серьезный предприниматель Артур М. Его просьба поначалу показалась мне простой и естественной.

— У меня был партнер по бизнесу Андрей. Долгое время мы с ним успешно работали. Но потом так случилось, что наши пути разошлись. Теперь я хотел бы возобновить с ним сотрудничество. Он мне импонирует и как коммерсант, и как человек. Но у

меня что-то не клеится, никак я не могу наладить с ним прежние партнерские отношения. Научите, как мне себя с ним вести, чтобы установить деловой контакт.

Спрашиваю:

— А причины-то были какие-то, почему вы разбежались?

— Нет, серьезных причин не было.

Я стал работать с ним по программе разрешения конфликтных ситуаций. И на стадии выявления истинных причин конфликта выяснилось, что камнем преткновения в их партнерских отношениях стала ревность. Артур, наконец, вспомнил:

— Единственное, полтора года назад я у него жену увел. Но к нашим делам это же не имеет никакого отношения. Я-то к нему нормально отношусь. И вообще, я считаю, что в бизнесе надо действовать по принципу «мухи отдельно, а котлеты отдельно». Я хочу с ним снова работать!

К сожалению, ситуация оказалась безнадежной. Андрей, как выяснилось, принадлежал к тому амбициозному психотипу людей, которые не прощают обиды и ни при каких обстоятельствах после конфликта не идут на контакт.

Глава 4

ТРУДНЫЕ ЛЮДИ

Предлагаемые в этой книге подходы к разрешению конфликтов рассчитаны на общение с обычными людьми, с которыми мы контактируем ежедневно. Но существует и категория так называемых трудных людей, к которым нужен индивидуальный подход. Трудный человек обычно создает вокруг себя нервную, напряженную атмосферу. С ним сложно найти общий язык, он не умеет слушать, не хочет понимать своего оппонента. Он всегда неудовлетворен отношением к нему со стороны других людей, полагает, что его труд никогда не оценивается по достоинству. Трудный человек постоянно ищет виновного в сложившейся конфликтной ситуации.

Если сотне респондентов задать вопросы «Как вы относитесь к конфликтным людям? Считаете ли вы себя миролюбивым человеком?», то ответы, в конечном счете, сведутся к классификации стилей поведения и выявлению на этой почве основных типов трудных, конфликтных людей. Даже на основании нескольких мнений можно проследить, сколь непросто дается общение с трудными людьми.

Евгений, инженер-электронщик:

— Конфликтных людей стараюсь попросту избегать. Я человек спокойный, незлобивый, но уже точно знаю, что конфликтные люди способны поспорить с кем угодно. Так что лучше от греха подальше!

Наталья, рекламный агент:

— Когда я вижу, что люди притворяются, говорят не то, что думают — я всегда ставлю их на место. Нечего меня за нос водить! Я всех насквозь вижу — меня на мякине не проведешь!

Анна, медсестра:

— Да, есть на свете трудные люди. Им все не так, всегда всем недовольны. Раньше я жалела таких, помогала, а потом надое-

ло — все, как в прорву. Все равно жалуются на жизнь, на друзей, на родственников... Теперь с такими людьми я поддерживаю по необходимости лишь формальные отношения.

Зураб, предприниматель:

— Все люди верят в то, что они хорошие. Зачем их разочаровывать? В конце концов всегда можно согласиться с ними, сказать «да», а поступить потом так, как сочтешь нужным.

Наиболее распространенные типы трудных людей:

- *Жалобщики* (они всегда находят повод на что-нибудь посетовать, но обычно ничего не делают для решения проблемы).
- *Агрессивисты* (они постоянно нарываються на конфликт, задирая других, и раздражаются, когда их не желают слушать).
- *Пессимисты* (они постоянно ориентированы только на неудачи, подстерегающие их впереди).
- *Всезнайки* (они преисполнены сознанием собственной значимости, поскольку уверены, что знают все на свете, и желают, чтобы их превосходство над другими было видно всем).
- *Молчуны* (они никогда не говорят в открытую, чего хотят и о чем думают).
- *«Стопоры»* (они нерешительны, не способны принять решение, ждут, когда это сделают за них другие или необходимость принятия решения отпадет сама по себе).
- *Лгуны* (они лгут постоянно, по привычке, даже когда в этом нет никакой необходимости, и вы в конце концов перестаете понимать, чему можно верить, чему — нет).
- *Ложные альтруисты* (они вынужденно делают добро, но в глубине души сожалеют об этом, и в какой-то момент выступают в роли саботажников, требуя адекватной компенсации за свое «добро»).
- *Максималисты* (они действуют по принципу «Вынй да положь!»).
- *Конформисты* (они сверхпокладисты, всегда говорят «да», но почти никогда не выполняют своих обещаний и не оправдывают возложенных на них надежд).

Принципы общения с трудными людьми

Если вы решили или оказались вынужденным вступить в контакт с трудным человеком (например, он ваш непосредственный начальник), то прежде всего вам следует выявить его скрытые нужды и интересы и подумать над тем, как их удовлетворить.

Внешнее поведение трудных в общении людей разительно отличается от того, что на самом деле каждый из них испытывает в глубине души. Например, сверхагрессивный человек сам нападает на других лишь потому, что на самом деле боится людей, и таким образом пытается подавить собственную пугливость и малодушие. А пессимист попросту боится крупной удачи — он к ней не готов.

Первые контакты с трудным человеком всегда сопряжены с необходимостью преодоления отрицательных эмоций, которые он у вас вызывает своим поведением. Поэтому постарайтесь с самого начала не принимать близко к сердцу его слова и поступки: они не отражают истинных мыслей и желаний. Используйте приемы общения, которые дадут ему возможность не сдерживать своих истинных эмоций. Также можете использовать прием «вентиляции эмоций» для собственного успокоения и овладения собственными эмоциями. Представьте, что на уровне груди у вас открытая дверца, пропускающая насквозь все колкие слова вашего обидчика.

Ваша задача — разговаривать такого человека, дать ему выговориться. Вам это удастся, если вы сумеете продемонстрировать свою готовность оказать ему всяческую поддержку, если он поверит в то, что вы не будете его осуждать. Может статься, что найдя в вас понимание и поддержку, он перестанет быть для вас трудным в общении.

Но следует учесть, что трудные люди особенно чувствительны в вопросах вины и ответственности. Они либо безапелляционно перекладывают вину за случившееся на других, либо мученически возлагает всю вину и ответственность на себя. Ваша задача — увести обсуждение проблемы от прошлого к будущему. Только так вам удастся нейтрализовать склонность трудного человека к чрезмерному обвинению себя или других и направить его действия в конструктивное русло разрешения конфликта.

Глава 5 КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ?

Довольно часто вместо того, чтобы конструктивно решать конфликт, люди занимаются банальным выяснением отношений. Кто прав? Кто виноват?

Все это лишь обостряет и усугубляет конфликт. На одном из наших семинаров мы задали слушателям такой вопрос: «Согласны ли вы, что из двух ссорящихся виноват тот, кто умнее?»

Приведу несколько вариантов ответов.

Сергей, инженер-строитель:

— Дуракам закон не писан. А раз связался с дураком, значит, сам и виноват. Есть такой поучительный анекдот:

На улице ссорятся двое мужчин.

— Да ты осел!

— От осла и слышу!

Мимо проходит третий:

— Ну зачем же так ссориться, если вы родственники?

Антон, литератор:

— Ни один человек не отказывает себе в уме. Но если все такие умные — то почему возникают конфликты?

Зинаида, преподаватель:

— Когда это касается других, то я полностью соглашаюсь с таким мнением. Когда же сама оказываюсь втянутой в конфликт, мнение мое резко меняется на противоположное. Странно...

Федор, предприниматель:

— Мудрая русская пословица гласит: «Умный в гору не пойдет, умный гору обойдет». Вместо того, чтобы ломать потом голову над тем, кто прав и кто виноват, лучше всего вообще не ввязываться в конфликт.

Если есть хоть малейшая возможность избежать конфликта, лучше всего ею воспользоваться.



Стратегия предотвращения конфликта заключается в самоотстранении от конфликтной ситуации.

Чтобы уклониться от конфликта и при этом хорошо чувствовать себя морально, нужно усвоить главное: провоцирующие действия или отрицательные эмоции другого человека нельзя автоматически принимать как сигнал к действию. Другой человек может иметь какие-то свои проблемы и вас они совершенно не касаются. Так зачем же ввязываться в решение чужих проблем и тем самым создавать проблемы себе?

Как только вы научитесь четко отделять чужие проблемы от своих, вы сможете легко обходить стороной конфликтные ситуации.

Глава 6 ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНЫЕ ВЫСТРЕЛЫ

Умный человек найдет выход из любого сложного положения. Мудрый в этом положении не окажется.

Ханс Рихтер

У любого конфликта есть свои предвестники, сигнализирующие о надвигающейся опасности. Но часто ли мы замечаем их, часто ли придаем значение первым признакам недовольства со стороны других людей? Замечаем ли искры собственного раздражения, которые потом образуют сплошной сноп огня? потушить пожар труднее, нежели его предупредить.

Надвигающийся конфликт всегда предупреждает о своем появлении.

Валентина, юрист:

— Когда кто-то перестает мне звонить по телефону или замолкает, когда я к нему подхожу, — ясно, что человек стал относиться ко мне настороженно, а то и вовсе что-то задумал нехорошее. Если мне дорог этот человек, я стараюсь выяснить у него причину изменившегося отношения ко мне и предупредить таким образом разрастание конфликта. А если мне все равно, останется ли он в моем окружении или нет, то я предпочитаю и не связываться с ним.

Алексей, инженер:

— Я нутром чувствую, когда кто-то настраивается против меня враждебно. Но хоть и понимаю, что надо бы выяснить причины, но не могу с собой совладать. Еще и стычки не случилось, а я уже перехожу в атаку. Добром это никогда не кончается. Но по-другому не могу, не получается.

Надежда, преподаватель:

— Когда муж перестает интересоваться тем, как у меня идут дела на работе, отмалчивается или отвечает односложно и при

этом отводит глаза, я сразу понимаю, что что-то не так. И чтобы не усугублять ситуацию, сразу становлюсь податливой, как пластилин, или прикидываюсь больной, слабой. Он обычно в таких случаях не выдерживает и выкладывает все, что у него накопело на душе. Я слушаю, слушаю, во всем соглашаюсь с ним... А потом все равно все делаю по-своему.

Мы пристрастны к людям, которых любим. И чаще всего конфликтуем именно с ними. Мы трудно прощаем им то, что с легкостью позволяем делать другим. Так же и они относятся к нам. Никто не может ранить нас так больно, как близкие люди.

При появлении первых признаков еще можно предупредить конфликт, уклониться от него или же дистанцироваться для определения своих позиций и выбора оптимальной модели поведения.

Успеть предотвратить конфликт — все равно что не дать человеку нажать на курок, когда он уже направил на вас ружье. Трудно! Но возможно. Чтобы в дальнейшем справиться с этой задачей, определим самые характерные предконфликтные сигналы:

- При встрече партнер отводит глаза, избегает прямых взглядов.
- Он увеличивает дистанцию комфортного общения, избегает рукопожатий, принимает «закрытые позы».
- Выбирает формальные, общие темы для разговора: погода, политика, производственные отношения.
- Реже задает неформальные вопросы, меньше интересуется вашими делами, неохотно говорит о своих проблемах.
- Нарушает обещания, опаздывает на встречи или вообще избегает их, ссылаясь на загруженность работой или плохое самочувствие.
- Ведет разговоры «за глаза», тональность его речи меняется на более жесткую.
- При расставании испытывает явное облегчение.

Все эти поведенческие реакции в конечном итоге создают ощущение дискомфорта, которое в сущности является первой ступенью развития конфликта.

Глава 7 КОГДА ГРЯНУЛА КАНОНАДА

Дыханий наших встретятся клубы —
И молния ударит между ними!

Ю. Кузнецов

Случилось!

Все прахом!..

Самый близкий человек в один момент стал самым заядлым врагом. Вы из миролюбивого, покладистого человека превращаетесь в демона, в мегеру, в медузу-горгону.

Вы говорите на разных языках, смотрите на ситуацию разными глазами, но при этом испытываете одинаковые негативные чувства.

Конфликт — это всегда столкновение интересов. И чей возьмет верх — неизвестно.

Неизвестно?

А может быть есть способы разрешения любого конфликта в свою пользу?

У каждого из нас срабатывают автоматические реакции на конфликтную ситуацию. Одни реагируют противоборством, другие — уходом или приспособлением, третьи — компромиссом. А как поступаете вы?

Часто нашей реакцией на конфликт является калька с опыта наших родителей. Пришло время вам самостоятельно оценить, насколько эффективен такой подход. Проверьте себя, проанализируйте свое поведение в конфликтных ситуациях — всегда ли вы бываете в выигрыше?

Вспоминается анекдот.

Илья-Муромец приходит к отцу, а тот лежит на печке побитый.

— Что случилось? — спрашивает сын.

— Да Соловей-разбойник на меня напал в лесу.

— Ну, ладно, собирайся, пойдём на переговоры.
Пошли они в лес, нашли обидчика. Сидит на суку Соловей-разбойник, потешается.

— А ну-ка, слезай, мразь! — кричит Илья-Муромец. — Ты знаешь, кто я?

— Знаю. Ты Илья-Муромец.

— А знаешь кто со мной?

— Знаю. Твой отец-балбес.

И бац по башке мужику! Тот упал. Илья-Муромец взвился:

— Да ты знаешь кто я?

— Знаю. Ты русский богатырь Илья-Муромец.

— А это кто?

— А это твой отец-балбес.

И снова — тресь мужика по спине! Илья побагровел, зарычал:

— Да ты знаешь кто я?

— Ты самый сильный богатырь в мире. А это твой отец-балбес.

И опять — бац мужика по голове! Мужик очухался, подползает к Илье, стонет:

— Илюша, я ему то же самое говорил. Надоели мне эти переговоры. Морда болит — пошли домой...

Любой конфликт имеет тенденцию к развитию и временному затуханию и обычно имеет несколько стадий:

- предвестники конфликта
- обострение, эмоциональный взрыв
- временный спад
- повторное обострение, эмоциональная разрядка, прорыв
- очередной спад
- успокоение, примирение, движение в позитивном направлении или состояние безвыходности, безнадежности или длительной затаенной враждебности

Последние действия в сценарии конфликта зависят от того, на сколько оппозиционным сторонам важно сохранить отношения. Если хотят сохранить — будут искать варианты примирения или компромисса. Не захотят — просто разбегутся или станут делать друг другу пакости.

На начальной стадии развития конфликта в 9 случаях из 10 конфликт разрешим без особых усилий.

В стадии развития конфликта шансы на его благополучное разрешение уменьшаются наполовину.

В период резкого обострения, когда конфликт достигает пика в своем развитии, из 10 случаев благополучный исход имеет 1, и то с большой натяжкой.

В стадии спада вероятность компромисса повышается: его удается достичь в 2 случаях из 10.

Стратегии поведения в конфликтной ситуации обычно таковы:

- противоборство
- приспособление
- взаимный компромисс
- сотрудничество
- дистанцирование
- уклонение
- уход



Выбор стратегии в первую очередь определяется расстановкой сил и позиций.

Каждая модель хороша по-своему. Все зависит от ситуации. То, как мы предпочитаем решать конфликт на работе, совершенно не годится для разрешения конфликта с близкими людьми — родственниками, супругами, любовниками.

Если вы конфликтуете с начальником, то вам остается выбирать что-то из этого арсенала: приспособление, избегание, компромисс. Открытое противоборство может закончиться крахом, а в сотрудничестве с вами начальник может быть вовсе не заинтересован.

Иное дело, когда человек от вас зависит. Вот тогда вы можете себе позволить и противоборство, и сотрудничество, и компромисс.

Если сын находится на содержании у родителей, то шансов выиграть в конфликтной ситуации у него гораздо меньше, чем у отца с матерью. И ситуация меняется на обратную, когда родители находятся на попечении своих детей.

Проведите такой эксперимент. Разделите страницу на четыре части и напишите, какие стратегии поведения вы используете:

- на работе
- дома
- в общественных местах
- в дружеской компании

От чего зависит ваш выбор? Возможны ли альтернативные варианты? Что вас останавливает? Боитесь ли вы сломать сложившийся стереотип поведения? Чем это будет чревато для вас?

Объемное видение ситуации — это умение дать объективную оценку происходящему. Посмотрите на конфликт глазами оппонента, потом глазами постороннего наблюдателя. Сопоставьте их оценки со своей. Это поможет не только снять эмоциональное состояние, но и увидеть новые возможности в поисках решения конфликта.

Избежать конфликта удастся не всегда даже самым миролюбивым людям. Истоки его коренятся в несовершенстве человеческих отношений. Как пар от земли после летнего дождя, так и конфликт — явление естественное. Но каждый может овладеть методами контроля над ситуацией.



Изберите для себя такую философию: любой конфликт — это всего лишь эпизод, лишь малая часть вашей жизни. И не стоит преувеличивать его значение.

Глава 8 НЕ ПАДАЙТЕ ДУХОМ!

Если хочешь добиться успеха, продолжай верить в себя и тогда, когда в тебя уже никто не верит.

Авраам Линкольн

Довольно часто возникшие в ходе конфликта отрицательные эмоции могут сместить акценты восприятия реальности и вообразимые размеры конфликта превысят реальные. Это может дезориентировать вас и подорвать вашу самооценку. Кроме того, это послужит препятствием для извлечения уроков из конфликтной ситуации.

На наших семинарах по конфликтологии мы часто задаем такой вопрос слушателям: «*Страдает ли ваша самооценка, когда вы попадаете в конфликтную ситуацию?*»

Вот несколько вариантов наиболее распространенных ответов.

Арина, студентка:

— Еще как! Я сразу становлюсь трусихой. И конечно же, злюсь на себя, даже начинаю себя презирать за это. Но так трудно найти со всеми людьми общий язык!

Ольга, торговый работник:

— Когда кто-то меня обидит, я сразу начинаю думать, что это я какая-то не такая. Начинаю копаться в себе и ничего хорошего из этого не получается. Только последнюю уверенность в себе теряю.

Владимир, врач:

— Я стараюсь не принимать никакие конфликты близко к сердцу. Потому и моя самооценка не снижается. В конце концов, все когда-то проходит.

Андрей, журналист:

— Я себе цену знаю. А конфликты меня только учат тому, что не надо никогда идти ни у кого на поводу.

Чтобы определить, насколько в ходе конфликта снизилась ваша самооценка, вы можете протестировать себя.

Из четырех наборов слов, характеризующих положительные качества личности, сначала выберите те, которыми обладали до конфликта, и выпишите их на один лист бумаги, разделенный соответственно на четыре равные части. А затем выберите из них те, которыми вы обладаете сейчас, в нерешенной еще конфликтной ситуации, и выпишите их на другой лист бумаги.

Межличностные отношения, общение

Искренность, отзывчивость, радушие, сочувствие, вежливость, заботливость, терпимость, тактичность, чуткость, доброжелательность, приветливость, обаяние, откровенность, обязательность, общительность, ответственность, справедливость, совместимость, требовательность, коллективизм.

Поведение

Уверенность, активность, смелость, твердость, энергичность, гордость, добродушие, честность, порядочность, целеустремленность, самостоятельность, самокритичность, энтузиазм, инициативность, добросовестность, интеллигентность, настойчивость, принципиальность, решительность, уравновешенность.

Деятельность

Внимательность, деловитость, дальновидность, вдумчивость, понятливость, собранность, мастерство, скорость, точность, трудолюбие, увлеченность, аккуратность, усидчивость, скрупулезность, работоспособность, дисциплинированность, исполнительность, любознательность, находчивость, последовательность.

Чувства, переживания

Восторженность, веселость, бодрость, оптимистичность, жизнерадостность, бесстрашие, душевность, милосердие, не-

жность, свободолюбие, сердечность, стыдливость, **страстность**, взволнованность, жалостливость, любвеобильность, **сдержанность**, хладнокровие, удовлетворение, чувствительность.

Подсчитайте, сколько качеств вы имели до конфликта (Р) и сколько сохранили на сегодняшний момент (С).

$$\frac{P}{C} \times 100\% = \text{уровень самооценки}$$

Если ваша самооценка существенно снизилась, вам необходимо накачать себя уверенностью. Уверенные в себе люди быстрее других добиваются успеха в деле разрешения конфликтов. Они энергичны, менее зависимы от обстоятельств, поскольку предпочитают формировать их сами. Они легче и быстрее способны справиться с конфликтной ситуацией, чаще выходят из нее победителями.

Уверенные в себе люди всегда имеют большое влияние на окружающих. Только спокойная уверенность способна создать вокруг нас зону притяжения, которую всегда безошибочно определяют люди.

Только внутренняя сила действительно способна держать нас на плаву в любых обстоятельствах. Отсутствие уверенности лишает человека внутренней силы, ослабляет его жизненные позиции. Слабые редко добиваются успеха, поскольку их постоянно мучают сомнения. Неуверенные люди не способны проанализировать конфликтную ситуацию, не способны принять ответственное решение. Их не воспринимают как серьезных партнеров в бизнесе.



Осознание собственной неуверенности — первый шаг на пути к успеху. Подумайте, как проявляется ваша неуверенность? Когда? При каких обстоятельствах? С какими людьми вы чувствуете себя ущемленным и почему?

Имеет смысл послушать свой внутренний голос. Постарайтесь разобраться, чей это голос: действительно ваш или чей-то чужой, может быть, человека, который подверг сомнению или критике ваши способности, вашу силу. Чей же это голос? Кто спроецировал на вас собственную несостоятельность? Поменяй-

те чужие голоса на голоса поддержки; вспомните — кто-то же вас хвалил иногда, хоть один человек, но верил в вас когда-то!

«Якорение» чувства уверенности

Вспомните моменты, когда вы испытывали чувство максимальной уверенности в себе. Может быть, это был успешно сданный экзамен, лучший результат на спортивных соревнованиях, выступление на концерте, или вы просто что-то сумели сделать лучше других. Вспомните момент, когда вы почувствовали себя героем. Еще раз, эмоционально ярко переживите его. Отметьте опорные симптомы вашей уверенности.

Для закрепления опыта можно на запястье левой руки надеть медицинскую резинку. Теперь, повторяя вышеописанную технику, почувствовав прилив неуверенности, нужно оттянуть и резко отпустить резинку, отметив болевым ощущением неуверенность. Боль блокирует ее. А вызвав в себе состояние уверенности, нужно подкрепить его положительной эмоцией, например, выпив чашку любимого кофе или съев шоколадную конфету.

Вам достаточно будет поработать с резинкой какое-то время и потом можно будет отказаться от нее.

Прием «Идеальный человек»

Если же у вас нет аналога уверенности, тогда постарайтесь войти в роль того человека, которым вы восхищались или восхищаетесь теперь. Можно вспомнить книжных героев или героев кинофильмов. Можно создать сводный образ идеального героя — такого, каким бы вы хотели быть в жизни. Представьте его ярко, вживитесь в его характер, привычки. Наконец, слейтесь с ним воедино!

Психотехника «Нам-ток»

Перепишите у себя в голове фразу «Я неуверен в том, что мне удастся решить конфликт» на фразу «Я уверен, что я справлюсь с этим».

Создание «корсета уверенности»

Что входит в это понятие? Отработка уверенного взгляда, голоса, походки, жестов.

Уверенные в себе люди способны сколь угодно долго держать взгляд — на уровне профессиональных гипнотизеров, опытных следователей. Их голос отличается громкостью, дикция — четкостью, они умеют держать паузы, держать темп беседы.

Запишите свой голос на магнитофон, послушайте его. Насколько громко и четко вы говорите? Выдерживаете ли вы паузы? Варьируете ли вы модуляции голоса по своему желанию? Насколько приятен тембр вашего голоса? Записывайте и слушайте себя столько раз, сколько потребуется, пока вы не останетесь довольны собой. А теперь попробуйте поговорить в таком режиме с кем-нибудь по телефону, потом — в прямом контакте.

Язык наших жестов и поз выразительнее наших слов. По одному движению можно понять, как чувствует себя человек в той или иной ситуации. Уверенные в себе люди отличаются прямой походкой, их жесты выразительны, позы открыты.

Примите максимально закрытую позу: скрестите руки на груди, скрестите ноги. Что вы чувствуете? А потом — максимально откройтесь. Что вы чувствуете теперь? Встаньте в позу «руки в боки». А теперь заведите руки за спину. Какие позы дают вам ощущение уверенности?

Представьте, что центр тяжести вашего тела находится в центре живота — пусть он представится вам железным шариком, круглым камнем или чем-то в этом роде. Сместите его из головы, занятой тяжелыми и малопродуктивными мыслями, в самый центр живота, за пупок. Пройдите метров десять — позвоночник прямой, подбородок параллельно полу, ощутите разницу между вашей обычной походкой и нынешней.

Отследите свои жесты и позы уверенности и неуверенности. Сосредоточьтесь на жестах и позах уверенности. Закрепите новые ощущения.

Прием «Зеркало для героя»

Закройте глаза и представьте, что вы находитесь в большой комнате с двумя зеркалами на противоположных стенах. В одном из них вы видите свое отражение. Ваш внешний вид, выражение лица, поза — все говорит о крайней степени неуверенности. Вы слышите, как робко и тихо вы произносите слова, а ваш внутренний голос постоянно твердит: «Я хуже всех!»

Постарайтесь абсолютно слиться со своим отражением в зеркале и почувствовать полное погружение в болото неуверенности. С каждым вдохом и выдохом усиливайте ощущения страха, тревоги, мнительности.

А потом медленно «выйдите» из зеркала и отметьте, как ваш образ становится все более тусклым и, наконец, гаснет совсем.

Вы уже никогда не вернетесь к нему.

Медленно повернитесь и всмотритесь в свое отражение в другом зеркале. Вы уверенный в себе человек! Память подсказывает три ярких события вашей жизни, когда вы были «на коне». Вспомните звуки, образы, запахи, сопровождавшие тогда ваше чувство уверенности. Ваш внутренний голос прорвался наружу: «Я верю в себя! Я уверен в себе!» Красный столбик вашей уверенности поднимается по шкале градусника и с каждым вашим вдохом и выдохом приближается к стоградусной отметке.

Каков цвет вашей уверенности? Наполните себя им. Создайте вокруг себя облако уверенности и окружите им свое тело. Добавьте музыку уверенности, запахи. Постарайтесь увидеть символы, образ вашей уверенности и слейтесь с ним.

Представьте размашистую надпись золочеными буквами на базальте: «Я уверен в себе!»

Глубоко вдохните и откройте глаза.

Глава 9 ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ИММУНИТЕТ

Однажды Будда со своими учениками зашел в деревню. Жители встретили их недружелюбно, стали забрасывать камнями, оскорблять.

Ученики Будды уже схватились за оружие, но учитель остановил их и спокойно сказал: «Пять лет назад я бы поступил так же, как вы. Я бы тоже достал меч и изрубил своих обидчиков на куски. А сейчас я этого делать не стану».

И Будда обратился к жителям деревни со словами: «Вчера мы были в соседней деревне, и там нас встретили по-другому. Жители вынесли нам мясо, овощи, фрукты, рыбу. Но мы отказались от их угощения, сказали, что мы сыты и впрок с собой ничего не возьмем. А то, что они нам вынесли, пусть отдадут своим детям, друзьям и знакомым. Пусть сделают им приятное. Так и здесь, обращаясь к вам, я говорю, что все то, что вы нам вынесли, мы не будем есть и не возьмем с собой, так что можете раздать все это своим знакомым, друзьям и родственникам, возможно, они нуждаются в этом больше».

У слабых людей в ответ на возникшую конфликтную ситуацию и даже просто на раздражитель — реакция реактивная и, как правило, примитивная, агрессивная. Вспомните нашу историю теледебатов двух наших известных политических лидеров. Один за отсутствием аргументов плеснул в лицо другому воду из стакана, а другой в ответ тут же устроил рукопашную. Но если бы второй лучше знал историю, да еще к тому же обладал асертивностью поведения, то легко бы «вышел сухим из воды». Ибо аналогичная история два века назад произошла с Вольтером. Его невыдержанный собеседник так же в сердцах выплеснул вино из стакана в лицо философу. В ответ на что Вольтер спокойно заметил: «Это все эмоции. А где аргументы?»

Между раздражителем и реакцией включился самоконтроль, произошла оценка происходящего, и сразу же было выра-

ботано свое отношение к конфликтной ситуации. Это поведение человека, не зависящее от поведения других. Такой человек знает, чего он хочет и чего не хочет, и может это четко и уверенно сформулировать без страха и нападков на оппонента. На такого невозможно воздействовать примитивными способами психологической провокации. Он надежно защищен психологическим иммунитетом. Это и не агрессия, и не пассивность. Это определенная реакция на события, так называемая внутренняя стойкость, «толстокожесть», умение держать психологический удар.

Мы живем в обществе и, увы, не свободны от его провокаций. Замечали? Чем выше вы поднимаетесь по социальной лестнице, тем пристальнее к вам внимание и тем больше критики на вас обрушивается. И неважно, справедлива она или нет, важно, что направлена она на то, чтобы выбить вас из колеи.

Удержался — пошел дальше. Нет — пеняй на себя. Вы спросите, почему на себя?

Да потому, что умение держать психологический удар это не дар судьбы, а результат постоянной тренировки. Умение держать психологический удар — своего рода панацея от стрессов, провоцирующих конфликтные ситуации. Эмоциональная устойчивость — основа основ жизни.

Все как в спорте. Впрочем, тут напрашивается еще одно сравнение — медицинское. Вам, разумеется, знакомо такое понятие, как прививка. В чем ее смысл? Чтобы организм обрел иммунитет к той или иной болезни, он сначала должен оказать сопротивление маленькой дозе вакцины этой болезни. Подобным образом вы можете привить себе психологический иммунитет.

Техника «Сквозняк»

Проанализируйте, на что вы реагируете наиболее болезненно. Что вас раздражает? Что вас приводит в бешенство или повергает в уныние?

Вспомните конкретные слова, интонации, жесты ваших оппонентов или обидчиков.

Закройте глаза и снова вспомните все самые обидные, хлесткие, обжигающие слова, которые вызывают у вас чувства расстерянности и никчемности или мощные вспышки агрессии.

А теперь представьте, что вы сидите напротив человека, который наносит вам эти психологические удары. Это он говорит вам жестокие, обидные слова. И вы чувствуете, как уже начинаете «заводиться». Вызовите в себе ощущение удара. Какая часть вашего тела реагирует на него? Что происходит: появляется ли жар во всем теле, или же что-то сжимается внутри, а может просто прерывается дыхание? Что происходит именно с вами?

Воспользуйтесь техникой вентиляции эмоций.

И вновь представьте себе, что ваш обидчик произносит те же жестокие слова. Но теперь, как только у вас появляются неприятные ощущения, вы распахиваете дверцу для гуляющего сквозняка, который легко уносит обидные слова. Они уже не прилипают к душе, не вонзаются в нее занозами, а выдуваются сквозняком. Вдох — сквозняк, выдох — сквозняк.

И последнее. Сделайте правой рукой кукиш и накройте его ладонью левой руки. Мысленно направьте его на того человека, который пытается вывести вас из душевного равновесия. Вспомните, как такой же кукиш помогал вам еще в детстве «отомстить» обидчику.

Откройте глаза и предоставьте возможность партнеру по тренингу воспользоваться в полной мере вашими записями в тетради. И вы увидите, что теперь способны выдержать этот психологический удар.

Техника «Абсурд»

Можно использовать такой прием психологической защиты, как доведение ситуации до абсурда. Простой жизненный пример.

...На вечеринке по случаю годовщины свадьбы дамы принялись «перемывать косточки» виновнице торжества. Дескать, как вышла Зинаида замуж, так сразу и подурнела. И одевается безвкусно, и покрасилась неудачно, даже говорить грамотно научилась... Молодой супруг докурил в сторонке сигарету, подошел к ним и вдруг заявил во всеуслышанье: «Да, девчонки, она у меня большая дура. И я большой дурак, что на ней женился!» И пошел в гостиную танцевать с женой. И все. Говорить стало не о чем.

Что же произошло?

Прием прост. Новоиспеченный супруг довел до абсурда то, на что дамы лишь намекали, и таким образом неожиданно выбил у них из рук психологическое оружие.

Техника «Стеклянная стена»

Если при общении с негативно настроенными по отношению к вам людям вы продолжаете болезненно реагировать на их выпады, воспользуйтесь этим приемом.

Представьте, что между вами и вашим обидчиком стоит толстая стеклянная стена. Он что-то говорит вам нелицеприятное, но вы только видите его, а слов не слышите. Потому они и не действуют на вас. И вы, не теряя самообладания и спокойствия духа, не поддаетесь на провокацию, не реагируете на обидные слова. И благодаря этому перелаживаете ситуацию в свою пользу.

Техника «Детский сад»

Болезненность психологического удара можно смягчить, а то и вовсе свести на нет, если обращаться со всеми людьми, как с малыми детьми. Вы же не обижаетесь на несмышленых детей?

Представьте себе, что вы оказались один против целой группы негативно настроенных к вам людей. Перевес сил на их стороне. И у вас всего один шанс переломить ситуацию: это представить их группой детей в детском саду.

Они злятся, капризничают, кричат, размахивают руками, бросают на пол игрушки, топчут их ногами. В общем, всячески стараются вывести вас из себя. Но вы, как взрослый, мудрый человек, относитесь к их выходкам как к детским шалостям и продолжаете сохранять невозмутимое спокойствие до тех пор, пока они не выдохнутся. Вы не воспринимаете их слова как оскорбления, не реагируете на их выпады. Вам все это смешно наблюдать как взрослому человеку...

Техника «Рационализация»

Если в вашем прошлом были случаи, когда кому-то удавалось досадить вам так, что переживание поражения осталось до сих пор, воспользуйтесь техникой рационализации, снятия негативных «якорей».

Вспомните басню «Лиса и виноград». Не дотянувшись до виноградной грозди, лиса сказала, что не очень-то и хотелось ей винограда — он кислый и зеленый.

Техника «Театр кукол»

Если вам трудно общаться с эмоционально значимыми для вас людьми, используйте именно этот прием.

Представьте, что они всего лишь шаржированные персонажи телепередачи «Куклы». И пусть они говорят глупости, общаясь между собой. А вы только наблюдаете это со стороны, выносите свои оценки. Мол, этот умник корчит из себя начальника, а другой разыгрывает из себя сильную личность, профессионала, а сам слабак, просто блефует.

Разыгрывайте этот спектакль до тех пор, пока не рассмеетесь. Смех — показатель того, что техника сработала.

Те, кто сумеет выработать у себя психологический иммунитет, всегда будет готов эффективно справиться с возникшей конфликтной ситуацией. Обычно таких людей отличает развитое чувство юмора. Это не просто дар шутить и дурачиться, а способность увидеть абсурдность самого серьезного конфликта. Юмор способствует выбросу в кровь эндорфинов — веществ, отвечающих за наше настроение, жизненный тонус и позитивное мышление.

Свойства юмора:

- вызывает релаксацию
- повышает жизненный тонус
- способствует продуктивности мышления
- положительно влияет на здоровье
- делает нас психологически более защищенными

Юмор — самая лучшая служба безопасности нашей психики.

Глава 10

РЕШЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Фазы решения конфликта:

- анализ вашего отношения к конфликту
- выдерживание эмоционального жала
- анализ ситуации (поиск скрытой причины, объемное представление сложившейся ситуации)
- перебор альтернативных решений

Самое главное — терпение, терпение и еще раз терпение.



Решать любой конфликт нужно с обращения к себе.

- Проанализируйте, какие чувства вы испытываете к своему оппоненту? Как вы оцениваете другую сторону? (Не исключено, что второго участника конфликта вы однозначно воспринимаете, как плохого человека, что на самом деле может быть ошибкой. Другие люди могут воспринимать его иначе.)
- Какие чувства переполняют вас? Обида? Гнев? Желание отомстить? Гнетущее ощущение несправедливости? Вина? Зависть? Или что-то еще? (Трезво оцените, насколько они обоснованы. Не гипертрофированы ли они?)
- Что вы хотите получить от этого конфликта? Восстановления справедливости? Возмездия? Отмщения неразумному противнику? Удовлетворения своих амбиций? Или вы хотите решить конфликт конструктивно, отстояв при этом свои интересы и не ущемив интересов оппонента, и сохранив с ним хорошие отношения?

Пока вы сами не определитесь в своих намерениях, конфликт решить не удастся.

Как бы ни подпирали вас сроки — не спешите, не горячитесь. Серьезные проблемы решаются холодным рассудком.

А теперь соберитесь с духом и сделайте первый шаг навстречу трудностям.

Любой конфликт легче решается в комфортной обстановке.

Проявите инициативу, сами выберите для встречи наиболее комфортное место. Спокойная обстановка хорошо расслабляет, снимает напряжение.



Наберитесь терпения и слушайте, слушайте, слушайте своего оппонента!

Что он говорит? Почему? Зачем? Что он чувствует при этом?

Максимально дистанцируйтесь от отрицательных эмоций вашего оппонента.

Дайте ему «выпустить пар». Пока он не выговорится, не сбросит эмоциональное напряжение, бесполезно переходить к серьезному обсуждению самого предмета вашего раздора. Когда эмоции перехлестывают через край, человек не внемлет никаким доводам. Он чувствует себя лишь орудием возмездия. Самое сложное в этот момент — не поддаться искусу тоже впасть в праведный гнев. Наоборот, надо максимально дистанцироваться от его отрицательных эмоций и не позволить ему «завести» вас. Можете использовать технику «вентиляции эмоций».

Дождитесь спада эмоций и накала страстей.

Если же «момент истины» затягивается, вы можете прибегнуть к скрытым хитростям: взять тайм-аут (попросить разрешения позвонить или отлучиться под любым предлогом).

Постарайтесь отсечь историю конфликта.

Возврат к истокам лишь разжигает страсти и совсем не способствует благополучной развязке. Недаром говорится — «Кто старое помянет — тому глаз вон!»

Определите истинную причину конфликта.

Часто бывает так, что оппонент сознательно подсовывает вам аргумент, не соответствующий драматизму ситуации. По-

вод к ссоре может оказаться малозначительным, а ураган эмоций при этом готов смести все на свете. Тогда не исключено, что причина кроется не в этом малозначительном эпизоде, а в каких-то его прошлых обидах. Необходимо всегда помнить, что люди конфликтуют тогда, когда задеваются эмоционально значимые для них интересы: деньги, чувство собственного достоинства, слава, престиж или что-то другое. Повод, лежащий на поверхности — не самая существенная деталь. Зачастую люди стесняются или боятся назвать истинную причину своего недовольства, полагая, что это ущемит их гордость или умалит их достоинство. Выявление истинной причины участниками конфликта приводит к быстрому урегулированию отношений.

Объемное видение ситуации — это умение дать объективную оценку происходящему. Посмотрите на конфликт глазами своего оппонента, потом глазами постороннего наблюдателя. Соотнесите их оценки со своей и найдите зерна объективности. Это поможет не только снять эмоциональное напряжение, но и увидеть новые возможности в поисках решения конфликта.

И, наконец, перейдите к обсуждению возможных вариантов решения конфликта.

Дайте возможность другой стороне предложить несколько вариантов решения, а потом внесите свои предложения. Только так можно расширить поле вашего взаимодействия, реализации ваших возможностей.

- В процессе обсуждения постарайтесь прийти к согласию по малозначительным моментам и зафиксируйте на этом внимание собеседника.
- Тщательно контролируйте свою речь. Иногда неверно сказанное слово, неприятно задевшее вашего собеседника, может вновь спровоцировать накал страстей.

Что следует исключить из своего лексикона?

Откажитесь от употребления частицы «но». Гораздо эффективнее использовать сочетания «Вы правы и вместе с тем» или «и в то же время». Например: «Я понимаю твои чувства. И все же в глубине души...» Используя такой простой прием скрытого гипноза, добьетесь расположения человека скорее, нежели открытым отрицанием его позиции.

Для смягчения возможных противоречий желательно использовать такие речевые стратегии:

«Мы с вами пришли к согласию по следующим моментам...»

«В прошлом мы с вами успешно сотрудничали и понимали друг друга...»

«Я разделяю ваши чувства...»

«Что нам следует сделать, чтобы решить проблему?»

«Я уверен, что мы сможем найти компромиссное решение...»

«Вы, как умный человек, понимаете, что восстановление справедливости по-вашему может быть субъективным».

В некоторых случаях бывает уместно привлечь и третью, совершенно нейтральную сторону.

Что мешает решать конфликты?

- Пьянство, наркомания.
В нормальном состоянии человек говорит одно, находясь «в отключке» — совершенно другое.
- Повышенная амбициозность.
Излишне амбициозный человек никогда не упустит шанса с кем-то поскандальить, заводится обычно с полуоборота и сам себя накачивает негативными эмоциями. Интриган тоже сам жаждет конфликтных ситуаций — он без этого жить не может.
- Существенная разница в силе позиций.

Глава 11

РОЖДАЕТСЯ ЛИ В СПОРЕ ИСТИНА?

Даже в пылу спора надо думать о примирении.

Восточная мудрость

Владимир, менеджер:

— В споре рождается гнев. Когда мы спорим с женой, какого цвета покупать обои и какой марки брать холодильник, мы только раздражаемся и неделями потом не разговариваем. Говорят, пережить ремонт все равно, что пережить два пожара. Видно, так оно и есть. Мы уже больше года не можем закончить этот чертов ремонт, потому что бесконечно спорим с нею по мелочам. Оказывается, у нас совершенно разные вкусы. Но жить-то придется в одной квартире! И каждый хочет чувствовать себя комфортно в ней... Голова кругом идет!

Светлана, торговый работник:

— Покупатели такие привередливые стали! Говорю им, что рыба горячего копчения, а мне не верят, мол, точно — холодно-го. Говорю, что огурцы из Краснодара нам сейчас поставляют, а они крутят головами — похожи, мол, огурцы на парниковые. Вот и попробуй с ними поговори! Иногда до самых печенок достают своей привередливостью! И так каждый день! Ну не переспоришь их! И молчать нельзя — они же спрашивают! Так и вошло у меня в привычку — огрызаться, спорить. Ну, и дома — то же самое. Невозможно же за полчаса стать совершенно другим человеком!

Дмитрий, ученый-химик:

— Когда я провалил защиту кандидатской диссертации, жена мне заявила: «Ты никогда не станешь доктором наук! Мозги у тебя хорошие, а спорить ты не умеешь совершенно. Люди

способны доказать, что черное есть белое, а дважды два — восемнадцать. А ты восемь лет на свои опыты потратил и так и не сумел доказать, что сделал открытие!» И тут она устроила дома ад. Она спорила со мной по каждому пустяку, а потом, как ребенок, радовалась, если я в этом навязанном споре брал верх. Через полгода я действительно защитился. Уметь спорить — полезный навык. Не случайно же бытует такое понятие, как научные споры. Да, благодаря им иногда удается добыть крупицу истины.

Анастасия, студентка:

— Мне постоянно приходится спорить с родителями, доказывая им, что я не нуждаюсь в их постоянной опеке. Я очень хочу доказать им, что и сама могу чего-то стоящего добиться в жизни. И я это докажу.



Как корректно заставить собеседника согласиться с вашей позицией? Самый верный способ — это использовать техники скрытого гипноза. Приемы просты: определенный речевой оборот плюс точно подобранный голосовой режим.

Привычные фразы, к которым человек не относится критически в силу их расхожести, на самом деле обладают чудодейственным свойством: они легко обходят барьер сопротивления сознания собеседника, напрямую воздействуя на его подсознание.

Примеров тому множество. Вот самые характерные:

☞ «Вы, как умный человек, понимаете, что...»

Ваш оппонент либо должен признать себя глупым, либо все понять и — согласиться.

☞ «И я понимаю, что Вы в глубине души...»

А душа у нас такая глубокая, что отыскать там можно что угодно.

☞ «А не сама ли судьба нас свела? Так разве мы не найдем с вами общий язык?»

Апелляция к судьбе — этот прием почти всегда прекрасно срабатывает.

☞ *«А ведь это жизнь... Так бывает в реальной жизни».*

Апелляция к жизни. Формулировка часто используется для объяснения самых нелепых моментов в жизни или щекотливых обстоятельств.

☞ *«Но Вы ведь понимаете, что людям свойственно ошибаться. Кто из нас не делал ошибок?»*

Фиксация на всеобщем опыте совершения ошибок. Этот прием хорош в трудном разговоре с оппонентом. Каждому человеку свойственен субъективизм. Каждый может вспомнить собственные ошибки, а это помогает сблизиться даже людям, стоящим на враждебных позициях.

☞ *«Если уж быть до конца откровенным, то я вам скажу главное...»*

Этот прием часто используется политиками. Пресловутая честность сильных мира сего завораживает, а рассказ о самом главном приковывает к себе внимание.

☞ *«Выбор без выбора».*

Примером может служить предложение приостановить спорсию же минуту или через пять минут.

☞ *Три «Да».*

Психика человека подобна вагону: его надо сдвинуть с места несколькими рывками, а потом он покатится сам.

Например, вы согласны, что всем людям хочется заработать побольше денег (1), и согласны, что это во многом зависит от других людей (2), и согласны, что это может привести к успеху или поражению на каком-то этапе (3). А значит, вы согласитесь, что для достижения успеха вам нужно изучать психологию манипуляторства.

☞ *Генерализация.*

Этот прием заключается в переключении внимания с конкретных претензий на глобальные или общечеловеческие проблемы.

☞ *Конкретизация.*

Прием заключается в переводе глобальных вопросов в узкие, конкретные рамки, что значительно затрудняет четкое формулирование претензий.

☞ *Смена ярлыка.*

Можно заменить раздражающие вас понятия на более приятные, корректные.

☞ *Использование несоответствия между теорией и практикой.*

Апелляция к тому, что теория это одно, а на практике многое происходит по-другому.

☞ *Ироничная ссылка на популярные фильмы.*

Если человек ведет себя в споре жестко, его можно спросить: не посмотрелся ли он боевиков?

☞ *Инкорпорация.*

Прием изменяет восприятие смысла претензий с негативного на позитивный. Если ваш оппонент ни на йоту не уступает своих позиций, можно сказать: «А ведь это здорово, что Вы такой принципиальный человек! Вы достойны всяческой похвалы и уважения».

Таким образом, восприятие его позиции будет изменено на позитивное.

Глава 12

МИФЫ-ПРОВОКАТОРЫ

Отведите мифы вашей жизни на эшафот здравого смысла и казните, или они вас отведут на помойку отчаяния и разочарований.

Начальник Н-ской тюрьмы

За что мы платим самую высокую цену? За ложную информацию. Безоговорочно, без всяких сомнений мы принимаем за чистую правду мифы, которые прочно укоренились в человеческом сознании и переходят из поколения в поколение, паразитируя на нашем невежестве.

Вред такой мифологии очевиден:

- мифы провоцируют нас на конфликты с другими людьми
- мифы заставляют нас ощутить безнадежность
- мифы вносят сумятицу
- мифы продуцируют стереотипы мышления и поведения

Цена мифологизации сознания слишком высока для того, чтобы оплачивать ее существование. Люди теряют главное — жизненные ориентиры — и постоянно изменяют здравому смыслу. Но, если со временем мы не становимся мудрее, значит, становимся глупее.

Как показывает практика, использование мифов — это самый надежный способ блокировки активности и избавления от конкурентов, верный способ введения людей в заблуждение и манипулирования ими.

Мы постарались выбрать из общего числа несколько самых устойчивых мифов, которые постоянно порождают конфликтные ситуации: в семье, в производственной сфере и бизнесе, в обществе и общественном сознании.

Миф первый

Женщины — неслыханные транжиры, они легко и часто неразумно тратят деньги.

Андрей:

— Когда моя жена, Лариса, возвращается с покупками, то никогда не может даже перечислить все, что она купила. Уму непостижимо! Это всякий раз приводит меня в бешенство, особенно, когда она покупает вещи, которые у нас уже есть: ковры, хрусталь, золото. Будто собирается три жизни прожить! Вчера, например, купила очередную фарфоровую вазу в антикварном. Нет, она совершенно неразумно тратит деньги.

Лариса:

— Да, но когда ты оказался без работы и два месяца ничего не зарабатывал, я продала такую же вазу, и мы не влезли в долги. А твой замечательный самурайский меч оказался никому не нужен. Кроме тебя, конечно. Но и ты почему-то не стал им делить хакакири!

Андрей:

— Да ты постоянно влезает в долги! И это лишнее подтверждение того, что ты совершенно не умеешь распоряжаться деньгами.

Лариса:

— Долг долгу рознь: одно дело, не имея ни копейки в кармане, брать у кого-то деньги на жизнь, а другое — на покупку нужной вещи. Если я вижу вещь, которую хочу приобрести, тут же выписываю чек и беру деньги у любой живущей поблизости подруги. Мне никогда не отказывают, потому что я вовремя отдаю эти свои «короткие» долги.

Андрей:

— У меня возникло такое подозрение, что Лариса попросту боится денег и поэтому сразу же старается избавиться от них.

Лариса:

— Если я не куплю что-нибудь полезное для дома, муж спустит все деньги в казино или они уйдут на ремонт машины.

Развенчание мифа

Посмотрите, на что тратят деньги женщины и что покупают мужчины?

1. *Женщины, как правило, расходуют основную часть денег на семью. А мужчины, в основном, на развлечения или на так называемые «понты».*

Женщина покупает в дом все необходимое: от стирального порошка до стиральной машины, от продуктов до кухонного комбайна, от одежды до мебели. К тому же обычно они покупают то, что потом, в случае необходимости, можно продать: золотое кольцо, ковер, дорогую вазу. Или мебель, которая может служить так долго, сколько захотят хозяева.

Мужчины чаще покупают то, что потом никому, кроме них, не пригодится. Он может купить меч, а что с ним потом делать — ума не приложит. Или суперсовременную супердорогую аудиотехнику, которая морально устареет через год и никому ее уже за приличные деньги не продашь. Или подержанный автомобиль, который через три года надо будет менять.

А кто завсегдагай казино, ресторанов, ипподромов? Кто оставляет там свои деньги, и немалые? Кто чаще вкладывает деньги в финансовые пирамиды и потом прогорает? Статистика свидетельствует — мужчины. А кому не жалко денег на бутылку водки и жалко на килограмм ранней черешни?

2. *Женщины берут в долг минимально необходимые суммы. Мужчины столько, сколько могут или надеются заработать.*

3. *У мужчин отсутствие денег напрямую связано со снижением самооценки. Это о них говорят: «Деньги есть — походка другая!» У мужчин наличие денег — наличие уверенности. И наоборот. О женщинах этого не скажешь.*

4. *Женщина отсутствие денег рассматривает как проблему, которую необходимо решить в кратчайшее время, и, как ни странно, она всегда решает ее. Мужчины чаще падают духом, заикливаются на нерешенной проблеме и обвиняют в этом всех, кого угодно, кроме себя.*

Посмотрите, сколько среди безработных мужчин и сколько женщин? Увы, мужчин больше. Даже временное снижение самооценки приводит к тому, что они чаще оказываются неспо-

собными зарабатывать деньги, нежели это случается с женщинами. Достаточно вспомнить фильм «Принцесса на бобах»...

5. *Женщины аккуратнее обращаются с деньгами, чем мужчины.*

Вам это может показаться несущественным, но женщины с деньгами обращаются аккуратнее. Они их любят, ценят, уважают! Вы слышали когда-нибудь, чтобы женщина называла деньги грязными? Да у нее язык не повернется! А мужчины сплошь и рядом отзываются о деньгах пренебрежительно: «деревянные», «зеленые», «капуста». Чего только не придумали, чтобы скрыть свой страх перед деньгами. Мужчины чаще всего рассовывают мятые банкноты по всем карманам, а портмоне они носят с собой для шика.

Я помню, на одном из наших тренингов молодая женщина достала из кошелька деньги и, разглаживая рукой банкноты, стала любовно нашептывать: «Денежки мои любимые! Денежки мои хорошие! Всегда приходите в мой кошелек, как в уютный домик!» Казалось бы, курьезная ситуация. Но потом выяснилось, что эта женщина никогда не страдала от отсутствия денег. Они к ней действительно приходили!

6. *Есть догадка, что мужчины более прижимисты в денежных вопросах, чем женщины. Проще говоря, они более скупые. Потому и считают женщин транжирами.*

Жадность женщины и скупость мужчины — это две большие разницы, как говорят в Одессе. Жадность женщины заключается в том, чтобы получить от жизни как можно больше. Скупость мужчины — в том, чтобы иметь возможность получить от жизни как можно больше.

«Скупой рыцарь» — это пародия на мужскую жадность, «Сказка о рыбаке и золотой рыбке» — пародия на женскую ненасытность. Он умрет над своим скарбом, а она все получит и воспользуется этим, прежде чем все потерять. Совершенно разная драматургия!

7. *Другая догадка состоит в том, что, называя женщин транжирами, мужчины воздействуют на их психоконфликсы вины и страха, при этом укрепляя свое чувство превосходства.*

8. *И наконец, последнее. Да, некоторые женщины сами признают себя транжирами, потому что иногда позволяют себе*

покупать всякие красивые безделушки или новую косметику, которой и так хватает. Но не надо забывать, что трата денег по пустякам часто является симптомом депрессии. И так называемая «вещетерапия» полезнее склянок с лекарствами и дешевле отдыха на Майами.



Что бы там ни говорили, женщины более умело, нежели мужчины, распоряжаются деньгами. За кажущимся романтизмом, легкомысленностью, вздорностью стоит больше практицизма, чем у самого практичного мужчины.

Миф второй

Мужчины — хорошие начальники.

Михаил, директор туристического агентства:

— Мужчины более агрессивны по природе, и это позволяет им добиться больших успехов на деловом поприще. У них сильнее развит дух соперничества. Они более организованны. Они стремятся к большим достижениям, чем женщины. Я руковожу турфирмой и могу сказать о себе прямо — я крайне неуравновешенный, вспыльчивый, неприятный человек. Но я трудоголик, я умею делать дело: фирма держится на плаву уже семь лет, срок немалый. Я обошел многих своих конкурентов. Ни один человек не ушел с моей фирмы по доброй воле — у нас хорошие заработки. А деньги в кармане это всегда лучше, чем душевные разговоры, которые так любят женщины-начальницы. Я не сдаю и не бросаю людей, но без церемоний расстаюсь с плохими работниками.

Наталья, директор рекламного агентства:

— Главная заповедь деловой женщины: «Иди по жизни легко и беспечно, и никто не должен знать, во что тебе это обходится». А деловой мужчина любит продемонстрировать, что он всегда в мыле, как конь на скачках. Но на самом деле в мыле бывает только плохой конь или загнанный — и от того, и от другого толку мало или вовсе нет проку. Женщины на руководящей должности более придирчивы. Но зато эта излишняя требователь-

ность позволяет им жестче контролировать рабочий процесс, жестче выстраивать свой бизнес.

Сергей, генеральный директор торговой фирмы:

— Конечно, первую скрипку в любом серьезном деле должен играть мужчина. Но признаюсь откровенно, на другие ключевые позиции в свою фирму я беру в основном женщин. Они более преданы делу, более аккуратны и исполнительны. К тому же не было еще случая, чтобы женщина не вышла на работу из-за пьянки. Они умеют работать в команде. Они умеют слушать и потому точнее выполняют поручения.

Анна, секретарь-референт:

— Я обычно из двух зол выбираю меньшее. С мужчиной-начальником мне работать всегда легче. Они больше уделяют внимания делу и не интересуются сплетнями. К тому же они чаще прощают промахи, их легче обвести вокруг пальца — они доверчивее женщин. У женщин лучше развита интуиция — они тебя насквозь видят. Женщина-начальник всегда воспринимает меня как потенциальную соперницу в личном плане. Это особенно заметно, если я оказываюсь моложе ее. Во-первых, это мешает работать и выстраивать отношения в коллективе. Теперь каждый держится за свою работу и готов тебя предать, лишь бы удержаться на месте. Любой косой взгляд начальницы на меня воспринимается подчиненными как сигнал к действию: начинают меня «топить». Во-вторых, резко падают шансы на повышение зарплаты.

Олег, инженер-компьютерщик:

— Когда я временно оказался без работы и звонил в разные фирмы по объявлениям в газетах, выяснилось, что работодатели в основном женщины. Это меня поразило. Где же мужчины — начальники? Особенно поразило меня обилие объявлений типа «Деловой женщине требуется амбициозный, энергичный помощник». И это не замаскированная «липа». Они действительно берут себе в замы молодых мужчин. Вот каким оказалось наше место под солнцем! Еще не было случая, чтобы начальница не пыталась меня совратить. Это неприятно. Чувствуешь себя каким-то ущербным, товаром. К тому же в женщинах-командиршах мало чего остается от настоящей женщины: это какие-то мон-

стры в юбках, которых интересуют только деньги и власть. А если у них климакс или «критические дни» — то это вообще труба!

Людмила, социолог:

— Политика, дипломатия, нефтяной бизнес, транспорт — в общем, все доходные места заняты мужчинами. И вряд ли они когда-либо сдадут свои позиции. Хотя я думаю, что от женщин в этих сферах жизни проку было бы больше, а войн в мире меньше. Мужчины далеки от реального представления о социальных проблемах, поэтому они никогда их не решат. Амбиции — это одно, а делать реальное дело — это совсем другое. Женщины, как правило, занимаются реальными делами.

Виталий, политолог:

— Маргарэт Тэтчер была премьер-министром Великобритании. Ее ум и способности ценили во всем мире. А толку-то! Дети Тэтчер до сих пор страдают от наркозависимости — упустила их мамаша, занимаясь государственными делами. А теперь небось локти кусает. Мужчин-начальников в деловом мире больше. И это правильно. Они способны сосредоточиться только на своем деле, в то время как у большинства женщин голова забита множеством крупных и мелких проблем одновременно. Ей надо и переговоры с деловым партнером провести, и уроки у сына проверить, и борщ сварить, и ковер в чистку сдать. И все у нее на первом плане. Так работать нельзя!

Развенчание мифа

1. Женщины по стилю руководства более демократичны и чаще готовы к сотрудничеству, нежели начальники-мужчины.

У женщин больше связей, они коммуникабельнее, обязательнее. Женщины более реалистичны.

2. Мужчины чаще работают ради денег (исключение составляет высокооплачиваемая творческая работа), а женщины для удовольствия.

Мужчины, делающие карьеру, чаще идут наперекор своим желаниям, нежели женщины. Это часто негативно отражается на их отношениях с подчиненными.

3. Известно, что все успешные люди жестко контролируют себя. У женщин это получается лучше.

Мужчины-карьеристы срываются чаще, потому что устают контролировать себя. Человек не робот. Самый простой для нашего мужчины способ сбросить напряжение — это выпить стакан горячительного, а то и два, и три... Пьяные дивертисменты влияют на имидж начальника чаще в отрицательную сторону, чем в положительную.

4. Мужчина-начальник чаще бывает трудоголиком, чем женщина.

А проблема всех трудоголиков в чрезмерной зажатости в эмоциональной сфере. А имидж «черствого сухаря» не способствует благорасположению коллектива.

5. Мужчины чаще бывают более объективны, чем женщины. Чаще и мыслят более масштабно. Но у женщин лучше развито чутье на фальшь, у них у всех невероятная природная интуиция.

Они получают необходимую им информацию не только по каналам современных коммуникаций, но и из многочисленных разговоров с подчиненными и интуитивным путем. Их любопытство часто играет положительную роль. Ведь тот, кто владеет информацией — тот владеет миром. Если знаешь то, что кто-то другой (в частности, конкурент по бизнесу или просто надоевший подчиненный) пытается забыть, — это лучший козырь в любой игре. И эти козыри всегда имеются у женщин-начальников. Они все помнят! Они — лучшие собирательницы компромата!

6. Мужчины чаще управляют импульсивно, не особенно продумывая последствия. Женщины обычно все просчитывают на три, четыре шага вперед. Это у них природой заложено: семь раз отмерь — один раз отрежь.

Вот как говорил о своем стиле работы Сергей Лисовский: «Автогонки научили меня одной вещи. На гонках никогда нельзя думать, что будешь делать через поворот. Выигрывает тот, который думает, что ему делать в данную секунду. Он, конечно, должен знать цель, понимать стратегию этапа... Но как только начинаешь думать, а что делать за тем поворотом — ты проигрываешь. Можешь сделать шаг — делай. Но ни в коем случае не стой».



Что бы там ни говорили, на самом деле мужчины-начальники во многом проигрывают женщинам-начальницам, потому-то они так упорно держатся за выгодную им мифологию.

Миф третий

Людам нужна правда. Миром должна править справедливость.

...Работникам почты попадает в руки письмо из глухой деревеньки, адресованное Деду Морозу. Пишет мальчик: «Дедушка Мороз! Мы живем в маленькой деревеньке. Семья у нас бедная. У меня даже зимней одежки нет. Вышли мне хоть что-нибудь к Новому году. Может быть, шапочку, валеночки, варежечки...»

Сердобольные почтовые работники собрали деньги, купили одежду и отослали мальчику. После Нового года приходит письмо: «Дедушка Мороз! Спасибо тебе за валеночки, спасибо за шубку, спасибо за шапочку. А вот варежек не оказалось, наверное, на почте украли».

Развенчание мифа

«Правда — она святая. Но почему же тогда ее используют в таком грязном деле, как шантаж?» — задал мне однажды простой вопрос директор сыскного агентства.

Правда как нищенка — все ее слушают, жалеют и сочувствуют, но никто не собирается пускать к себе в дом. Если хочешь сделать человеку больно — скажи ему правду. Правда — самый сильнодействующий яд. Если мы узнаем всю правду о наших друзьях, близких, политиках, то мир окончательно рухнет.

Истинную цену правды знают политики, журналисты, священники, а лучше всех могильщики, потому что именно им приходится хоронить жертв внезапно открывшейся правды. А этого более чем достаточно.



Правда хорошо, а счастье лучше.

И заметьте, когда люди обращаются к вам, взывая к справедливости, следующая фраза, как правило, возвещает о том, что вы им должны что-то дать или что-то сделать для них, — эти азы жизни поведал нам в приватной беседе один криминальный авторитет. Действительно, почему-то именно бандиты и политики чаще всего употребляют слово «справедливость»...



Справедливость как красивая женщина — ее все хотят, но никто не торопится жениться. Так что на торжество справедливости особо рассчитывать не приходится.

Миф четвертый

Добродетель и порок абсолютны.

...Русалочка приплыла к отцу:

— Папа, я доброе дело сделала! Люди привязали веревкой какое-то животное и опустили в воду, а я подплыла и веревку отрезала — пусть живет на воле!

— Молодец, доченька! Только больше так не делай. Это было не животное, а водолаз.

...Поп после смерти попал в ад. И дошел до него слух, что его сосед-шофер, алкоголик и злостный матерщинник, пребывает в раю. Возмутившись такой несправедливостью, поп воскликнул:

— Как же так, Господи! Я никогда не пил, не курил, не ругался, всю свою жизнь проповедовал и в результате оказался в аду. А Федька, пьяница и матерщинник, разгуливает по раю!

И ответил ему Господь:

— На твоих проповедях все спали. А когда Федор вел свой автобус, все истово молились.

Развенчание мифа

На самом деле и добродетель, и порок — относительны. Любая добродетель — продолжение порока, а любой порок может развиваться в добродетель. Это утверждал еще В. Гёте: «Как из любого порока можно сделать добродетель, так из добродетели можно сделать порок».

С пеной у рта организаторы различных благотворительных фондов и общественных организаций по поддержке чего-то или кого-то талдычат одно и то же: «Люди устали от грязи и зла. Только доброта спасет мир. Пожелайте добра своим детям и родителям! Помогите тем, кто рядом — и вам зачтется. Не нужно быть крохоборами и вам зачтется сторицей. Ваша доброта спасет мир!»

Неизвестно, спасет ли наша доброта мир, но руководителей подобных организаций облагодетельствует точно, поскольку в основе разного толка благотворительных структур лежит коммерческий интерес верхушки: для них главное — отнять у вас деньги. Но прикрывается это все фиговым листком благих намерений.

Настоящая добродетель проявляется не в говорильне, а в действии, когда кто-то творит добро от чистого сердца и не ждет вознаграждения.

Об этом прекрасно написал в одном из своих рассказов Александр Куприн:

...Когда окончил свою земную жизнь святой апостол Петр и был призван на небо, то вручил ему Господь небесные ключи от райских врат.

Со всей священной ревностью нес свою высокую службу апостол, отпирая двери рая для душ тех людей, которые своей земной жизнью и по решению Высшего праведного судьи оказались достойными небесных блаженств.

Но только однажды приходит апостол Петр к Господу Богу в великой тревоге и... говорит: «...Вот уже много дней, как я замечаю в пресветлом Твоем раю некоторых людей, которых не впускал в райские двери. Не могу себе объяснить, как они сюда пробрались».

Тогда Бог сказал: «Следуй за мной, святой Петр».

...Дошли они, наконец, до гранатовой рощицы и заметили сквозь ветви ее чей-то голубой хитон. Подошли осторожно поближе и что увидели? Под горой, на зеленой лужайке, усыпанной маргаритками, стоит пресвятая Дева и смотрит вниз с края глубокого обрыва, откуда видна земля и видны все люди. В руках же у Пречистой тоненькая, едва видная лесенка, сотканная из тончайшего голубого шелка.

Слышатся из пропасти жадные стоны, слышатся вопли страданий, слышатся жаркие, горячие мольбы. И вот раз за разом опускает Пречистая свою паутинную лесенку.

...И после каждого спасенного подымает Владычица вверх прекрасные свои руки и говорит умиленно: «Господь Мой и Бог! Ты все видишь, слышишь и знаешь. По неизреченному Твоему милосердию прости мне, что нарушаю я мудрые порядки Твоего пресветлого рая. Но я жила на земле, и Сама Я мать. Могу ли я отказать матери, умоляющей за сына? И не Я ли Мать всего слабого, страждущего человечества? Отпусти мне грех мой».

Положил тогда Бог всемогущую свою руку на плечо апостола Петра и сказал: «Пойдем отсюда потихоньку. Нам с тобой здесь делать нечего».

Миф пятый

Не в свои сани не садись.

Со свиным рылом не суйся в калашный ряд.

Развенчание мифа

А в какой надо ряд — рыбный? Или суконный?

Биографии Кромвеля, Наполеона, Сталина — яркий образец разрушения мифа про чужие сани и пример того, как можно стремительно попасть «из грязи — в князи».

Один известный российский бизнесмен, заработавший за три года несколько десятков миллионов долларов, говорил нам: «Когда я слышу про “калашный ряд”, сразу вспоминаю слова своего деда — бывшего крупного промышленника: “Свиное рыло пессимизма роется в цветущей клумбе вашей мечты. А вы стойте и смотрите!”»

Миф шестой

Курочка по зернышку клюет.

Капля по капельке океан наполняет.

Рубль по рублю состояние множит.

...На пороге роскошного отеля стоит господин, курит дорогую сигару. К нему подходит странствующий проповедник, спрашивает:

— Сэр, сколько стоит ваша сигара?

— Восемь долларов.
— А сколько сигар в день вы выкуриваете?
— Пять.
— Значит, вы теряете сорок долларов в день. А сколько лет вы курите?
— Да почти всю жизнь.
— Сэр, если бы вы не курили, за эти годы вы нажили бы целое состояние!
— Господин проповедник! А вы когда-нибудь курили?
— Нет.
— Так вот за моей спиной стоит отель. Вы можете его купить. Кстати, он мой.

Развенчание мифа

А много ли накапало уже в вашу кастрюльку и не заржавела ли она часом? Принятие этого расхожего мифа настраивает человека на долговременное ожидание. А ведь жизнь быстротечна — успеете ли вы порадоваться ее подаркам?

Миф седьмой

За все надо платить.

...Стоит на улице господин с сигарой, к нему подходит нищий:

— Сэр, дайте мне, пожалуйста, доллар. Я голодный, хочу купить гамбургер.

— Дорогой, пошли в бар, я куплю бутылку классного виски. Выпьем, отдохнем, расслабимся.

— Сэр, я не пью. Дайте мне доллар.

— Ну, хорошо. Тогда пойдем в публичный дом, я куплю тебе самую роскошную проститутку.

— Я не интересуюсь публичными женщинами. Дайте мне, пожалуйста, доллар.

— Ну, ладно. Мы с тобой пойдем на скачки, поставим на классного жеребца. Ты выиграешь кучу денег!

— Сэр, я не играю в азартные игры. Дайте мне доллар, пожалуйста.

— Даю тебе доллар, дам. — Обращается к жене: «Мэри, посмотри, что бывает с теми людьми, которые не таскаются

по публичным домам, не играют на скачках и не пьют хороший виски».

Развенчание мифа

Спросите: кому и сколько? Может быть — никому или не так уж дорого. Куда дороже оказывается плата за принятие этого мифа: человек так и не предпринимает решительного действия, опасаясь того, что за это придется платить по счетам судьбы. И в конечном итоге проигрывает жизнь.

Миф восьмой

Не радуйся своей удаче.

...Вовочка приходит из школы с испуганным видом и говорит:

— Мама, папа, я думаю, сегодня вам не стоит смотреть мой дневник.

Мама хватается за сердце, папа за ремень, открывают дневник, а там «пятерка». Родители падают в обморок. Вовочка грустно шепчет:

— Вот этого-то я и боялся.

Развенчание мифа

А чему же радоваться — неудаче, что ли? Тот, кто обманывает себя, никогда не добивается успеха. Просто не надо дразнить гусей и выказывать бурную радость на людях. Людям легче помочь вам в беде, чем разделить с вами радость.

Миф девятый

Каждого человека можно понять.

...Винни-Пух и Пятачок молча идут по лесу. Спустя час выйдут на берег реки. Вдруг Винни-Пух размахивается и бьет Пятачка в пятак. Тот падает в воду и кричит, захлебываясь:

— Винни, за что?

Винни-Пух угрюмо отвечает:

— А ты идешь и молчишь. Может быть, ты думаешь обо мне что-нибудь плохое!

Развенчание мифа

Каждого человека можно понять?

Разве? Когда говорят — походи в его мокасинах, то задумайтесь — ваш ли это размер? Понять человека до конца нельзя — можно только уловить его эмоциональное состояние.

Миф десятый

Горбатого могила исправит.

...Мужик приходит в цирк и видит там летающих крокодилов. Они порхают над ареной аки птицы, музыканты играют вальс, подсветка усиливает эффект. Интересно стало мужику, выбежал он на арену и стал ловить крокодилов за хвосты:

— Расскажите, как же вы летать научились?

Один крокодил вырвался, не ответил. Другой огрызнулся.

Мужик схватил третьего обеими руками за хвост:

— Не отпущу, пока не расскажешь!

— Да били нас, били!

Развенчание мифа

Горбатого могила исправит, то есть человека изменить нельзя.

Но ведь в течение жизни все мы всё равно меняемся. Вопрос в том — в какую сторону? «Не меняются только самые мудрые и самые глупые», — утверждал Конфуций.

Миф одиннадцатый

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Развенчание мифа

Спросите любого афериста — и он рассмеется вам в лицо.

Так может быть, стоит взять мышеловку и наконец использовать ее по назначению? Например, для ловли крыс, а не в качестве сомнительного ресторана? А уж если так хочется лакомого кусочка задарма, то спросите у любого габровца, как это делается.

...Маленький габровец покупает шоколадного человечка. Продавец интересуется:

— Кого тебе дать: мальчика или девочку?

— Конечно, мальчика, — быстро ответил сообразительный малыш.

Мифологический ряд можно продолжить. Но уже и так очевидно, что любая мудрость относительна. В Древней Греции более всего ценились ораторы и риторы, способные об одном предмете говорить совершенно противоположные мнения. Да что далеко ходить — ведь и у нас на любую поговорку есть контрпоговорка. Надо только напрячь память и потренировать мозги. И, наконец, перестать слепо воспринимать расхожие истины. Их ценность — ценность стершихся монет: они интересны коллекционерам, но совершенно не пригодны для обращения в сегодняшней реальности.

Как показывает практика, использование расхожих прописных истин — это самый надежный способ блокировки активной деятельности и избавления от конкурентов. Выудил подходящую случаю фразочку (по сути — установку) из бездонной бочки народной мудрости — и, как говорится, против лома нет приема.

Есть!

Присмотритесь — все, кто добился заметного успеха на каком-либо поприще, делают все не так, как другие. Мартин Лютер Кинг, Махатма Ганди, мать Тереза, Мадонна — все они строили жизнь по своим правилам.

Не бойся взять на себя слишком много.

Говори себе: «Хочу большего!»

Старайся поднимать планку выше своих возможностей при достижении намеченной цели.

Развивай позитивное мышление — пессимизм не улучшает качества жизни.

Самое ценное качество преуспевающего человека — оставаться спокойным, когда все остальные нервничают и паникуют.

Есть такой одесский анекдот.

Тонет человек в море и кричит во всю мочь:

— Help me, help me! (Помогите, помогите!)

На берегу стоит одессит и щелкает семечки. Подходит другой и спрашивает:

— Шо случилось?

— Да вот, пока вся Одесса училась плавать, этот полиглот учил английский язык...

Так вот мифы, которые прочно внедрились в наше сознание как руководство к действию (читай — бездействию), способны нам так же помочь в жизни, как английский язык тому утопающему.

Расхожие истины, передающиеся из поколения в поколение, напоминают чем-то жвачку, передающуюся изо рта в рот, которая уже давно потеряла свой первоначальный вкус. И если со временем мы не становимся мудрее, значит, становимся глупее. А зачем нам, спрашивается, такой друг и советчик, как козлиная башка глупости? «Кастрируй козла глупости, иначе он расплодится козлятами ошибок. Это единственный совет, который я всегда даю своим клиентам», — говорил нам один известный брачный аферист.

Наукообразие и псевдомудрость не заменят щита здравого смысла и клинка дерзости.

Кумиры из папье-маше стоят на пьедесталах мифов и легенд. Подойди к ним поближе и потрогай их рукой.

В связи с этим вспоминается притча о Ходже Насреддине.

У Ходжи Насреддина подход в пустыне любимый осел. Молла горевал по нему днем и ночью. Мимо проходил богатый караван. Хозяин каравана, увидев Моллу в неутешном горе, сказал своим людям: «По всему видно, что этот несчастный человек потерял кого-то из родных — самого дорогого на свете. Видимо, умерший был добропорядочным человеком и достоин того, чтобы о нем помнили люди. Дадим же Молле денег на храм в честь покинувшего сей мир».

Молла принял деньги, выстроил храм и стал его настоятелем. Но неловкость никак не покидала его. И он решил обратиться за советом к отцу: «Отец, люди не знают, что на месте этого храма похоронен всего лишь осел. Это меня угнетает. Я чувствую себя обманщиком». Отец ответил ему на это: «Помнишь, я тоже долгое время был настоятелем самого большого храма в наших краях. Так вот там тоже был похоронен осел».

И познавши суть этого брэнного мира, все же невольно вздохнешь: «Где они, умные люди? Нынче нигде их нет».

Глава 13

МИЛЫЕ БРАНЯТСЯ — ТОЛЬКО ТЕШАТСЯ

Абсолютно бесконфликтных семей не бывает. Более того — семейные конфликты являются одной из наиболее распространенных форм конфликтов. По оценкам специалистов конфликтуют в 85 семьях из 100, в остальных время от времени ссорятся по различным поводам.

Именно в семье ребенок впервые попадает в конфликтную ситуацию и обретает первый опыт поведения в конфликте.

Шестилетний малыш, сурово наказанный отцом за непослушание, спрашивает:

- Папа, а когда ты был маленьким, дедушка тебя бил?
- Да.
- А когда дедушка был маленьким, ему тоже попадало от отца?
- Конечно.
- А твоему дедушке от его отца?
- Разумеется. А что?
- Хотел бы я знать, какой идиот начал первым!

Семейные конфликты делятся на три типа:

- супружеские
- между родителями и детьми
- между родственниками

Основными причинами семейных конфликтов являются:

- трудноразрешимые материальные проблемы
- материальная зависимость одних членов семьи от других
- сексуальная дисгармония партнеров в браке
- ревность
- измены
- противоположные интересы, устремления, ценностные ориентации членов семьи

- борьба за лидерство в семье
- авторитарное вмешательство родственников в супружеские отношения
- противоположность взглядов супругов на ведение домашнего хозяйства и участие в этом процессе каждого из них, а также членов семьи
- алкоголизм, наркомания кого-либо из членов семьи
- ограничение свободы действий и самовыражения кого-либо из членов семьи

Особенностью семейных конфликтов является форма их протекания. Они отличаются:

- повышенной эмоциональностью сторон
- скоростью развития на каждом этапе
- формами противоборства (упреки, оскорбления, угрозы, ссоры, скандалы, нарушение общения)
- способами их решения (примирение, взаимные уступки, достижение согласия, развод)

Самой существенной особенностью семейных конфликтов является то, что они могут иметь тяжелые социальные последствия, и нередко заканчиваются трагически.

Специалисты выявили несколько кризисных периодов в развитии семейных отношений.

Первый кризис семья переживает в первый год супружеской жизни. Третья часть супружеских пар не выдерживают этого испытания и распадаются.

Второй кризисный период связан с появлением детей. У супругов появляются новые обязанности, которые часто сдерживают их профессиональный рост и реализацию других интересов. Возможны столкновения супругов по вопросам воспитания детей.

Третий кризис приходится на 10–15-й год совместной жизни и характеризуется пресыщением друг другом и дефицитом взаимных чувств.

Четвертый кризисный период наступает после 18–24 лет супружеской жизни и связан с усиливающейся тревогой стареющей жены по поводу возможных измен мужа.

Самые распространенные семейные ссоры происходят на почве того, что один из супругов долгие годы пытается пере-

воспитать свою половину. В двух случаях из трех инициатором ссор выступает жена. Вообще же исследователи пришли к заключению, что большинство семейных ссор обусловлено особенностями женской памяти, которая более цепко, чем мужская, удерживает все подробности прошлых обид и огорчений. И как только возникает похожий повод, прежние неприятные переживания всплывают в памяти и обретают новую силу.

Если ссора, как вам кажется, неизбежна, и приближается момент ее возникновения, то постарайтесь провести ее по всем правилам.

Памятка для инициатора ссоры:

- сначала обдумайте, какую тему вы хотите избрать сегодня для ссоры; если все сразу — толку и проку не будет никакого
- проследите, чтобы при выяснении ваших отношений рядом не было никого из членов вашей семьи
- не затевайте ссору в момент, когда ваша усталая половина ест, умывается или отдыхает после работы
- не спешите обрушить на супруга весь шквал негативных эмоций; сначала поостыньте, а потом уже начните разговор
- не употребляйте бессмысленных фраз типа «с тобой вообще невозможно жить!»
- формулируйте свои претензии четко и ясно, дожидаясь ответа на них
- никогда не прибегайте к недопустимым приемам: не упрекайте супруга в физических недостатках, не оскорбляйте его родителей, не упоминайте о прошлых его неудачах
- не бойтесь признать свою неправоту: ваше покаяние сегодня откроет путь к покаянию вашего супруга завтра

И последнее: никогда не уходите в глухую оборону в виде игры в «молчанку». Угрюмые молчуны, не дающие выход своим эмоциям и не высказывающие своих претензий к партнеру, вдвое чаще умирают от сердечных приступов, нежели те, кто при ссорах «выпускает пар».

Глава 14

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОНФЛИКТЫ

Производственные конфликты подразделяются на три группы:

- межличностные конфликты
- межгрупповые конфликты
- конфликты типа «личность—группа»

Межличностные конфликты могут иметь вертикальную (руководитель — подчиненный) и горизонтальную направленность (инженер — инженер).

Межгрупповые конфликты возникают между структурными подразделениями, между группами сотрудников в одном подразделении, между руководством организации и персоналом, между администрацией и общественной организацией.

Конфликты типа «личность—группа» возникают между руководителем и коллективом, между рядовым сотрудником и коллективом организации.

Наиболее распространенные причины производственных конфликтов:

- нечеткое распределение прав и обязанностей членов организации
- неудовлетворительные условия труда
- нарушения трудового законодательства
- нарушения договорных обязательств
- неправильные действия одного или нескольких членов организации, наносящие ущерб общему делу или срывающие достижения общей цели
- различия в целях и задачах
- ситуационная несовместимость двух или большего числа членов организации, проявляющаяся в несоответствии ценностных установок и ожиданий
- расхождение во мнениях, оценках, суждениях

- личная неприязнь
- столкновения формальных и неформальных интересов
- зависть к чужим успехам
- ревность
- амбиции
- деньги

При решении производственных конфликтов необходимо исходить из того, что любой производственный коллектив, как правило, не является монолитом. В нем всегда найдется место для различных точек зрения, разнообразных претензий, вызывающих споры, столкновения мнений и интересов, конфликтные коллизии.

Выбор стратегии для решения конфликта определяется расстановкой сил и позиций.

Для примера — три варианта развития одной и той же ситуации. В оппозиции оказались два партнера по бизнесу.

Первый вариант

Олег:

— Опять ты опоздал!

Максим:

— Не надо на меня собак спускать! Ты и сам все время опаздываешь.

Олег:

— Но не в тех случаях, когда нужно прийти вовремя.

Максим:

— Можно подумать, сегодня что-то особенное должно произойти! Да успеем мы подписать контракт с этим жирным денежным мешком из Тюмени.

Олег:

— С тобой трудно работать!

Максим:

— Это еще вопрос, с кем работать труднее! Шел бы ты со своими претензиями куда подальше, педант хренов!

Второй вариант

Олег:

— Опять ты опоздал!

Максим:

— Да в пробке застрял на Садовом. Когда уже наши власти дороги нормальные строить будут?

Олег:

— В голове у тебя пробки! Вечно ты ищешь виноватого на стороне.

Максим:

— Но сегодня действительно что-то невероятное на дорогах творится — посмотри, погода какая! Да и вообще у меня сегодня все не клеится.

Олег:

— Да, работать с тобой — одно удовольствие!

Максим:

— Ну, поверь, я очень хотел приехать вовремя. Так уж получилось...

Олег:

— Так получилось, так получилось... У тебя все не как у людей. Видимо, никакого толку от тебя не будет никогда.

Третий вариант

Олег:

— Опять ты опоздал!

Максим:

— Да, задержался немного. Ну что, за работу? Где документы этого барбоса из Тюмени?

Олег:

— Ты видал! На два часа опоздал и еще подгоняет меня! Ну, нахал!

Максим:

— Да, подгоняю. Во-первых, потому что контракт действительно надо подписать сегодня, а во-вторых, надо быстро наверстывать упущенное время, чтобы меня совесть не мучила, а тебя раздражение не разобрало окончательно.

В первом случае, как вы заметили, Максим вел себя *агрессивно*, во втором — *пассивно*, а в третьем — диалог приобрел *конструктивный* характер. В первых двух случаях назрел серьезный конфликт между партнерами, конструктивный вариант поведения оказался обезоруживающим.

На семинарах и тренингах Академии иррациональной психологии мы детально анализируем виды конфликтных ситуаций и на основе разработанных нами психологических приемов учим людей преодолевать самые сложные конфликты.

Как может поступить руководитель, если конфликт произошел между двумя членами его команды?

- ☛ Наказать обоих сотрудников, чтобы другим было неповадно затевать конфликты. Продемонстрировать жесткое отношение к тем, кто принимает участие в конфликте. Так поступают руководители во многих государственных и частных организациях, если не используют сам конфликт в корыстных целях.
- ☛ Развести членов команды так, чтобы они реже контактировали друг с другом. Например, перевести одного из участников конфликта в другой отдел или в другой офис.
- ☛ Наконец, самому стать арбитром в конфликте, руководствуясь интересами команды в целом. Многое зависит от вашего авторитета, жизненного опыта и знания теории и практики решения конфликтов.

Глава 15

БЕЛЫЕ НАСТУПАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ (ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ КАРАТЭ)

Надевая шкуру льва, ты должен чувствовать себя львом.

Восточная мудрость

Психологическое каратэ используют при общении с нижестоящими по чину или с равными.

Если против вас используют психологическое каратэ — надо знать приемы психологического айкидо. В ситуациях с фигурой крупнее вас лишь это умение обеспечит вам успех. Но об этом чуть позже. А пока разберем механизм психологического каратэ, чтобы знать все рифы и подводные течения, подстерегающие вас при общении с вышестоящими лицами.

Какими приемами пользуются опытные начальники и крутые боссы?

- Превосходно используют психокомплексы собеседника, в частности вины и страха за будущее.
- Провоцируют рукопожатие и легко избегают его, оставляя только что вошедшего человека в растерянности и недоумении.
- Под любым предлогом заставляют посетителя занять самое неудобное место в своем кабинете.
- Сразу же берут инициативу в разговоре на себя, задают множество вопросов, при этом почти не выслушивая от-

ветов. Вопросы посетителя пропускают мимо ушей или успокаивают, дескать до этого еще дело дойдет, а пока...

- Демонстрируют беспокойство о здоровье собеседника, акцентировав внимание на его неважном цвете лица, усталом виде...
- Задают вопросы о проблемах на работе или в бизнесе, останавливаясь на негативных моментах: задержка зарплаты, сокращения, налоги, бандиты, должники... Сетуют на то, что сейчас никому верить нельзя.
- Вскользь, но при этом довольно двусмысленно упоминают об общих знакомых, не расшифровывая сути разговоров с ними.
- Придираются по мелочам к оформлению документов.
- Создают искусственный цейтнот.
- Апеллируют к вашему негативному прошлому.
- Ссылаются на мнение авторитетов для подкрепления своей позиции.

Разумеется, жесткий стиль поведения свойствен не каждому. Но овладеть им стоит, чтобы воспользоваться в случае, когда ваши позиции действительно сильнее или вы на равных с оппонентом.

- Закройте глаза и представьте, что вы гуляете по зоопарку. Вы подходите к слону, тигру, носорогу, зубру, льву, волку, медведю... Кто из них представляется вам самым сильным, уверенным и спокойным? Определили? Представьте, как вы сливаетесь с этим зверем, становитесь им и обретаете его мощь и уверенность.

А теперь представьте себе человека, с которым вам очень трудно общаться. Какого зверя вам напоминает этот человек?

Представьте, что вы вновь встречаетесь с этим человеком. Но теперь вы и ваш зверь-двойник — одно целое. С каждым вдохом и выдохом вы чувствуете, что ваше тело увеличивается в размерах. Теперь вы — огромный мощный напористый зверь. Вы сидите напротив оппонента и видите, что он значительно уменьшился в размерах. И теперь уже вы спо-

койно и уверенно задаете ему вопросы и не ждете его ответов. У вас спокойный и уверенный голос. Сломайте психологический барьер, мешающий вам определить его болевые точки и нажать на них. Он это использовал против вас раньше. Теперь вы подавляете его своим напором, а он что-то пытается объяснить, оправдаться... А это значит — он побежден!

Глава 16

ЧЕРНЫЕ ОТСТУПАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ (ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АЙКИДО)

Не можешь надеть шкуру львиную —
носи лисью.

Бальтасар Грасиан

Когда ваши позиции слабее, чем у другой стороны, есть смысл воспользоваться приемами психологического айкидо.

Важно умело воздействовать на психокомплексы оппонента, в частности: превосходства, великодушия, мужественности, любопытства, вины, ревности — для решения вашей проблемы силами партнера.

Самые действенные приемы психологического айкидо:

- Настоять на рукопожатии и тут же поблагодарить собеседника за оказанную в прошлом услугу.
- Под любым предлогом занять самое удобное место.
- Комплиментарно отозваться о внешнем виде оппонента.
- Вспомнить позитивный опыт совместного решения проблем. Подчеркнуть, что вы — человек слова.
- Использовать упоминание об общих знакомых в доброжелательном тоне, отметить их профессионализм, сказать несколько слов об удачном опыте вашего партнерства.
- Сослаться на значимое одобрительное мнение авторитетных людей о вашем проекте или вашей работе.

Большинство людей ошибочно полагают, что начальство способно по достоинству оценить их труд. Но практика показывает, что случается такое крайне редко. Поэтому есть смысл самому постоянно отмечать вехи собственной работы: я сделал то-то и то-то в намеченные сроки. Отзывы партнеров — положительные. Или — это принесло нашей фирме такую-то финансовую выгоду. Желательно цифры и факты кратко изложить в письменной форме.

- ☛ Навязать модель эксперта, выгодную вам. Поставить оппонента в ситуацию «выбор без выбора».

«Я могу вам дать подробное заключение по этому вопросу. Мне приходилось этим заниматься и раньше, я владею и новой информацией. Мне самому этим заняться или мы с вами поработаем вместе? Окончательное решение принимать вам».

- ☛ Откровенно признать мелкие недостатки в оформлении рукописи или документа, не ожидая претензий со стороны собеседника. Он может тут же предложить свою помощь или махнуть на мелочи рукой. Воздействуйте на психоконтакты великодушия и превосходства.

«Я допускаю, что тут могут быть некоторые неточности. Но я всегда благодарен вам за подсказки... Вы умеете вычленивать главное, а это, пожалуй, самое важное. Я благодарен, что вы готовы уделить мне время. Давайте поступим следующим образом: вы называете все, что вас не устраивает в моей работе — я меняю стиль работы. Любому человеку трудно что-либо предпринимать, не зная точно, что от него требуется».

- ☛ Сказать в корректной форме о возникшем у вас чувстве дискомфорта, вызванного чрезмерным давлением со стороны оппонента. Заставить его подтвердить это или опровергнуть.

Если начальник говорит, что вы не справляетесь с работой, можете с чувством внутренней уверенности задать ему контрольный вопрос:

— А кто с этим еще может справиться?

Стоит всегда помнить, что подчиненный начальнику нужнее, чем начальник подчиненному.

Если же вы действительно «прокололись», можно использовать такой гамбит:

— Посмотрите, какая у меня должность. Вы же сами мне не даете расти. Согласитесь, что должность и соответствующий оклад напрямую связаны с ответственностью. Если вы с меня спрашиваете много, может, стоит повысить меня в должности? Я постараюсь соответствовать вашим требованиям. Конечно, решать вам... А пока ваши требования выходят за рамки моих обязанностей.

- ☛ Создать искусственный цейтнот.
- ☛ Обратиться к партнеру с несколькими просьбами одновременно, заранее предусмотрев его отказ. А потом обратиться с самой важной для вас просьбой — ему трудно будет отказать несколько раз подряд или попросту надоест придумывать причины для отказа.
- ☛ Отвлечь его внимание от возможных упреков за невыполненные обещания: можно уронить какой-либо предмет или сказать, что вам нужно срочно позвонить по телефону.

А можно сказать и так:

— Я разве называл точные сроки выполнения работы? Тогда почему вы считаете, что я ее не выполнил? Если вы полагаете, что ее нужно ускорить — давайте обсудим этот вариант. Тогда я вынужден буду отложить такие-то и такие-то дела. Что для вас важнее?

- ☛ Поразить его воображение картинами будущего.

Правило привлекательности идей часто срабатывает, не только, как громоотвод, но и вызывает желание начальника работать с вами дальше. Вы говорите, что сегодняшние промахи это лишь подсказка, за что следует браться на самом деле. Зато теперь перспективы открываются такие, что дух захватывает!

- ☛ Нейтрализовать придирки.

Когда вы чувствуете, что к вам придираются по мелочам, поставьте блокировку, задав простой прямой вопрос:

— А что для вас важнее? Мелочи или серьезный и продуктивный подход к решению проблемы?

☛ Искусственное вовлечение в ситуацию третьего лица.

Когда вы почувствуете слабость своей позиции, используйте приемы блефа. Скажите, что есть еще некто третий, который готов подключиться к работе. И тут же задайте провокационный вопрос:

— А нужен ли нам третий?

Как видите, способов уйти из-под прессинга и выиграть свою игру довольно много. Главное и самое важное правило — это не выпускать инициативу из своих рук.

Глава 17

АМОРТИЗАЦИЯ ЖАЛОБ

Тем, кому по долгу службы приходится разбираться с жалобами, не позавидуешь. Никакая зарплата не может компенсировать моральные затраты и издержки, которые несет человек, общающийся с жалобщиками. Отмахиваться от них нельзя — это, как правило, приводит к отягощающим последствиям и конфликтным ситуациям. Особенно, когда жалобщик поднаторел в своем деле. Даже опытные руководители, менеджеры теряют массу времени, чтобы решить проблему. К тому же сделать это не всегда удается.

Самый продуктивный путь — это умело использовать психологические комплексы жалобщика, особенно такие, как жадность, вина, великодушие, страх. И как только вам удастся определить его слабинку, можно считать, что вы у цели: дальше уже дело техники — доказать жалобщику, что он сам во всем виноват.

Разберем ситуацию по шагам.

Шаг первый.

Выдергивание «эмоционального жала»

Как правило, жалобщик в хорошем настроении не приходит. Он раздосадован, возможно даже разъярен. Он готов рвать и метать. Ваша задача — «выдернуть у него эмоциональное жало». То есть успокоить его, не позволить ему скатиться на ругань. Корректность, корректность и еще раз корректность! Вот ваш девиз. К этому стоит призвать и жалобщика. А при необходимости и обвинить его в некорректном поведении, усомнившись вслух, что он действительно хочет решить спорное дело, а не зашел от нечего делать с кем-нибудь поскандалить.

Шаг второй.

Определение «слабинки»

Посадите посетителя на высокий стул — этим вы повысите его значимость. Задавайте ему как можно больше вопро-

сов: что? где? как? почему? зачем? На основании его ответов можно будет понять, в чем его слабинка.

Шаг третий.

Демонстрация серьезности ваших намерений

Для того, чтобы продемонстрировать, что вы серьезно относитесь к возникшей проблеме, возьмите ручку и записывайте все его претензии. Для этой цели можно даже использовать специальный бланк — это впечатляет. А для себя отмечайте важную информацию.

На протяжении всей беседы используйте набор речевых стратегий, повторяя «я понимаю вас», «я знаю, что вы чувствуете», «давайте вместе обсудим проблему», «мы пришли с вами к согласию» и тому подобное. Чаще называйте посетителя по имени. Используйте техники скрытого гипноза и техники вызова симпатии.

Ни в коем случае не оправдывайтесь — этим вы нарушите баланс сил не в свою пользу.

Шаг четвертый.

Проверка фактов

Проверьте досконально все факты, изложенные жалобщиком. Не верьте ему на слово, часто те же покупатели многое выдумывают в свою пользу. В неясных случаях просто поблагодарите посетителя за информацию.

Шаг пятый.

Анализ вариантов решения проблемы

Обдумайте варианты решения проблемы. Их должно быть несколько. Проанализируйте их эффективность, сильные и слабые стороны.

Шаг шестой.

Меры предосторожности

Предусмотрите и обдумайте все прецеденты, которые могут возникнуть после принятия решения. Взвесьте все «за» и «против». Не исключен вариант, что получив желаемое, жалобщик расценит вашу уступку как слабость и «сядет вам на шею»: начнет регулярно вам досажать своими домогательствами.

Шаг седьмой.

Прием многоэшелонной обороны

Превосходно срабатывает и такая система, как многоэшелонная оборона. Ознакомившись с жалобой, вы передаете ее одному руководителю, потом другому. Они детально разбираются в ситуации, потом докладывают вам. Время идет, страсти утихают. Время работает на вас. А ответственность лежит на других.

Если жалобщик упорствует, можете продемонстрировать ему всю тупиковость возникшей ситуации: «Если вы не пойдете нам навстречу, тогда мы с вами вообще не сможем решить эту проблему».

Шаг восьмой.

Воздействие на психокомплекс вины

Имеет смысл предпринять и упреждающие шаги: заранее предупредить посетителя о том, что у него могут возникнуть серьезные проблемы. К примеру, сделав у вас серьезную покупку, клиент получил и пакет инструкций, документов, на которых расписался. Вы можете предъявить ему ряд претензий, дескать, используя компьютерную сеть, он нарушил целый ряд технологических требований. Потому сейчас и возникли проблемы. Можно нажать на комплекс вины жалобщика, но тут желательно не переусердствовать. Лучше вместе с ним найти третьего виновного, например, производителя таких «капризных» машин. Разговор можно завершить шуткой, свежим анекдотом.

Шаг девятый.

Перевод разговора в неформальное русло

Наступает момент, когда можно перевести разговор в неформальное русло: обсудить с ним спортивные события последней недели или позабавиться светскими сплетнями. А потом, например, неожиданно сказать, что вообще не мешало бы сотрудникам его фирмы подучиться работать на новом оборудовании.

Шаг десятый.

Адекватные меры

Мы разобрали, как работать с реальными жалобами. Но бывает и так, что клиент выдумал повод, чтобы попросту расстаться с вами, например, как с поставщиком. Потому и сочинил жа-

лобу. В таком случае бессмысленно проводить с ним столь сложную работу. Это не даст положительного результата. Самое правильное — заявить ему прямо: «Я вижу, вы вообще не хотите иметь с нами дела. Давайте расстанемся». И тут уже есть смысл использовать технику «Детектор лжи». Если вы почувствуете, что он крутится, как угорь на сковороде, значит действительно клиент для вас потерян.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

ТЕСТЫ

МИРОТВОРЕЦ ИЛИ РАЗЖИГАТЕЛЬ ССОРЫ?

Как вы поведете себя в этих житейских ситуациях?

За ответ «а» — 2 балла, за ответ «б» — 1 балл, за ответ «в» — 0 баллов.

1. В магазине уже несколько минут идет перепалка между введливым покупателем и раздраженным продавцом. Вы:
 - а) *выразите свое сочувствие продавцу или покупателю, в зависимости от того, кто ведет себя более достойно;*
 - б) *уйдете в другой магазин;*
 - в) *поторопите обоих — сколько можно ждать!*
2. Контролер в троллейбусе унижает безбилетного пассажира, у которого нет денег, чтобы оплатить штраф. Вы:
 - а) *приструните контролера и призовете его к милосердию;*
 - б) *будете спокойно ждать развязки;*
 - в) *заплатите штраф за пассажира.*
3. Ваш сын явился домой с синяком. Вы:
 - а) *позвоните родителям обидчика и пригрозите принять меры;*
 - б) *научите своего сына давать сдачи — надо уметь постоять за себя;*
 - в) *пошутите — это не первый и не последний синяк в его жизни.*
4. Вашего супруга (супругу) обидели — не пригласили на торжество на работе. Вы:
 - а) *призовете к мести;*

- б) *докажете, что там нечего делать;*
- в) *устроите дома праздник или предложите сходить в этот вечер в ресторан.*

5. Вы стали свидетелем конфликта между вашими соседями по лестничной площадке. Вы:
 - а) *примите сторону того, кто прав — справедливость должна восторжествовать;*
 - б) *будете молчать — пусть разбираются сами;*
 - в) *предложите обоим выпить у вас чаю.*

От 0 до 3 очков. Вы миротворец. Вы мудры и рассудительны, умеете находить пути решения конфликта. Вокруг вас всегда будет мир.

От 4 до 7 очков. Вы не сторонник ссор. Но ваша постоянная пассивность в конфликтных ситуациях когда-нибудь обернется против вас. Не бойтесь помогать людям.

От 8 до 10 очков. Вы разжигатель ссор. Постарайтесь не идти ни у кого на поводу и никого не винить в состоянии аффекта. Лучший выход для вас — подбросить конфликтующим сторонам неординарное, компромиссное решение.

НАСКОЛЬКО ВЫ КОНФЛИКТНЫ НА РАБОТЕ?

За ответ «а» — 4 очка, «б» — 2 очка, «в» — 0 очков.

1. На планерке начинается спор между начальниками двух отделов. Вы:
 - а) не вмешиваетесь;
 - б) становитесь на сторону того, кто прав;
 - в) отстаиваете свою точку зрения, свою позицию.
2. Спорите ли вы со своими коллегами?
 - а) только с теми, кто не обижается, и когда споры не портят ваших отношений;
 - б) да, но только по принципиальным вопросам;
 - в) спорите со всеми и по любому поводу.
3. На собрании вы критикуете руководство за допущенные ошибки:
 - а) нет;
 - б) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;
 - в) всегда критикуете за ошибки.
4. Ваш шеф излагает план работы, который вам кажется нерациональным. Предложите ли вы свой план — более продуктивный?
 - а) да, если другие вас поддержат;
 - б) обязательно, в любом случае;
 - в) побоитесь, что за критику вас лишат премиальных.
5. От вашего мнения зависит судьба проекта вашего коллеги. Вы:

- а) выскажетесь и о положительных, и об отрицательных сторонах проекта;
 - б) выделите только положительные моменты и предложите продолжить работу;
 - в) станете придирчиво критиковать ее за малейшие ошибки.
6. Ваш шеф постоянно говорит о необходимости экономить, уже год никому не повышает зарплату, а сам то и дело покупает себе дорогие вещи. Вы:
 - а) одобрите покупку, если она доставила ему удовольствие;
 - б) скажете, что новая вещь — полная безвкусица;
 - в) постоянно будете упрекать коллегу за такие траты, будете ругаться, ссориться.
 7. Кто-то из коллег в день зарплаты пытается получить деньги в кассе без очереди. Вы:
 - а) сочтете, что и вы не хуже его, и тоже попытаетесь обойти очередь и пролезть вперед;
 - б) возмутитесь, но только про себя, не вслух;
 - в) открыто выскажете свое негодование.
 8. Кто-то из ваших коллег ведет себя некорректно по отношению к секретарше шефа. Вы:
 - а) думаете: «Это не мои проблемы. Не стану портить себе настроение»;
 - б) делаете ему замечание;
 - в) если это происходит у вас на глазах, то вы его тут же отчитываете.
 9. Офис-менеджер плохо справляется со своими обязанностями. Возмущает ли вас это?
 - а) да, но вы полагаете, что если даже выскажете свои претензии, вряд ли что-то существенно изменится;
 - б) найдете способ пожаловаться шефу;
 - в) вы начнете вымещать свое неудовольствие на младшем обслуживающем персонале: уборщицах, курьерах, водителях.

10. Вы спорите со своим подчиненным и вдруг убеждаетесь, что он прав. Вы признаете свою ошибку?

- а) *нет;*
- б) *разумеется, признаете;*
- в) *побойтесь уронить свой авторитет и выведете разговор в русло «ни нашим — ни вашим».*

От 0 до 14 очков. Вы постоянно ищете поводов для споров, большая часть которых мелочна. Любите критиковать, но только тогда, когда это вам выгодно. Вы навязываете свое мнение окружающим даже в тех случаях, когда знаете, что неправы. Вас называют скандалистом. Скорее всего ваше поведение — попытка скрыть свой непрофессионализм или комплекс неполноценности.

От 15 до 29 очков. О вас говорят, что вы конфликтная личность. Но именно за это вас и уважают, поскольку вы настойчиво и результативно отстаиваете свое мнение, не взирая на то, как это отразится на вашем положении.

От 30 до 44 очков. Вы избегаете конфликтов и всегда стараетесь сгладить впечатление от неприятных инцидентов. Но если спора избежать не удастся, вы не поддадитесь азарту спорщика, а лишний раз подумаете, как это отразится на вашем положении или рабочих отношениях. Однако, вы не всегда протянете руку помощи своим коллегам — вы слишком осторожны и осмотрительны.

НАСКОЛЬКО ВЫ АМБИЦИОЗНЫ?

Запишите по два очка за ответы 1б, 2б, 3б, 4а, 5б, 6б, 7б, 8б, 9а.

1. Вы считаете, что у вас возникла прекрасная идея. Но ее не поддержали. Расстроитесь?
 - а) *да;*
 - б) *нет.*
2. Вы встречаетесь с друзьями, и кто-то предлагает сыграть в преферанс. Что вы предпочтете?
 - а) *чтобы участвовали только те, кто хорошо играет;*
 - б) *чтобы играли и те, кто слабо играет.*
3. Спокойно ли вы воспримите неприятную для вас новость?
 - а) *да;*
 - б) *нет.*
4. Раздражают ли вас в общественных местах пьяные люди?
 - а) *нет, если они не переступают границ допустимого;*
 - б) *мне всегда неприятно смотреть на пьяные рожки.*
5. Можете ли вы легко найти контакт с людьми, отличающимися от вас служебным или социальным положением, профессией, обычаями?
 - а) *это очень трудно;*
 - б) *я не обращаю внимания на такие вещи.*
6. Как вы реагируете на шутку, объектом которой стали?
 - а) *мне не нравятся ни сами дурацкие шутки, ни шутники;*
 - б) *я постараюсь ответить в той же манере.*

7. Согласны ли вы с мнением, что многие люди сидят не на своем месте, делают не свое дело?

- а) да;
- б) нет.

8. Вы приводите в компанию знакомого, который сразу же становится центром внимания. Как вы на это реагируете?

- а) мне, честно говоря, это неприятно;
- б) я радуюсь за него.

9. В гостях вы встречаете пожилого человека, который критикует нынешнюю молодежь и ее нравы. Как вы реагируете?

- а) уходите от разговора;
- б) вступаете в спор.

От 0 до 4 очков. Вы амбициозны, непреклонны в своем мнении и довольно упрямы. Возникает впечатление, что вы стремитесь навязать свое мнение другим во что бы то ни стало. Часто в разговоре повышаете голос. С вашим характером трудно поддерживать нормальные отношения с людьми, которые думают иначе, чем вы, и не соглашаются с тем, что вы говорите и делаете.

От 5 до 13 очков. Вы способны твердо отстаивать свои позиции и убеждения. Но, безусловно, можете и конструктивно вести диалог, менять свое мнение, если это разумно и необходимо. Но иногда и способны на излишнюю резкость, на демонстрацию неуважения к собеседнику. И в такой момент вы действительно можете выиграть спор с человеком, который менее амбициозен. Но стоит ли «брать горлом», когда можно победить более достойно?

От 14 до 18 очков. Твердость ваших убеждений отлично сочетается с большой тонкостью, гибкостью вашего ума. Вы можете принять любую идею, с пониманием относитесь к парадоксальным на первый взгляд поступкам, даже если сами их не одобряете. Вы способны с уважением отнестись к мнению собеседника и отказаться от своего, если оно оказалось ошибочным.

НАСКОЛЬКО ВЫ ОБИДЧИВЫ?

1. Можете ли вы рассказать любимому человеку о своих трудностях откровенно:

- а) нет;
- б) да;
- в) иногда.

2. Как вы относитесь к своим обидам и неудачам?

- а) собственные неудачи всегда самые тяжелые;
- б) это зависит от их причины;
- в) отношусь к ним философски: любые неприятности когда-нибудь кончаются.

3. Как вы поступаете, когда вас кто-то обидел:

- а) стараюсь доставить себе удовольствие, сделать то, что раньше себе не позволял;
- б) пойду на вечеринку к друзьям;
- в) буду сидеть дома и злиться.

4. Когда вы счастливы, то:

- а) не вспоминаю о бывших неприятностях;
- б) боюсь, что эти минуты кончатся;
- в) никогда не забываю о теневых сторонах жизни.

5. Когда вас обидит любимый человек, вы:

- а) уйду в себя;
- б) потребую объяснений;
- в) расскажу об этом кому угодно, кто пожелает меня выслушать.

6. Что вы думаете о психотерапевтах?

- а) не хотел бы попасть в их руки;
- б) они могут помочь в трудную минуту;
- в) я могу обходиться без них, я сам должен себе помочь.

7. Людское мнение:

- а) вас преследует;
- б) несправедливо к вам;
- в) вам благоприятствует.

8. О чем вы думаете после любовной ссоры, когда проходит гнев:

- а) все-таки у нас было много хорошего;
- б) о тайной мести;
- в) о том, что теперь-то ваш партнер сказал вам все.

Подсчитайте очки:

№	1	2	3	4	5	6	7	8
а)	3	4	0	<u>1</u>	3	4	<u>5</u>	<u>1</u>
б)	1	0	<u>2</u>	3	<u>0</u>	2	2	2
в)	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	5	1	<u>3</u>	1	3

От 0 до 15 очков. Вы легко справляетесь со своими неудачами, умеете дать им правильную оценку. Ваше душевное равновесие достойно удивления.

От 16 до 26 очков. Вы имеете склонность осуждать себя. Ваше спасение — заветный клапан, который вы открываете, чтобы рассказать окружающим о наблевшем. Но неужели это лучший способ избавиться от неприятностей?

От 27 до 31 очка. Неприятности загоняют вас в угол. Вы не умеете им противостоять и от бессилия постоянно злитесь на себя. Соберите в кулак свою волю и разок врежьте с размаху своей обиде! А теперь подумайте, что вы можете в себе изменить?

КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К КРИТИКЕ?

1. Считаете ли вы критику конструктивным методом изживания чужих недостатков?

- а) да;
- б) нет, критика лишь осложняет отношения;
- ✓ в) критика допустима, но не следует прибегать к ней часто.

2. Как вы относитесь к публичной критике?

- а) это отличный способ борьбы с недостатками;
- ✓ б) полагаю, лучше высказать свои замечания человеку наедине;
- в) предпочитаю кулуарную критику, «за глаза».

3. Можно ли критиковать начальство?

- ✓ а) да;
- б) нет;
- в) да, но крайне осторожно.

4. Как вы относитесь к самокритике?

- ✓ а) стараюсь быть объективным к себе, критикую себя раньше, не дожидаясь, когда это сделают другие;
- б) никогда не спешу себя критиковать;
- в) охотники покритиковать и так найдутся.

5. Высказывая критические замечания, вы подбираете корректные выражения?

- ✓ а) да, разумеется;
- б) нет, считаю, чем сильнее задену кого-нибудь, тем действительнее будет критика;
- в) бывает по-разному.

6. Какова обычно ваша первая реакция на критику?

- а) отвечаю на нее сразу;
- б) переживаю молча;
- в) принимаю решение после обдумывания.

7. Раздражает ли вас критика?

- а) да, всегда;
- б) не очень;
- в) зависит от того, кто критикует.

8. Как вы в дальнейшем строите свои отношения с критиковавшим вас человеком?

- а) как и прежде;
- б) стараюсь ему отомстить;
- в) некоторое время стараюсь обходить его стороной.

9. Какое из высказываний вам ближе?

- а) «Критика — это лекарство, ее надо уметь принимать и применять»;
- б) «Критиковать имеют право те, кто сам безупречен»;
- в) «И на критику существует мода».

Вопрос	а)	б)	в)
1	3	0	2
2	3	1	0
3	3	0	1
4	3	2	1
5	3	1	2
6	1	0	3
7	1	2	3
8	3	0	3
9	2	0	1

От 0 до 8 очков. Вы совершенно не переносите критику в свой адрес, а, критикуя других, утрачиваете чувство меры. Это часто приводит к конфликтам. Вам нужно освоить технику «корсет уверенности». Да и тактичность вам бы не помешала.

От 9 до 20 очков. Вы терпимо относитесь к критике, не переоценивая ее значения и не умаляя. Ваше поведение можно охарактеризовать как «контролируемую эмоциональность», вы «выходите из себя» в исключительных случаях. В то же время вам не чуждо чувство обиды, желание «насолить» критикам.

От 21 до 27 очков. Вы по-деловому относитесь к критике, спокойно ее воспринимаете, если она справедлива. Высокий профессионализм, уверенность в том, что вы на своем месте, позволяет вам не заботиться о своем авторитете, а помнить лишь о пользе дела. Конструктивность в решении трудных ситуаций — ваш стиль.

РЕВНИВЫ ЛИ ВЫ? (ТЕСТ ДЛЯ ЖЕНЩИН)

1. Ваш партнер говорит по телефону. Вы:
 - а) стараетесь понять, кто звонит — 2;
 - б) спокойно продолжаете заниматься своим делом — 1;
 - в) прямо спрашиваете, кто звонит, или подходите к параллельному телефону в соседней комнате — 3.
2. Вам сообщили, что вашего партнера видели в обществе привлекательной девушки. Вы:
 - а) игнорируете это сообщение — 1;
 - б) при случае зададите ему вопрос, кто эта барышня — 2;
 - в) выведаете у доброжелателя все подробности — 3.
3. Ваш партнер ведет дневник. Вы:
 - а) тайком читаете его записи — 3;
 - б) никогда не прикаснетесь к его дневнику — 1;
 - в) скажете, что у вас не должно быть тайн друг от друга, и заставите его дать вам дневник для прочтения — 2.
4. Кто-то подарил вашему партнеру галстук. Вы:
 - а) спросите, от кого подарок — 2;
 - б) не обратите на это внимания — 1;
 - в) выберите галстук в мусоропровод — 3.
5. Вы жаждете комплиментов в свой адрес:
 - а) нет — 1;
 - б) всегда — 3;
 - в) иногда — 2.
6. На званой вечеринке ваш партнер пару-тройку раз танцует не с вами. Вы:

- а) не акцентируете на этом внимания — 1;
 - б) тайно нервничаете — 2;
 - в) устраиваете ему скандал — 3.
7. Ваш партнер, не предупредив вас, поздно вернулся домой. Вы:
 - а) спокойно спрашиваете его, где он был и что делал — 2;
 - б) с нетерпением ждете его возвращения — 1;
 - в) с порога устраиваете скандал — 3.
 8. Вам приходится знакомить своего партнера с другими женщинами. Вы:
 - а) сразу даете понять дамам, что им «не светит» — 3;
 - б) корректно обозначаете свои взаимоотношения с партнером — 2;
 - в) вообще не афишируете ваши личные отношения — 1.
 9. Вы идете в гости со своим партнером. Вы:
 - а) не отходите от него ни на минуту — 3;
 - б) развлекаетесь вместе с другими гостями — 1;
 - в) весь вечер исподтишка наблюдаете, с кем он контактирует — 2.
 10. Ваш партнер что-то изменил в своей внешности. Вы:
 - а) принимаете эту перемену — 3;
 - б) обсуждаете с ним эту перемену в его облике — 1;
 - в) не придаете этому серьезного значения — 2.

От 0 до 14 очков. Вы слишком добродушны и доверчивы. Будьте осмотрительны — вас могут водить за нос! Вспомните, что ревность в небольших дозах полезна для партнерских отношений.

От 15 до 24 очков. Вы ревнивы в разумных пределах. У вас достаточно ума и воли, чтобы сознавать свою ревность и контролировать ее, не создавая ситуаций, унижительных для вашего партнера.

От 25 до 30 очков. Вы патологически ревнивы и постоянно подозреваете своего партнера в измене. Если вы и дальше будете идти на поводу у своей ревности, ваш союз развалится. Ни один нормальный человек не сможет с вами жить. Поумерьте свой пыл, постарайтесь освободиться от своих подозрений, используя приемы работы с ревностью.

БЛАГОДЕТЕЛЬ ИЛИ СКАНДАЛИСТ?

Роли, которые мы играем в жизни, делятся на доминантные (активные), подчиненные (пассивные) и одноуровневые.

Доминантные:

- Босс
- Барин
- Благодетель
- Учитель

Подчиненные:

- Шут
- Жертва
- Слуга
- Вечный ученик

Одноуровневые:

- Рубаха-парень
- Скандалист
- Человек со связями

А вы — кто?

Возможно, вы испытываете трудности в определении своей роли?

Тогда есть смысл ознакомиться с краткими характеристиками каждой из них.

Босс — человек-генератор, влиятельный, могущественный, из клана сильных мира сего. В эмоциональном общении — дистанцирован. Режим контакта: приказ — контроль за исполнением.

Барин — человек-импульс. Тишайшая просьба уст его исполняема словно окрик. Хотя просит он редко — чаще выскальзывает вслух лишь свои намерения. Слуги, как правило, подобострастно предупреждают его желания.

Благодетель — человек-миф. Обещает много — исполняет редко. Но от общения с ним люди окрыляются, воодушевляются и испытывают благодарность уже только за доброе слово. Эту роль прекрасно играют многие священники, психологи, а также некоторые политики во время избирательной кампании.

Учитель — человек-источник. Его знания и умения вызывают уважение и восхищение. По-настоящему учит лишь избранных.

Шут — человек-громоотвод. Паясничая и дурачась, вносит азрядку в любой критической ситуации. Порой — единственный, кто, смеясь, говорит правду королю.

Жертва — человек-омут. Сколько ему ни помогай — он не выплывает на поверхность. Все беды — на его голову! Часто это — тапуское. Таким образом многие очень неплохо устраивают свою судьбу, пользуясь сочувствием и поддержкой ближних.

Слуга — человек на подхвате. Он безотказно выполняет любые просьбы, стараясь угодить всем подряд. Уровень самооценки — низкий.

Вечный ученик — человек-плющ. Не случайно мудрые кийайцы говорили: «Бойтесь тех людей, которые всю жизнь учатся, но ничего не делают сами».

Рубаха-парень — общительный, простой в общении человек. Как правило — оптимист. Обмен информацией с ним происходит на равных.

Скандалист — человек-ртуть. Оборотень. При «низкой температуре» — самый задушевный приятель. При «высокой» — разнесет в пух и прах кого угодно. Таким образом укрепляет свои позиции.

Человек со связями — друг высокопоставленных лиц. Он занимает одинаковое с вами положение, он такой же, как вы, но... Зам и не снилось, с какими людьми он якобы накоротке!

К КАКОМУ ПСИХОТИПУ ВЫ ОТНОСИТЕСЬ?

Основных психотипов пять:

- Истероид
- Шизоид
- Эпилептоид
- Гипертим
- Астеник

Истероид

Манера одеваться: модно, экстравагантно, броско. Предпочитает яркие цвета и блестящие аксессуары.

Жесты грациозные, плавные, мимика богатая.

Голос проникновенный, интонационно окрашенный, речь искрометная.

Почерк красивый, подпись вычурная. Увлечения необычные, в свете новых веяний.

Склонность к оригинальности, к акцентированию собственных достоинств. Коммуникабелен, легко входит в доверие. Блистательно манипулирует другими. Эгоистичен. Чувство ответственности слабое.

Все самые знаменитые авантюристы, разумеется, истероиды.

Работать предпочитают на виду, дабы блеснуть своими незаурядными способностями. Часто это шоу-бизнес, эстрада, журналистика...

Комплексы: превосходство, любопытство, жадность, «слабо?».

Шизоид

За модой особо не следит. Носит то, что нравится и представляется удобным.

Угловат.

Мимика отсутствует, лицо, как маска.

Голос монотонный, резковатый, речь отрывистая.
Почерк неразборчивый, необычный.
В общении — суховат, формален, о себе рассказывает мало.
Круг друзей ограничен, но надежен.

Отличительные черты — постоянство и высокая ответственность.

Живет в мире своих иллюзий и несбыточных надежд.
Обычно это программисты, люди науки, бухгалтера, архивариусы, археологи, часто — представители редких профессий.
Комплексы: вина, стыд, страх, любопытство, жалость.

Эпилептоид

В одежде и выборе вещей предпочитает классический стиль.
Почерк четкий, бисерный. Речь спокойная, обстоятельная.
Консервативен. Педантичен. Аккуратен. Уравновешен. Пунктуален. Трудолюбив. Надежен. Расчетлив.

Увлечения — коллекционирование вещей, имеющих прикладное значение.

Выбор профессии определяется четкостью распорядка рабочего дня, выполнением обязанностей в рамках инструкции.
Это — хорошие чиновники, юристы, военные...

Комплексы: превосходство, жадность.

Гипертим

Одевается модно, но не экстравагантно. Почерк размашистый, уверенный, чернила во все стороны летят.

Жесты энергичные.

Голос выразительный, речь живая. Он обычно — душа компании — ему редко изменяет чувство юмора. Предпочитает быть в центре внимания и нуждается в свите.

Вынослив. Может спать всего лишь 4–5 часов в сутки.

Лидер. Рядовым чиновником быть не сможет. Предприимчив.

Энергичен. Склонен к риску.

Обычно затевает массу дел, преуспевает во многих.

Предпочитает выбирать профессии, предполагающие обилие общения. Не важно, где работать — лишь бы руководить.

Увлечения: спорт, казино, рестораны, баня, бега.

Комплексы: превосходство, мужественность, великодушие, «слабо?».

Астеник

Манера одеваться неброская, предпочитает вещи с рисунком: в полоску, в горошек, в клетку.

Голос тихий, неуверенный. Речь невнятная. Почерк невыразительный — напоминает детский. Аккуратен. Исполнитель. Безынициативен. Легко управляем. Может быть добросовестным чиновником.

Прост в общении.

Отличительные черты: порядочность, скромность, усидчивость.

Увлечения: чтение заумных книг, кроссворды, шахматы.
Спорт — не его стихия.

Это хороший исполнитель, клерк в конторе, сторож, лесник...
Выбирает профессии, связанные с минимумом общения, спокойствием, отсутствием риска.

Комплексы: вина, жалость, страх, великодушие, неуверенность.